



APEK

Agencija za pošto in elektronske
komunikacije Republike Slovenije
Stegne 7, p. p. 418
1000 Ljubljana
telefon: 01 583 63 00, faks: 01 511 11 01
e-naslov: info.box@apek.si, <http://www.apek.si>
davčna št.: 10482369

38241-13/2009/4

ANALIZA UPOŠTEVNEGA TRGA 7

**»Zaključevanje govornih klicev v
posamičnih javnih mobilnih telefonskih
omrežjih (medoperaterski trg)«**

S PREDLAGANIMI OBVEZNOSTMI

Ljubljana, julij 2009



Kazalo

1. Uporabljeni izrazi v analizi	3
2. Pravna podlaga za analizo upoštevnega trga 7	5
3. Postopek analize upoštevnega trga 7	7
3.1. Pregled ponudnikov javno dostopnih mobilnih telefonskih storitev	7
3.2. Zbiranje podatkov, merjeno obdobje in časovni okvir predmetne analize	8
3.3. Sodelovanje z Uradom za varstvo konkurence	8
4. Dosedanji razvoj mobilnega trga v Sloveniji	9
4.1. Število operaterjev	9
4.2. Razvoj delovanja operaterjev mobilne telefonije	9
4.3. Medomrežno povezovanje	10
4.4. Pretekli vpliv Agencije na predmetnem upoštevne trgu	10
5. Opredelitev upoštevnega trga	14
5.1. Opredelitev trga proizvodov in storitev	14
5.1.1. Zamenljivost s strani povpraševanja	16
5.1.2. Zamenljivost s strani ponudbe	19
5.2. Definiranje upoštevnega trga na podlagi zamenljivosti ponudbe in povpraševanja	20
5.2.1. Storitve SMS	21
5.2.2. Druge podatkovne storitve na mobilnih omrežjih	21
5.2.3. 2G in 3G infrastruktura	22
5.2.4. Poslovni in rezidenčni uporabniki	23
5.2.5. Naročniški in predplačniški uporabniki	23
5.3. Opredelitev geografskega trga	24
5.4. Sklep o opredelitvi upoštevnega trga	24
6. Analiza podatkov na upoštevne trgu 7	26
6.1. Penetracija	26
6.2. Tržni deleži končnih uporabnikov	27
6.3. Deleži zaključenih govornih klicev in prihodkov iz tega naslova	28
7. Merila za presojo pomembne tržne moči	34
7.1. Kriteriji za analizo upoštevnega trga 7	34
7.2. Tržni deleži operaterjev na upoštevne trgu in spreminjanje slednjih	35
7.3. Ovire za vstop na upoštevni trg in vpliv na potencialno konkurenco na tem trgu	35
7.4. Vpliv velikih uporabnikov na moč operaterja - izravnalna kupna moč	36
8. Predlagane obveznosti na upoštevne trgu 7	37
8.1. Obveznost dopustitve operaterskega dostopa	37
8.2. Obveznost enakega obravnavanja	38
8.3. Obveznost zagotavljanja preglednosti	39
8.4. Obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva	41
8.4.1. Opis stroškovne metodologije	41
8.4.2. Predlagane obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva	48

1. Uporabljeni izrazi v analizi

NMT – Nordijski sistem mobilne telefonije (*Nordic Mobile Telephone System*). Analogni omrežni standard, ki so ga oblikovale skandinavske telefonske družbe in v splošnem velja za preživeto tehnologijo. Deluje v frekvenčnem območju 450 MHz ali 900 MHz. Omenjen tudi kot sistem prve generacije.

GSM (GSM 900) – Globalni sistem mobilnih komunikacij (*Global System for Mobile Communications*), ki deluje v frekvenčnem območju 900 MHz. V analizi ga vključno z E-GSM štejemo kot del GSM sistema v splošnem. Omenjen tudi kot 2G oziroma sistem druge generacije.

DCS 1800 (GSM 1800) – Digitalni celični sistem (*Digital Cellular System*), ki deluje v frekvenčnem območju 1800 MHz, temelječ na protokolih GSM. V analizi ga štejemo kot del GSM sistema v splošnem. Omenjen tudi kot 2G oziroma sistem druge generacije.

HSCSD – (*High Speed Circuit Switched Data*) je nadgradnja prenosa podatkov v sistemu GSM.

GPRS – (*General Packet Radio Service*) je paketni prenos podatkov v sistemu GSM, ki omogoča hitrejšo prenosno kapaciteto. Omenjen tudi kot 2,5G; sistem druge in pol generacije.

EDGE – (*Enhanced Data rates for GSM Evolution*) je radijski vmesnik v sistemu GSM, ki omogoča večje in hitrejšo podatkovne prenosne kapacitete in kot tak predstavlja nadgradnjo GPRS in sodi v 2,5G.

UMTS – Univerzalni mobilni telekomunikacijski sistem (*Universal Mobile Telecommunications System*) je tretja generacija mobilnega telefonskega sistema. Poleg govornih storitev zaradi hitrega prenosa podatkov omogoča tudi uporabo naprednejših podatkovnih storitev preko (UMTS) mobilnih terminalov. Omenjen tudi kot 3G oziroma sistem tretje generacije.

HSDPA – (*High-Speed Downlink Packet Access*) je protokol 3G, ki pomeni nadgradnjo omrežja UMTS in omogoča večje prenosne hitrosti in kapacitete podatkov od omrežja proti uporabniku.

HSUPA – (*High-Speed Uplink Packet Access*) je protokol 3G, ki pomeni nadgradnjo omrežja UMTS in omogoča večje prenosne hitrosti in kapacitete podatkov od uporabnika proti omrežju.

Omrežni operater mobilne telefonije / infrastrukturni operater – (*Mobile Network Operator - MNO*) je operater dovoljenjem za uporabo radijskih frekvenc za storitve mobilne telefonije z lastnim radijskim in jedrnim omrežjem. Hkrati je tudi ponudnik storitev mobilne telefonije. Omenjen je lahko tudi kot infrastrukturni operater.

Operater navideznega mobilnega omrežja – (*Mobile Virtual Network Operator – MVNO*) je operater brez lastnega radijskega omrežja, ki poseduje ostalo, ali večji del potrebne infrastrukture za nudenje storitev pod lastno blagovno znamko ter uporablja lastne medomrežne povezave z ostalimi operaterji.

Ponudnik storitev / preprodajalec – (*Service Provider / Reseller - SP*) nima svojega omrežja, vseeno pa trži storitve mobilne telefonije pod lastno znamko. V dogovoru z omrežnim operaterjem zakupi kapacitete in uporablja njegovo omrežje. Tudi infrastrukturni operater (MNO), operater navideznega mobilnega omrežja ali operater, ki uporablja storitve nacionalnega gostovanja, je ponudnik storitev, natančneje, v tem primeru je ponudnik storitev vertikalno integrirana maloprodajna enota takšnega operaterja, vendar se v analizi, če ni drugače navedeno, izraz ponudnik storitev uporablja za operaterje brez lastne infrastrukture, ki pri MNO zakupujejo kapacitete na veleprodajnem trgu, z namenom nadaljnje prodaje slednih na maloprodajnem trgu pod lastno znamko. Za ponudnike storitev/preprodajalce klice zaključuje infrastrukturni operater, na omrežju katerega takšen ponudnik storitev/preprodajalec storitve ponuja/preprodaja.

Nacionalno gostovanje ali sledenje – (*National Roaming - NR*) nacionalni roaming. Dogovor z drugim omrežnim operaterjem javne mobilne telefonije v isti državi ali na istem omrežnem območju. Dogovor o nacionalnem sledenju omogoča enemu operaterju mobilne telefonije, da uporablja omrežje drugega operaterja mobilne telefonije, kar mu omogoča boljšo pokritost prebivalstva in ozemlja in s tem prejšnji komercialni vstop na trg, navadno za čas postavitve lastnega omrežja do njegove zadostne funkcionalnosti.

Medomrežno povezovanje – (*Interconnection*) fizično in logično povezovanje javnih komunikacijskih omrežij, ki jih uporablja isti ali drug operater, da omogoči uporabnikom enega operaterja komunikacijo z uporabniki istega ali drugega operaterja ali dostop do storitev, ki jih zagotavlja drug operater. Storitve lahko zagotavljajo udeležene stranke ali druge stranke, ki imajo dostop do omrežja. Medomrežno povezovanje je posebna vrsta operatorskega dostopa, izvedena med operaterji javnih komunikacijskih omrežij.

Kolokacija – (*Co-location*) skupna uporaba prostorske, kabelske, stolpovne in ostale infrastrukture za namene postavitve opreme za izvajanje storitev elektronskih komunikacij.

Posredovanje klica – (*Call Origination*) ali originacija, omogoča povezovanje klica od kličočega do klicanega uporabnika in obsega klic od kličočega uporabnika do komutacijskega centra istega ali točke medomrežne povezave drugega operaterja.

Zaključevanje klica – (*Call Termination*) ali terminacija, omogoča povezovanje klica do klicanega od kličočega uporabnika in obsega klic od komutacijskega centra istega ali točke medomrežne povezave drugega operaterja do klicanega uporabnika.

SIM kartica – Modulna kartica za identifikacijo uporabnika (*Subscriber Identity Module Card*). Uporabniška kartica, ki vsebuje uporabnikove podatke. SIM kartica mora biti aktivirana in vstavljena v mobilni terminal, da ima uporabnik dostop do mobilnega omrežja in storitev.

ZEKom – Zakon o elektronskih komunikacijah (Uradni list RS, št. 13/07-UPB1 in 102/07-ZDRad, v nadaljevanju: ZEKom)

Ostali termini imajo enak pomen kot v ZEKom, če iz besedila analize ne izhaja drugače, oziroma so definirani v analizi sami.

2. Pravna podlaga za analizo upoštevnega trga 7

Marca 2002 so bile na ravni Evropske unije (v nadaljevanju EU) sprejete štiri direktive, ki pomenijo regulatorni okvir na področju elektronskih omrežij in komunikacijskih storitev. Peta direktiva je bila sprejeta oktobra 2002. Navedene direktive so:

- Direktiva 2002/21/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 7. marca 2002 o skupnem ureditvenem okviru za elektronska komunikacijska omrežja in storitve, v nadaljnjem besedilu Okvirna direktiva;
- Direktiva 2002/20/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 7. marca 2002 o odobritvi elektronskih komunikacijskih omrežij in storitev, v nadaljnjem besedilu Direktiva o odobritvi;
- Direktiva 2002/19/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 7. marca 2002 o dostopu do elektronskih komunikacijskih omrežij in pripadajočih zmogljivosti ter njihovem medsebojnem povezovanju, v nadaljnjem besedilu Direktiva o dostopu;
- Direktiva 2002/22/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 7. marca 2002 o univerzalnih storitvah in pravicah uporabnikov v zvezi z elektronskimi komunikacijskimi omrežji in storitvami, v nadaljnjem besedilu Direktiva o univerzalnih storitvah;
- Direktiva 2002/58/ES Evropskega parlamenta in Sveta o obdelavi osebnih podatkov in varstvu zasebnosti na področju elektronskih komunikacij, v nadaljnjem besedilu Direktiva o varstvu podatkov.

Citirane direktive so bile v slovenski pravni red implementirane z ZEKom. ZEKom ureja pogoje za zagotavljanje elektronskih komunikacijskih omrežij in za izvajanje elektronskih komunikacijskih storitev. Agencija na podlagi ZEKom ter njegovih podzakonskih aktov zagotavlja pogoje za učinkovito konkurenco s tem pa omogoča enakopravno delovanje operaterjev na telekomunikacijskem trgu.

Agencija je pri opravljanju analize in oceni tržne moči upoštevala tudi Smernice Komisije o analizi trga in oceni pomembne tržne moči v skladu z ureditvenim okvirom Skupnosti za elektronska komunikacijska omrežja in storitve (2002/C 165/03), v nadaljnjem besedilu Smernice.

Osnovni cilj analize trga je ugotovitev ali na posameznem trgu obstaja konkurenca oziroma ali ima operater (lahko tudi dva ali več operaterjev skupaj) na posameznem upoštevne trgu pomembno tržno moč. Glede na izsledke analize se naložijo, spremenijo, ohranijo ali razveljavijo obveznosti iz 23. do 30. člena ZEKom.

Regulatorni okvir na področju elektronskih komunikacij v Evropski uniji, kot tudi ZEKom, predvidevata tristopenjski proces v postopku določitve operaterja ali operaterjev s pomembno tržno močjo (v nadaljevanju OPTM) in naložitve obveznosti z namenom krepitev konkurence na trgu:

I. Prvi korak vsebuje določitev upoštevne trgov na področju elektronskih komunikacij v skladu z 20. členom ZEKom.

Pri določitvi upoštevne trgov je potrebno upoštevati določila regulatornega okvira na področju elektronskih komunikacij v EU. Na podlagi prvega odstavka člena 15 Direktive 2002/21/ES, Evropskega parlamenta in Sveta z dne 7. marca 2002 o skupnem regulatornem okviru za elektronska komunikacijska omrežja in storitve (OJ L 108, 24.4.2002, str. 33; v

nadaljnem besedilu: Okvirna direktiva) je Evropska komisija sprejela *Priporočilo z dne 11. februarja 2003 o upoštevni trgih produktov in storitev v sektorju elektronskih komunikacij, ki so lahko predmet predhodnega urejanja v skladu z Direktivo 2002/21/ES Evropskega parlamenta in Sveta o skupnem ureditvenem okviru za elektronska komunikacijska omrežja in storitve (OJ L 114, 8.5.2003)*. V njem je Evropska komisija opredelila trge produktov in storitev v sektorju elektronskih komunikacij, katerih značilnosti lahko utemeljujejo uvedbo regulatornih obveznosti iz posebnih direktiv in so tako lahko predmet predhodne (*ex ante*) regulacije. Pri določitvi upoštevni trgov je Evropska komisija ravnala v skladu z načeli konkurenčnega prava. Agencija je omenjene upoštevne trge produktov in storitev prevzela s sprejetjem Splošnega akta o določitvi upoštevni trgov (UL. RS št. 77/04).

Na podlagi novega *Priporočila Evropske komisije o upoštevni trgih proizvodov in storitev, v sektorju elektronskih komunikacij, ki so lahko predmet predhodnega urejanja (UL L 344/65 z dne 28.12.2007; v nadaljevanju Priporočilo Komisije)* je bil prej veljavni Splošni akt o določitvi upoštevni trgov dne 23.2.2008¹ spremenjen tako, da namesto 18 upoštevni trgov sedaj v 3. členu določa 7 upoštevni trgov (Splošni akt o določitvi upoštevni trgov, Uradni list RS, št. 18/08, velja od 23.2.2008, v nadaljevanju Splošni akt). Glede preostalih upoštevni trgov, torej tistih, ki so bili izločeni, pa Splošni akt v 4. členu določa, da je Agencija dolžna na podlagi testa treh kriterijev² preveriti stanje konkurence ter po izvedeni analizi ugotoviti, ali so ti trgi še lahko predmet predhodnega (*ex ante*) urejanja.

Trg »Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)«, je bil po Priporočilu Komisije iz leta 2003 uvrščen med 18 upoštevni trgov na 16. mesto (t.i. trg 16), je v Priporočilu komisije iz leta 2007 med 7 upoštevni trgi uvrščen na 7. mesto (t.i. trg 7).

II. V drugem koraku Agencija v sodelovanju z Uradom za varstvo konkurence opravi analizo upoštevnega trga, v okviru katere se ugotavlja ali na trgu obstaja konkurenca. Agencija je analizo upoštevnega trga 7 »Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)« opravila po uradni dolžnosti.

III. V tretjem koraku Agencija, če na podlagi analize trga ugotovi, da učinkovite konkurence na trgu ni, v upravnem postopku z odločbo določi operaterja ali operaterje s pomembno tržno močjo in mu, oziroma jim naloži vsaj eno izmed možnih obveznosti z namenom reševanja dejanskih ali potencialnih težav na področju konkurence.

¹ Nadalje je bil dne 28.11.2008 je bil v Uradnem listu RS št. 112/2008 objavljen Splošni akt o spremembah in dopolnitvah Splošnega akta o določitvi upoštevni trgov

² Za izraz "test treh kriterijev" (*Three-Criteria Test*) je lahko uporabljena tudi besedna zveza "preizkus treh meril", ki ima isti pomen.

3. Postopek analize upoštevne trga 7

3.1. Pregled ponudnikov javno dostopnih mobilnih telefonskih storitev

V uradni evidenci Agencije je bilo v obdobju od 1.10.2006 do 31.3.2009 (obdobje med navedenima datumoma šteje za merjeno obdobje predmetne analize, v delu, kjer je Agencija izvedla analizo kvantitativnih podatkov, pa je v merjeno obdobje zajela obdobje od vključno celotnega leta 2006 do vključno konca prvega tromesečja 2009) šest ponudnikov javno dostopnih mobilnih telefonskih storitev, ki so Agencijo obvestili, da zagotavljajo govorne storitve in prenos podatkov v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih in sicer:

- družba Mobitel telekomunikacijske storitve, d.d., (v nadaljevanju Mobitel), z lastnim javnim mobilnim telefonskim omrežjem, ki je vpisana v uradno evidenco Agencije pod številko 330-59/2004;
- družba Si.mobil telekomunikacijske storitve, d.d., (v nadaljevanju Si.mobil), z lastnim javnim mobilnim telefonskim omrežjem, ki je vpisana v uradno evidenco Agencije pod številko 330-115/2004;
- družba Debitel telekomunikacije, d.d. (v nadaljevanju Debitel), ponudnik storitev govornih klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih, ki nima lastnega javnega mobilnega telefonskega omrežja, temveč ponuja mobilne telefonske storitve preko omrežja Mobitel. Debitel je vpisan v uradno evidenco Agencije pod številko 330-112/2004;
- družba IZI mobil telekomunikacije, d.d. (v nadaljevanju Izimobil), ponudnik storitev govornih klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih, ki nima lastnega javnega mobilnega telefonskega omrežja, temveč ponuja mobilne telefonske storitve preko omrežja Mobitel. Izimobil je vpisan v uradno evidenco Agencije pod številko 330-49/2005;
- družba Tušmobil, podjetje za mobilne komunikacije, d.o.o. (v nadaljevanju Tušmobil), z lastnim javnim mobilnim telefonskim omrežjem, ki ji je bila s strani WWI s soglasjem Agencije prenesena odločba o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljane storitev mobilne telefonije maja 2006 (Odločba o dodelitvi radijskih frekvenc št. 654402). Tušmobil na trgu komercialno deluje od 31.10.2007 in še izgrajuje lastno infrastrukturno omrežje. Tušmobil uporablja tudi storitev nacionalnega sledenja v omrežju Mobitel. Tušmobil je vpisan v uradno evidenco Agencije pod številko 38211-11/2006;
- T-2 d.o.o. družba za ustvarjanje, razvoj in trženje elektronskih komunikacij in opreme d.o.o. (v nadaljevanju T-2) z lastnim javnim mobilnim telefonskim omrežjem, ki ji je bila 20.9.2006 s strani Agencije izdana odločba o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje storitev UMTS, družba pa je s komercialnim delovanjem pričela v 1.6.2008. T-2 uporablja tudi storitev nacionalnega sledenja v omrežju Mobitel. T-2 je vpisan v uradno evidenco Agencije pod številko 330-147/2004.

Ker je v kvantitativnem delu analize Agencija upoštevala obdobje od vključno celotnega leta 2006 do vključno konca prvega tromesečja 2009, na tem mestu omenja tudi družbo Western Wireless International, družba za telekomunikacije, d.o.o., (v nadaljevanju WWI), ki je bila, vpisana v uradno evidenco Agencije pod številko 330-138/2004-2. WWI je od 3.12.2001 do 31.5.2006, ko je komercialno deloval na slovenskem trgu, uporabljal tudi storitev nacionalnega sledenja v omrežju Mobitel. WWI je z dnem 31.5.2006 prenehal s komercialnim delovanjem v Republiki Sloveniji, izključil lastno javno mobilno telefonsko omrežje in prenehal uporabljati nacionalno gostovanje, kar je Agencija v analizi upoštevala. WWI je izbrisan iz uradne evidence Agencije (pod številko 330-138/2004-7). Ne glede na navedeno, pa obravnava družbe WWI v delu prve polovice leta 2006 na ugotovitve in izsledke analize v ničemer ne vpliva.

Navedeni podatki so služili Agenciji za izhodišče pri ugotavljanju, kateri operaterji dejansko delujejo na trgu, ki je predmet te analize. Pri tem Agencija ugotavlja, da mora za zagotavljanje veleprodajne storitve zaključevanja govornih klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih operater upravljati javno mobilno telefonsko omrežje. Od navedenih operaterjev javnega mobilnega telefonskega omrežja nista in ne upravljata družbi Debitel in Izimobil.

3.2. Zbiranje podatkov, merjeno obdobje in časovni okvir predmetne analize

Agencija je za postopke analiz upoštevnihi trgov od 1 do 18 (po starem Priporočilu Evropske komisije o upoštevnihi trgih³ in na podlagi starega Splošnega akta o upoštevnihi trgih⁴) pripravila vprašalnike in jih posredovala operaterjem. Na podlagi izpolnjenih vprašalnikov Agencija ugotavlja stanje na upoštevnihi trgu in po potrebi sprejme ustrezne obveznosti z namenom vzpostavitve učinkovite konkurence.

Agencija je pri analizi uporabila izpolnjene vprašalnike operaterjev, ki so se nanašali na obdobje do 31.3.2009 in na podlagi katerih je v šestmesečnih, trimesečnih in enomesečnih časovnih serijah podatkov na tem trgu spremljala in analizirala stanje konkurenčnosti. V kolikor je potrebno, Agencija z dodatnimi vprašalniki manjkajoče podatke pridobi tudi za nazaj. Zaradi dejstva, da izsledki analize predstavljajo osnovo za ugotovitev operaterjev s pomembno tržno močjo (OPTM) in posledično za morebitno naložitev ustreznih obveznosti z namenom reševanja dejanskih ali potencialnih težav na področju konkurence, ki imajo takojšen ali relativno kratkoročen vpliv na delovanje operaterja, ki je bil spoznan za OPTM, je Agencija želela v analizi upoštevati stanje na trgu, ki je časovno čim bližje zaključku analize in naložitvi ustreznih obveznosti spoznanemu OPTM. Analiza se je posebej osredotočila na obdobje od zadnje analize upoštevnihi trga »Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)« na podlagi ZEKom, ki je temeljila na podatkih do vključno 30.9.2006. Ne glede na to je Agencija z namenom boljše preglednosti, v delu kjer je izvedla kvantitativno analizo, upoštevala podatke za celotno leto 2006.

Poleg merjenega obdobja, pa skladno s Smernicami časovni okvir analize upošteva tudi prihodnje obdobje, ki ga analiza zajema. Agencija je tako v analizi upoštevala določila iz 21. člena ZEKom, ki določa instrukcijski rok intervala analiz dveh let, zato so vse prihodnje ocene (ne pa tudi predvidene morebitne regulatorne obveznosti) v analizi vezane na ta časovni okvir.

3.3. Sodelovanje z Uradom za varstvo konkurence

Skladno s tretjim odstavkom 124. člena ZEKom je pri izvajanju predmetne analize in določanju pomembne tržne moči Agencija sodelovala z Uradom Republike Slovenije za varstvo konkurence, ki ga je v dopisu št. 38241-13/2009/2 z dne 8.7.2007 pozvala, naj o opravljeni analizi poda svoje mnenje. Slednjega je Urad Republike Slovenije za varstvo konkurence posredoval z dopisom št. 306-3/2009-20 z dne 13.7.2009 v katerem je na predmetno analizo izdal pritrdilno mnenje.

³ COMMISSION RECOMMENDATION of 11 February 2003 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 (*notified under document number C(2003) 497*) (2003/311/EC)

⁴ Splošni akt o določitvi upoštevnihi trgov (Uradni list RS, št. 77/04)

4. Dosedanji razvoj mobilnega trga v Sloveniji

4.1. Število operaterjev

Od julija 1996 do marca 1999, ko se ji je pridružila družba Si.mobil, je na trgu javnih mobilnih telefonskih omrežij delovala le družba Mobitel. Na trgu javnih mobilnih telefonskih omrežij v Sloveniji so od 3.12.2001 do 31.5.2006 delovali že trije operaterji z lastnim omrežjem: Mobitel, Si.mobil in WWI. Vsi so imeli status operaterjev mobilnih javnih telefonskih omrežij. Z dnem 31.5.2006 je operater WWI prenehal komercialno delovati na slovenskem trgu in je izključil svoje javno mobilno telefonsko omrežje. Od tega dne, pa do 31.10.2007, ko je na trgu pričel komercialno delovati Tušmobil, sta v Sloveniji delovala in ponujala lastne storitve zopet le dva operaterja z lastnim omrežjem; Mobitel in Si.mobil. Od 1.6.2008 dalje na slovenskem trgu deluje še en operater javnih mobilnih telefonskih omrežij, T-2. Od začetka svojega komercialnega delovanja tako Tušmobil, kot tudi T-2, pri Mobitelu uporabljata veleprodajno storitev nacionalnega gostovanja.

Od 1.7.2004 do 17.11.2006, je na slovenskem trgu kot ponudnik storitev / preprodajalec, deloval le en operater, Debitel, ki za opravljanje in ponujanje maloprodajnih storitev končnim uporabnikom ves čas svojega delovanja uporablja javno mobilno telefonsko omrežje Mobitel. Od 17.11.2006 dalje deluje na slovenskem trgu poleg Debitela kot ponudnik storitev / preprodajalec tudi Izimobil. Družba Volja mobil d.d. je dne 17.11.2005 pod blagovno znamko Izimobil pričela ponujati predplačniške storitve, dne 28.8.2006 pa je preimenovala družbo v IZI mobil d.d., storitve pa še vedno ponuja pod blagovno znamko Izimobil. Izimobil za opravljanje svojih storitev uporablja javno mobilno telefonsko omrežje Mobitel.

V merjenem obdobju Agencija, skladno z njihovim obstojem in delovanjem na trgu, kot operaterje javnih mobilnih telefonskih omrežij obravnava Mobitel, Si.mobil, WWI, Tušmobil in T-2, kot operaterja v smislu ponudnikov storitev / preprodajalca brez lastnega javnega mobilnega telefonskega omrežja, pa Debitel in Izimobil. Ob koncu merjenega obdobja so na trgu od naštetih delovali Mobitel, Si.mobil, Tušmobil, T-2, Debitel in Izimobil.

4.2. Razvoj delovanja operaterjev mobilne telefonije

Mobitel je na trg javnih mobilnih telefonskih omrežij vstopil prvi in na slovenskem trgu ostal precej časa brez konkurence. Od leta 1991 do konca leta 2005, ko je izključil analogno omrežje je bil Mobitel tudi operater NMT omrežja. Leta 1995 mu je Vlada Republike Slovenije podelila dovoljenje za operaterja GSM omrežja. Mobitel ponuja storitve GSM od julija 1996. Novembra leta 2001 je Mobitel podpisal koncesijsko pogodbo za UMTS, UMTS storitve pa je začel ponujati decembra 2003.

Si.mobil je začel trženje GSM storitev v marcu 1999, ko je na trg vstopil kot drugi infrastrukturni operater. Agencija je Si.mobilu 20.9.2006 izdala odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS. Si.mobil je storitve UMTS pričel ponujati septembra 2007.

WWI je pričel poslovati kot tretji infrastrukturni operater javnega mobilnega telefonskega omrežja GSM v decembru 2001, s tem, da je zaradi nezadostno izgrajenega lastnega omrežja najel omrežje Mobitel, storitev nacionalnega gostovanja. WWI je s komercialnim delovanjem v Sloveniji prenehal 31.5.2006, ko je tudi izključil lastno omrežje, obenem pa se je za WWI s strani Mobitela prenehala izvajati tudi storitev nacionalnega gostovanja.

Dne 24.5.2006 je WWI s soglasjem Agencije prenesel odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje storitev mobilne telefonije na podjetje Tušmobil, prenos pa je pričel veljati s 1.6.2006. Tušmobil je tako postal tretji infrastrukturni operater, ki je komercialno pričel ponujati storitve konec oktobra 2007 in lastno omrežje še izgrajuje, pri čemer za delovanje uporablja tudi storitev nacionalnega gostovanja pri družbi Mobitel. Agencija je Tušmobilu aprila 2008 izdala odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS. Tušmobil storitev UMTS komercialno še ne ponuja.

20.9.2006 je Agencija odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS izdala tudi družbi T-2, ki je s komercialnim delovanjem pričela 1.6.2008, za delovanje pa poleg lastnega omrežja, ki je še v izgradnji, uporablja tudi storitev nacionalnega gostovanja pri družbi Mobitel.

Debitel je začel svoje poslovanje kot prvi ponudnik storitev / preprodajalec v novembru 1998. Od sredine septembra 2006 Debitel ponuja tudi predplačniške storitve, do takrat je ponujal zgolj naročniške storitve. Debitel je avgusta 1998 z Mobitelom, kot tedaj edinim operaterjem z lastnim javnim mobilnim telefonskim omrežjem, podpisal pogodbo o izvajanju storitev, s katero mu je bilo omogočeno trženje mobilnih storitev na omrežju družbe Mobitel.

Takrat Volja Mobil, ki je konec avgusta 2006 preimenovala ime svojega podjetja v Izimobil, je začela svoje poslovanje kot drugi ponudnik storitev 17.11.2005. Septembra 2005 je podpisala pogodbo o izvajanju storitev, s katero ji je bilo omogočeno trženje mobilnih storitev po predplačniškem sistemu, delovanje na omrežju in najemanje kapacitet, z Mobitelom. Izimobil pod isto blagovno znamko kot ponudnik storitev / preprodajalec trži predplačniške mobilne storitve, za kar uporablja javno mobilno omrežje Mobitel.

4.3. Medomrežno povezovanje

Vsi infrastrukturni operaterji z lastnim mobilnim omrežjem (Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2) so medsebojno medomrežno povezani, medomrežno pa so povezani tudi z operaterji javnih fiksnih omrežij v Republiki Sloveniji.

4.4. Pretekli vpliv Agencije na predmetnemupoštevem trgu

Januarja 2006 je Agencija na podlagi predhodno izvršene analize trga za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih omrežjih izdala odločbe operaterjem s pomembno tržno močjo⁵. Analiza je bila opravljena za obdobje od leta 2002 do vključno prve polovice leta 2004. Agencija je z analizo določila upošteveni trg, ki je takrat ustrezal upoštevnemu trgu 16 skladno s priporočili Evropske komisije in vanj vključila zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih omrežjih, za geografski trg pa ozemlje Republike Slovenije. Za operaterje s pomembno tržno močjo so bili določeni Mobitel, Si.mobil in WWI, ki so bili v tem obdobju tudi edini infrastrukturni operaterji mobilnih omrežij.

Agencija je v analizi ugotovila, da za storitve zaključevanja klicev v omrežju posameznega operaterja ne velja zamenljivost z vidika povpraševanja in ponudbe.

Poleg ostalih so bila ključna merila, uporabljena pri sprejemanju odločitve: tržni delež (ugotovljeno je bilo, da ima vsak izmed treh infrastrukturnih operaterjev 100-odstotni delež na

⁵ Mobitelu izdana odločba št. 300-107/2005/19 z dne 20.1.2006, Si.mobilu izdana odločba št. 300-110/2005/16 z dne 20.1.2006, WWI izdana odločba št. 300-111/2005/18 z dne 20.1.2006

trgu zaključevanja govornih klicev v lastnem omrežju), ovire za vstop na upoštevni trg, pomanjkanje izravnalne kupne moči in ekonomije obsega.

Agencija je OPTM naložila naslednje ukrepe:

- obveznost dopustitve operatorskega dostopa do določenih omrežnih zmogljivosti in njihove uporabe na razumno zahtevo (Mobitel, Si.mobil, WWI),
- obveznost zagotavljanja preglednosti (Mobitel, Si.mobil, WWI),
- obveznost zagotavljanja enakega obravnavanja (Mobitel, Si.mobil),
- obveznost cenovnega nadzora (Mobitel, Si.mobil),
- obveznost stroškovnega računovodstva in ločitve računovodskih evidenc (Mobitel).

Poleg obveznosti operatorskega dostopa je bila vsem trem infrastrukturnim operaterjem naložena tudi obveznost zagotavljanja preglednosti, v okviru katere so morali na svojih spletnih straneh objaviti pogoje (tehnične specifikacije in druge pogoje), ki jih je potrebno izpolniti za dostop do njihovega javnega telefonskega omrežja za zaključevanje govornih klicev v tem omrežju.

Mobitelu in Si.mobilu je bilo naloženo uporabljati enotno ceno za zaključevanje klicev za vse mobilne operaterje, do takrat so bile namreč v uporabi različne cene za različne mobilne in fiksne operaterje. Še vedno pa je ostala v veljavi asimetričnost cene zaključevanja klicev med operaterjema Mobitel in Si.mobil, ki sta jo v okviru medsebojne pogodbe o medomrežnem povezovanju cene zaključevanja klicev določala na osnovi medsebojnih pogajanj. WWI se je možnosti uporabe asimetričnih cen zaključevanja klicev odpovedal že v preteklosti. Mobitelu je bilo med drugim naloženo, da mora uporabljati enotno ceno za zaključevanje klicev iz mobilnih ali fiksnih omrežij od 1.1.2008 dalje.

Glede obveznosti nadzora cen, ki je bila naložena družbi Si.mobil, je bilo od slednje zahtevano postopno zniževanje cen zaključevanja klicev, vzpostavljenih v fiksnih omrežjih in določanje cene zaključevanja klicev, tako da se te postopoma izenačijo do 1.1.2008.

Glede obveznosti nadzora cen, je bilo družbi Mobitel naloženo, da mora cene zaključevanja klicev iz mobilnih in fiksnih omrežij od 1.1.2008 dalje oblikovati v celoti po načelu stroškovne naravnosti na podlagi preteklih stroškov (HCA) in popolne alokacije stroškov (FAC) in postopoma izenačiti cene zaključevanja klicev iz fiksnih omrežij do 1.1.2008. Skladno z ukrepi je Mobitel na svojih spletnih straneh tudi objavil opis sistema stroškovnega računovodstva s poročilom revizorja.

Junija 2006 je Mobitel znižal ceno zaključevanja klicev, ki izvirajo iz fiksnih omrežij skladno z naloženimi ukrepi in napovedal zvišanje cene zaključevanja klicev, ki izvirajo iz drugih mobilnih omrežij. Ponovno znižanje cene zaključevanja klicev iz fiksnih omrežij je skladno z ukrepi opravil v februarju 2007. Sledil mu je tudi Si.mobil, ki je poenotil ceno zaključevanja klicev iz fiksnih omrežij iz prej obstoječe ločene cene za klice v času manjše in večje prometne obremenitve. Sprememba cene je po mnenju Agencije pomenila zgolj poenotenje cene iz dvotarifne v enotarifno, ne pa tudi ustrezno znižanje slednje, kot so to zahtevali naloženi ukrepi, zato je po opravljenem izračunu na podlagi podatkov, posredovanih s strani Si.mobila, Agencija izračunala novo ceno na način, kot so to nalagali ukrepi in z odločbo določila zgornjo mejo cene, ki jo je smel Si.mobil zaračunati fiksnim operaterjem za zaključevanje klicev iz njihovih v lastno omrežje. Nova cena je stopila v veljavo z januarjem 2007.

Agencija je februarja 2007 objavila novo analizo trga za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih omrežjih, kjer sta bila kot operaterja s pomembno tržno močjo ponovno določena Mobitel in Si.mobil kot takrat edina infrastrukturna operaterja na trgu. Agencija je obema OPTM ponovno naložila naslednje ukrepe:

- obveznost dopustitve operaterskega dostopa do določenih omrežnih zmogljivosti in njihove uporabe na razumno zahtevo,
- obveznost zagotavljanja preglednosti,
- obveznost zagotavljanja enakega obravnavanja,
- obveznost cenovnega nadzora,
- obveznost stroškovnega računovodstva in ločitve računovodskih evidenc.

Poleg obveznosti operaterskega dostopa je bila obema infrastrukturnima operaterjema znova naložena obveznost zagotavljanja preglednosti, v okviru katere sta morala na svojih spletnih straneh objaviti pogoje (tehnične specifikacije in druge pogoje), ki jih je potrebno izpolniti za dostop do njunega javnega telefonskega omrežja za zaključevanje govornih klicev v tem omrežju.

V okviru cenovnih obveznosti jima je bila z odločbama 3824-14/2007-3 z dne 13.4.2007, izdani družbi Mobitel in 3824-13/2007-10 z dne 13.4.2007, izdani družbi Si.mobil, naložena stroškovna naravnost cen, pri čemer je bil dolžan Mobitel preiti z obstoječe metode FAC HCA na metodologijo LRIC, Si.mobil pa je bil dolžan vpeljati metodo FAC HCA. Oba operaterja sta morala s 1.9.2007 izenačiti cene zaključevanja klicev iz javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji s cenami zaključevanja klicev iz javnih mobilnih telefonskih omrežij. Mobitelu je bila od 1.5.2007 naložena cena zaključevanja klicev v njegovem omrežju v višini 0,0681€ na minuto, Si.mobilu pa od istega datuma 0,0954€ na minuto. Mobitel je moral na podlagi naložene stroškovne metodologije izračunavati svojo stroškovno ceno 31.3.2008 (po metodi FAC HCA) in 31.3.2009 (po metodi LRIC), Si.mobil pa je moral po metodologiji FAC HCA izračunati svojo ceno zaključevanja klicev na ista datuma. Mobitel je z 1.4.2008 uveljavil izračunano ceno 0,0576€ na minuto, Simobil pa je lastno ceno z istim datumom prilagodil na 0,0720€ na minuto. Obema operaterjema je bilo namreč naloženo, da morata za ceno zaključevanja klicev uporabiti najnižjo ceno zaključevanja klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih v Republiki Sloveniji, pri čemer je lahko Agencija izračunane cene operaterjev preverjala z lastnimi, od operaterjev neodvisnimi stroškovnimi modeli in takšne cene tudi uveljavila. Operaterju Si.mobil je bilo hkrati naloženo tudi odpraviti asimetrijo s ceno družbe Mobitel, in sicer postopno, v treh korakih, do 1.4.2009, tako da je ta od 1.5.2007 znašala 40%, od 1.4.2008 je znašala 25 %, od dne 1.4.2009 pa je morala družba Si.mobil uveljaviti simetrične cene.

Na podlagi navedenih odločb sta operaterja, kot operaterja s pomembno tržno močjo na upoštevem trgu za zaključevanje klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, skladno z obveznostmi, do 31.3.2009 izračunala vsak svojo stroškovno ceno zaključevanja klicev po naloženih metodologijah. Izrek citiranih odločb je z dnem 1.4.2009 predvidel prehod na simetrično ceno med obema operaterjema, pri čemer je bila kot referenčna cena določena najnižja izračunana cena v Republiki Sloveniji. Izračuna cen zaključevanja klicev operaterjev, ki ju je dne 1.4.2009 prejela Agencija, sta se razlikovala od izračuna, do katerega je Agencija prišla na podlagi lastnega stroškovnega modela LRIC, in je znašal 0,0523€ na minuto, pri čemer je bila najnižja izračunana cena s strani operaterja Mobitel 0,0300€. Agencija se je zavedala, da bi imela uveljavitev takšne cene za posledico takojšen negativen vpliv na trg, saj bi popolnoma porušila medoperaterska razmerja na njem in povzročila takojšnje finančno izčrpavanje operaterjev, ki so na trg vstopili za družbo Mobitel. Takojšnja uveljavitev tako nizke cene kot diktat finančno najmočnejšega operaterja, bi na trgu ogrozila prihodke kasnejših vstopnikov, s tem pa bi bile ogrožene investicije operaterjev in posledično pravica končnih uporabnikov do izbire. Šesti odstavek 125. člena ZEKom Agenciji omogoča, da v primerih, ko je to potrebno zaradi takojšnjega varstva konkurence ali pravic uporabnikov, sprejme začasni ukrep, ki mora biti sorazmeren s cilji, ki jih želi doseči.

Glede na navedeno je Agencija aprila 2009 izdelala »Analizo upoštevne trga 7 "Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)" s predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa«, s katero je spremenila cenovne obveznosti operaterjema Mobitel in Si.mobil, družbi Tušmobil in T-2 pa je z začasno odločbo spoznala za operaterje s pomembno tržno močjo na tem medoperaterskem trgu in jim naložila prehodne cenovne obveznosti. Tako je Agencija določila kot najvišjo ceno za zaključevanje klicev družbama Mobitel in Si.mobil lastno izračunano ceno v višini 0,0523€, družbama Tušmobil in T-2 pa v višini 0,0785€, kar predstavlja 1,5 kratnik cene Mobitela in Si.mobila.

Pri določitvi tega faktorja je Agencija v celoti sledila Skupnemu stališču Skupine evropskih regulatorjev o simetriji cen zaključevanja klicev v mobilnih in fiksnih omrežjih, ERG (07) 83 final 080312⁶.

Agencija je operaterjem Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 izdala odločbo 38294-1/2009/5, ki je postala izvršljiva 17.4.2009, izrečeni ukrepi pa veljajo do izdaje redne odločbe, vendar ne dlje kot do 1.10.2009.

⁶ »ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates«, http://erg.eu.int/doc/publications/erg_07_83_mtr_ftr_cp_12_03_08.pdf, dostop na dan 15.6.2009.

5. Opredelitev upoštevnega trga

Kot je bilo pojasnjeno že v 2. poglavju, je Agencija pri določitvi upoštevneih trgov dolžna upoštevati *Priporočilo Evropske komisije o upoštevneih trgih proizvodov in storitev, v sektorju elektronskih komunikacij, ki so lahko predmet predhodnega urejanja ter Splošni akt o določitvi upoštevneih trgov (Uradni list RS, št. 18/08 in 112/08, v nadaljevanju: Splošni akt)*. Navedena akta sta uredila tudi prehod na novo ureditev za tiste trge, ki so bili iz Priporočila Komisije izločeni.

V Priporočilu je Evropska komisija opredelila trge produktov in storitev v sektorju elektronskih komunikacij, katerih značilnosti lahko utemeljujejo uvedbo regulatornih obveznosti iz posebnih direktiv in so tako lahko predmet predhodne (*ex ante*) regulacije. Pri določitvi t.i. upoštevneih trgov je Evropska komisija ravnala v skladu z načeli konkurenčnega prava. Agencija je omenjene upoštevne trge produktov in storitev prevzela s sprejetjem Splošnega akta o določitvi upoštevneih trgov, ki v skladu s citiranim Priporočilom vsebuje upoštevne trge produktov in storitev na določenem geografskem področju, ki pa jih je potrebno v fazi analize še dodatno opredeliti. Upoštevni trg se določi na podlagi:

1. opredelitve trga proizvodov in storitev ter
2. določitve geografskega trga.

Cilj opredelitve trga v obeh, proizvodni in geografski dimenziji, je opredeliti dejanske konkurente udeleženih podjetij, ki so sposobni omejevati ravnanje udeleženih podjetij in preprečevati, da bi ravnala neodvisno od pritiska učinkovite konkurence. Z opredelitvijo upoštevnege geografskega trga se določi območje, na katerem so pogoji konkurence dovolj enotni in ki ga je moč razlikovati od sosednjih območij, ker so pogoji konkurence na teh območjih znatno drugačni. Tako mora Agencija v postopku izdelave analize ugotavljati, ali ima kateri operater, ali več operaterjev skupaj, na trgu položaj, enakovreden prevladujočemu, torej tak ekonomski vpliv, da mu ali jim omogoča znatno mero samostojnosti nasproti konkurentom, uporabnikom in potrošnikom. Pri ugotovitvi pomembne tržne moči je torej treba opredeliti upoštevni trg in določiti ekonomsko moč operaterjev.

5.1. Opredelitev trga proizvodov in storitev

Iz Splošnega akta o določitvi upoštevneih trgov je razvidno, da so upoštevni trgi produktov in storitev zgolj navedeni, kar pomeni, da je potrebno posamezni upoštevni trg podrobneje opredeliti oziroma definirati v okviru analize, saj je potrebno opredeliti kateri produkti oziroma storitve se na tem trgu nahajajo. V zvezi s prvim kriterijem (opredelitev trga proizvodov in storitev) je treba v okviru posamezne analize podrobneje opredeliti kateri produkti oziroma storitve, ki jih uporabnik šteje za zamenljive ali nadomestljive glede na lastnosti proizvodov, njihove cene in namen uporabe, se na tem trgu nahajajo. Opredelitev upoštevnege trga produktov in storitev je potrebno definirati s pomočjo dveh kriterijev:

1. zamenljivosti povpraševanja (*Demand side*) in
2. zamenljivosti ponudbe (*Supply side*).

Kriterija omogočata upoštevnanje specifičnih nacionalnih okoliščin pri oblikovanju posameznega upoštevnege trga produktov in storitev.

Zamenljivost povpraševanja se ugotavlja na podlagi zamenljivosti storitve z vidika uporabnika. Ugotavlja se zlasti s predvidenim prehodom večjega števila uporabnikov na drug proizvod. Zamenljivost povpraševanja omogoča, da se določi storitve ali nabor storitev, ki so

po mnenju uporabnikov medsebojno zamenljivi v primeru relativnega zvišanja cen. Proizvodi, za katere se ugotovi, da so medsebojno zamenljivi, pripadajo istemu upoštevniemu trgu. Eden od načinov presoje zamenljivosti povpraševanja je mogoča s testom SSNIP (*small but significant non-transitory increase in price*). Ta test pokaže ali bi kupci ob majhnem (od 5 do 10%), vendar pomembnem in stalnem povečanju relativne cene proizvoda A, prešli na že razpoložljive substitute (proizvod B) ali ponudnike z drugih območij. V kolikor se zvišanje cen izkaže za nedobičkonosno, potem proizvod A in B tvorita isti upoštevni trg in obratno. Če bi bilo substitutov dovolj, bi bilo zaradi njih povečanje cene nedobičkonosno, zaradi posledice izgube prodaje. Dodatne substitute in območja vključimo v isti upoštevni trg. Možnost potrošnikov, da lahko zamenjajo storitev za drugo storitev zaradi majhnega vendar pomembnega dviga cen, je lahko ovirana zaradi znatnih stroškov prehoda. Potrošniki, ki so investirali v tehnologijo z namenom prejemanja storitve morda ne bodo pripravljeni prevzeti kakršnihkoli dodatnih stroškov, ki so povezani z zamenjavo obravnavane storitve za substitut. Pogosto pa se tudi zgodi, da so potrošniki vezani na obstoječega ponudnika z dolgoročnimi pogodbami ali z visokimi stroški zamenjave terminalske opreme. V primerih, ko je potrošnik soočen z visokimi stroški zamenjave storitve A za storitev B, ti dve storitvi ne smeta biti vključeni v isti upoštevni trg. Pri ugotavljanju obstoja zamenljivosti povpraševanja se lahko upošteva prejšnje obnašanje potrošnikov.

Pri ugotavljanju zamenljivosti ponudbe je treba upoštevati, da četudi podjetja ponujajo različne storitve in ne delujejo na istem upoštevniemu trgu, lahko relativno enostavno pričnejo proizvajati proizvode oziroma opravljati storitve konkurentov ter jih tržiti v zelo kratkem času, ne da bi jim to povzročilo kakšne večje dodatne stroške ali tveganje. To pomeni sposobnost proizvajalca, da v primeru povečanja cene obravnavanega proizvoda oziroma storitve v kratkem času vstopi na upoštevni trg in preide na proizvodnjo in distribucijo enakega proizvoda oziroma storitve. Ko so ti pogoji izpolnjeni, bo imela dodatna storitev ali produkt, dan na trg, disciplinski učinek na konkurenčno ravnanje udeleženih podjetij. Tak vpliv je enakovreden učinku zamenljivosti povpraševanja. Dejstvo, da ima konkurenčno podjetje v lasti sredstva za zagotavljanje storitev pa je lahko irelevantno, če so potrebne znatne dodatne investicije za zagotavljanje te storitve. Prav tako pa je potrebno upoštevati dolgoročno vezavo kapacitet pri zagotavljanju storitev. Zgolj slučajna hipotetična zamenljivost ponudbe ni zadosten pogoj za določitev trga. Upoštevati je treba tudi obstoječe zakonodajne in regulatorne zahteve, ki lahko preprečijo pravočasen vstop na upoštevni trg in posledično onemogočijo zamenljivost ponudbe. Zamenljivost ponudbe ne služi samo za definiranje upoštevnega trga, ampak tudi za določanje udeležencev na upoštevni trgu.

Evropska komisija pa v Smernicah opozarja še na tretji vir konkurenčne omejitve – potencialno konkurenco. Smernice tako ločijo med zamenljivostjo na strani ponudbe in potencialno konkurenco, razliko pa utemeljujejo s tem, da se zamenljivost na strani ponudbe hitro ali takoj odziva na zvišanje cene, medtem, ko potencialni novi tekmeči lahko potrebujejo več časa, preden lahko začno oskrbovati trg. Zamenljivost na strani ponudbe ne vključuje nobenih pomembnejših dodatnih stroškov, medtem ko potencialna nova konkurenca zahteva visoke fiksne stroške.

Ne glede na to, da je v Splošnem aktu trg 7 določen kot zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg), torej kot veleprodajni trg, pa ni neodvisen od maloprodajnega trga. Potrebe na veleprodajnem trgu in posledično povpraševanje, namreč izhajajo neposredno iz potreb in povpraševanja na maloprodajnem trgu, torej potreb končnih uporabnikov posameznega operaterja. Zaključevanje govornih klicev je namreč sestavni del govornega klica, ki izvira iz javnih mobilnih telefonskih omrežij ali javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji. Tudi Smernice predlagajo, naj se analiza začne na maloprodajnem trgu.

Agencija je zato v nadaljevanju z namenom definicije upoštevnega trga preverila, kaj bi lahko na maloprodajnem in na veleprodajnem trgu uporabnikom predstavljalo substitute z vidika ponudbe in povpraševanja.

5.1.1. Zamenljivost s strani povpraševanja

Zamenljivost s strani povpraševanja z vidika maloprodaje

Ravnanje kličočega uporabnika ob majhnem, a pomembnem stalnem zvišanju cene

Končni uporabniki na trgu se lahko ob majhnem, a pomembnem stalnem zvišanju cene obnašajo različno, odvisno tudi od tega, ali so v vlogi klicanih ali kličočih uporabnikov. Če bi se končni uporabnik v vlogi kličočega uporabnika soočil z majhnim, a pomembnim stalnim zvišanjem cene in bi se nanj odzval z iskanjem zamenljivih oblik komuniciranja, bi to lahko predstavljalo razlog za vključitev teh alternativnih oblik komunikacije na predmetni upoštevni trg. Ob tem moramo predpostaviti tudi, da bi takšen dvig cene na enak način vplival na pomemben del kličočih uporabnikov, zaradi česar bi bil tak dvig cene, ob znatnem zmanjšanju obsega storitve, neprofitabilen.

Da pa bi kličoči uporabnik reagiral na takšen dvig cen s preходом na alternativne storitve, bi se moral pri tem zavedati v katero omrežje opravlja klic, kakšen je strošek klica v to omrežje in se ob tem tudi povečanja cene do takšne mere, da bi bil pripravljen spremeniti dotedanje običajne navade pri tovrstnih klicih. Da bi se to zgodilo, bi se moral dvig cene zaključevanja klicev v druga omrežja takoj odraziti tudi na maloprodajni ceni za klice v druga omrežja, ki za kličočega uporabnika velja. Povečevanje veleprodajnih cen pa se ne odraža nujno vedno in takoj na maloprodajnih cenah, poleg tega pa operaterji ponujajo tudi pakete, kjer so klici v vsa omrežja zaračunani po enaki tarifi. V takšnem primeru kličoči uporabnik povišanja veleprodajne cene pri klicu v drugo omrežje ne bo nujno takoj občutil, razen če bi njegov operater zaradi slednjega povišal takšne enotne maloprodajne cene za klice v vsa omrežja, kar pa je pri tako postavljenih cenah manj verjetno, saj bi imel takšen dvig veleprodajnih stroškov na enem delu relativno manjši vpliv na maloprodajne cene za klice v ostala omrežja.

Uporabniki pa se kot klicatelji v zelo majhni meri zavedajo v katero omrežje kličejo in kakšna je cena klica v takšno omrežje, še v večji meri odkar je v veljavi prenos številke med operaterji. Prav to nizko zavedanje o destinaciji in ceni klica in posledično nepomembnost pri odločanju pred klicem ter zgoraj navedeno vodi do zaključka, da ni verjetno, da bi majhno a pomembno zvišanje cene zaključevanja klicev imelo za posledico odločitev pomembnega dela uporabnikov operaterja po iskanju in uporabi drugih oblik komunikacij z namenom, da bi dosegli zelenega uporabnika drugega operaterja, četudi bi takšne alternativne oblike dejansko obstajale.

Za potrditev trditve je Agencija v nadaljevanju ugotavljala, ali obstajajo takšne oblike komunikacije, ki bi lahko predstavljale substitut za tovrstne govorne klice, ob tem pa predpostavimo, da kličoči uporabnik ve v katero omrežje kliče in se zaveda stroškov, ki jih takšen klic predstavlja.

Kot najbolj najverjetnejše substitute lahko ocenimo naslednje oblike komunikacij:

- klici v fiksnih namesto v mobilnih omrežjih,
- klici znotraj istega omrežja kot substitut za klice v druga omrežja in
- SMS kot substitut za klice v druga omrežja.

Klici v fiksni omrežjih kot substitut za klice v mobilnih omrežjih

Klici na fiksni telefon zagotavljajo manjšo verjetnost dosega klicanega, saj so fiksni telefonski priključki prostorsko omejujoči, medtem ko je prednost uporabe mobilnih terminalov prav v tem, da omogočajo dosegljivost skoraj kjerkoli in se »premikajo« z uporabniki. Verjetnost, da bomo kot klicatelj dosegli klicanega, je ob klicu na mobilni telefon neprimerno večja. Glede na relativno višje stroške klicev iz mobilnih omrežij v fiksna omrežja, ali upoštevaje vsaj višje kot v večini primerov znašajo stroški ob klicu iz fiksne omrežja v fiksno omrežje, je verjetno, da bi se klicatelj, ki se zaveda cene takšnega klica, kar smo predvideli, odločil namesto mobilnega telefona za klic v fiksno omrežje uporabiti fiksni telefon. Ob tem se sreča s težavo manjše verjetnosti dosega klicanega, dodatno pa je soočen še z omejitvami na svoji strani, saj se mora za takšen klic tudi sam nahajati v bližini fiksne telefonskega priključka, kar ga prav tako prostorsko omejuje. Zato tovrstna zamenljivost in njena učinkovitost ob upoštevanju navedenih omejitev, predstavlja zelo omejeno alternativo za klice iz mobilnih omrežij v druga omrežja in jih zato ne moremo umestiti na predmetni upoštevni trg.

Klici znotraj istega mobilnega omrežja kot substitut za klice v druga omrežja,

Klici znotraj istega mobilnega omrežja (*on-net* klici) so klici, kjer se tako kličoči kot klicani uporabnik nahajata znotraj istega mobilnega omrežja in sta oba uporabnika istega operaterja. V Sloveniji so cene klicev znotraj omrežja v večini primerov še vedno nižje od klicev v druga omrežja. Iz tega vidika bi lahko pomenili klici v isto mobilno omrežje substitut klicem v druga omrežja. Vendar bi morali v tem primeru predvidevati, da ima kličoči vedno možnost klicanega poklicati v tisto omrežje, katerega uporabnik je tudi sam. V praksi bi to pomenilo, da bi morali biti vsi klicani uporabniki uporabniki pri vsaj toliko ponudnikih storitev, kolikor je omrežnih operaterjev, da bi jih poljubni kličoči lahko poklical po zanje najugodnejši tarifi, ali pa da bi vsi uporabniki prešli k enem operaterju. Dejansko stanje na trgu, na katerem ima največja večina uporabnikov praviloma le enega mobilnega operaterja (četudi pa del uporabnikov uporablja storitve več operaterjev hkrati, pa je malo verjetno, da bi uporabljali storitve prav vseh). Glede na navedeno, ta možnost zamenljivosti ne obstaja, saj tovrstna zamenljivost ter njena učinkovitost ob upoštevanju navedenih omejitev ne predstavlja alternative za klice iz mobilnih omrežij v druga omrežja in jih zato ne moremo umestiti na predmetni upoštevni trg.

SMS kot substitut za klice v druga omrežja

V Sloveniji ponudniki storitev praviloma ne delajo razlik v zaračunavanju maloprodajnih cen kratkih sporočil glede na njihovo ciljno mobilno omrežje svojim končnim uporabnikom. Razlog lahko v največji meri pripišemo dejstvu, da si omrežni operaterji med sabo zaključevanja SMS sporočil v omrežje drug drugemu ne zaračunavajo. Glede na to, bi lahko SMS sporočila predstavljala z vidika zgornjih predpostavk alternativo klicu v druga mobilna omrežja. Kljub vsemu pa predstavljajo za končnega uporabnika precej omejitev v primerjavi z govornim klicem. SMS bi lahko v določenih omejenih primerih predstavljal substitut za krajše klice v mobilna omrežja, ko denimo ni pomembno, da se komunikacija odvije v realnem času. Vendar pa narava klicev praviloma ni takšna, da bi jih lahko nadomestili z SMS sporočili, prav tako pa lahko upravičeno predvidevamo, da ne vsi kličoči, ne vsi klicatelji, te storitve bodisi ne znajo uporabljati, bodisi je ne morejo, ali ne želijo uporabljati. Uporaba SMS sporočila, kot substituta za klic bi lahko imela za posledico, da končnega uporabnika ne bi dosegli. Tovrstna zamenljivost ter njena učinkovitost ob upoštevanju navedenih omejitev predstavlja zelo omejeno alternativo za klice iz mobilnih omrežij. Po drugi strani pa SMS lahko obravnavamo kot dopolnilno storitev govornim storitvam, izključno kot taka pa se tudi ponuja končnim uporabnikom mobilne telefonije na trgu.

Na podlagi opravljenega pregleda alternativnih oblik komunikacije, ki bi ob majhnem, a pomembnem stalnem dvigu cene lahko nadomestile klic kličočega uporabnika, ne najdemo substitutov, ki bi z vidika maloprodaje kazali na obstoj zamenljivosti s strani povpraševanja in jih zato ne moremo umestiti na predmetni upoštevni trg, saj se je njihov vpliv izkazal kot nepomemben.

Obnašanje klicanega uporabnika ob majhnem, a pomembnem stalnem zvišanju cene

Če bi se klicani uporabnik odzval na majhno, a pomembno stalno zvišanje cen tako, da bi za sprejemanje klicev poiskal drugačne oblike komunikacije, bi bilo potrebno te alternativne oblike uvrstiti na upoštevni trg. Seveda ob vzporednem upoštevanju, da bi takšen dvig cene na enak način vplival na pomemben del klicanih uporabnikov, kar bi povzročilo dvig cene za neprofitabilen, zaradi znatnega zmanjšanja obsega storitve.

Kot pa je bilo že omenjeno, uveljavljeni princip »klic plača klicatelj« (*CPP – calling party pays*) pomeni, da stroške celotnega klica, tudi veleprodajne stroške, ki jih operaterju A za zaključevanje klica v svojem omrežju zaračuna operater B, nosi uporabnik, ki je klic začel in jih plača v maloprodajni ceni, ki jo operater A zaračuna za klice v druga omrežja. Kakršnokoli povečanje cene zaključevanja klicev, bi torej v splošnem klicanega ne smelo prizadeti, saj prejeti klic v lastnem mobilnem omrežju, ne glede na njegov izvor, zanj ni povezan s stroški, ker jih nosi klicatelj.

Vpliv, ki bi ga takšno zvišanje cene na klicanega uporabnika lahko predstavljal, bi lahko bilo manjše število sprejetih klicev, ki bi bil posledica bolj preudarne rabe klicev v druga omrežja s strani kličočih pod predpostavko, da sami niso končni uporabniki istega omrežja kot klicani. Mogoče je, da bi v takšnih okoliščinah klicani poskušal poiskati alternativne načine komunikacije za sprejemanje klicev z namenom, da bi znižali stroške kličočim uporabnikom. Da bi lahko temu povišanju cene pripisali takšen efekt, bi morali predpostaviti, da bi obstajalo zadostno število uporabnikov, ki so se jim dohodni klici občutno zmanjšali in bi zamenjali operaterja, če bi postal strošek kličočih uporabnikov drugega mobilnega omrežja, ki bi jih želeli klicati, previsok. Zaskrbljenosti zaradi višine stroškov klica v drugo omrežje bi se moral ob tem zavedati tudi kličoči uporabnik, ki bi ob tem moral vselej vedeti, v katero omrežje kličče in kakšna je cena takšnega klica.

Primer, kjer lahko kličoča stran neodvisno vpliva na klicanega ter s tem omeji možnost zaračunavanja prekomernih cen s strani operaterja, ki zaključi govorni klic, pa bi se resno pojavil le v primeru plačila cene zaključevanja klica s strani klicanega končnega uporabnika (*RPP – receiving party pays*).

Vendar pa v praksi klicani uporabniki v Evropi, kjer velja načelo, da klic plača kličoči uporabnik, na tovrstne dvige cen niso občutljivi, kar je bilo ugotovljeno tudi v Priporočilu o upoštevni trgih produktov in storitev, saj to določa posamična mobilna omrežja kot ločene, torej posamične upoštevne trge. Ker je cena zaključevanje govornih klicev določena s strani operaterja, ki zaključi govorni klic, operater omrežja, pri katerem govorni klic izvira, nima vpliva na to ceno. Slednje ne velja le v primeru kjer operater vzpostavi in zaključi govorni klic v svojem omrežju.

Na podlagi navedenega ne obstajajo upoštevanja vredne alternativne oblike komunikacije, ki bi jih v primeru majhnega, a pomembnega stalnega dviga cene lahko uporabil klicani uporabnik. Slednje pomeni, da ne obstajajo substituti, ki bi z vidika maloprodaje kazali na obstoj zamenljivosti s strani povpraševanja in jih zato ne moremo umestiti na predmetni upoštevni trg.

Zamenljivost s strani povpraševanja z vidika veleprodaje

Potrebe na veleprodajnem trgu in posledično povpraševanje izhajajo neposredno iz potreb in povpraševanja na maloprodajnem trgu, torej potreb in ravnanj končnih uporabnikov posameznega operaterja. Operater A, katerega končni uporabnik sproži klic do drugega končnega uporabnika, nima nobene druge izbire, kot da poskrbi, da se ta klic zaključi pri klicanem uporabniku, ki mu je bil namenjen. V kolikor je klicani uporabnik končni uporabnik operaterja B, pomeni tak klic neposreden vpliv trga maloprodajnih storitev na trg veleprodajnih storitev, saj mora operater A od operaterja B kupiti veleprodajno storitev zaključevanja klicev v njegovem javnem mobilnem telefonskem omrežju z namenom, da svojemu končnemu uporabniku zagotovi ustrezno storitev. Iz tega razloga je treba za zamenljivost s strani povpraševanja in s strani ponudbe opraviti oceno tako z maloprodajnega kot z veleprodajnega vidika. Uveljavljeni princip »klic plača klicatelj« (*CPP – calling party pays*) namreč pomeni, da stroške celotnega klica, tudi veleprodajne stroške, ki jih operaterju A za zaključevanje klica v svojem omrežju zaračuna operater B, nosi uporabnik, ki je klic začel in jih praviloma plača v maloprodajni ceni, ki jo operater A postavi za klice v druga omrežja. Zaključevanje govornih klicev je namreč sestavni del govornega klica, ki izvira iz javnih mobilnih telefonskih omrežij ali javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji.

Na veleprodajnem trgu zaključevanja govornih klicev v posamičnem javnem mobilnem omrežju ne obstaja zamenljivost povpraševanja, saj lahko operater, pri katerem izvira govorni klic, ta klic zaključi le pri operaterju, pri katerem se nahaja prejemnik tega govornega klica. Prejemnik klica je lahko bodisi pri istem operaterju bodisi pri drugem operaterju. Vsak poskus zaključitve govornega klica v omrežju, ki ni omrežje v katerega je bil klic namenjen, bo neuspešen.

5.1.2. Zamenljivost s strani ponudbe

Zamenljivost s strani ponudbe z vidika maloprodaje

V primeru, da operater poviša svojo ceno zaključevanja govornih klicev, zamenjava ponudnika zaključevanja klicev ni mogoča, saj bi v tem primeru operater, ki bi želel delovati na omrežju, ki ni njegovo, potreboval dostop in nadzor nad tem omrežjem in njegovimi elementi, končno tudi do ustreznih informacij na SIM kartici posameznega končnega uporabnika. Operater omrežja, kjer govorni klic izvira, ne more sam zaključiti takšnega govornega klica, če se končni uporabnik nahaja v drugem omrežju.

Zamenljivost ponudbe bi se lahko pojavila v primeru, ko bi bili končni uporabniki dejansko dosegljivi na več omrežjih istočasno. V tem primeru bi operater lahko sam izbral omrežje v katerem bi zaključil govorni klic in dosegel zelenega končnega uporabnika. Zamenjava operaterja, ki bi opravil storitev zaključevanja določenega govornega klica, s strani uporabnika ni možna, saj ima vsak operater svoje SIM kartice in nadzor nad dostopom uporabnikov do svojega mobilnega omrežja. Takšne zamenljivosti s strani ponudbe z vidika maloprodaje ni in je tudi ni pričakovati.

Navedeno kaže, da zamenljivost s strani ponudbe z vidika maloprodaje ne obstaja.

Zamenljivost s strani ponudbe z vidika veleprodaje

Zamenljivost s strani ponudbe z vidika veleprodaje bi dejansko pomenila vstop novih omrežnih operaterjev na trg zaključevanja klicev. Tudi tukaj pa velja neizbežno pravilo, da lahko zaključi klic le tisti operater, katerega končni uporabnik je klican in se na njegovem omrežju nahaja.

Navedeno kaže, da zamenljivost s strani ponudbe z vidika veleprodaje ne obstaja.

5.2. Definiranje upoštevnega trga na podlagi zamenljivosti ponudbe in povpraševanja

Agencija pri analizi trga zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih izhaja iz dejstva, da upoštevni trg 7 obsega storitve zaključevanja govornih klicev kot veleprodajno medoperatersko ponudbo, to je, kot izvajanje teh storitev zase (tako imenovani »*self supply*«) in kot izvajanje storitev zaključevanja govornih klicev drugim operaterjem. Lastne storitve zaključevanja govornih klicev so storitve, ki jih veleprodajno (na nivoju infrastrukture) zadevni operater mobilnega omrežja nudi oziroma »proda« samemu sebi oz. tistemu svojemu vertikalno integriranemu delu, ki deluje v smislu nudenja storitev na maloprodajnem trgu. Uporabniki na medoperaterskem trgu 7 so torej drugi operaterji in vertikalno integriran del istega operaterja, ki uporablja storitve zaključevanja govornih klicev lastnega operaterja (zadevne »*self-supply*« storitve).

Tudi če ne bi obstajali drugi operaterji, ki bi na medoperaterskem trgu uporabljali storitve zaključevanja govornih klicev v mobilnem telefonskem omrežju zadevnega operaterja, je mogoče definirati hipotetični trg na osnovi zagotavljanja storitev zaključevanja govornih klicev zadevnega operaterja samemu sebi. Odsotnost sklenjenih medoperaterskih pogodb na veleprodajnem trgu zaključevanja govornih klicev bi zgolj kazala na to, da se vsa ponudba na zadevnem veleprodajnem trgu izstavlja interno s strani vertikalno integriranega operaterja mobilnega omrežja. V takšnem primeru se struktura ponudbe na veleprodajnem nivoju (npr. tržni deleži) izvede iz ponudbe na maloprodajnem trgu, relevantni veleprodajni trg pa se mora analizirati na osnovi konkurenčnih pogojev na maloprodajnem trgu.

Pri proučevanju upoštevnega trga 7 je torej treba analizirati veleprodajni trg zaključevanja govornih klicev (vključno z zagotavljanjem storitev samemu sebi) z upoštevanjem njegove povezanosti z maloprodajnim trgom končnih uporabnikov javnih mobilnih telefonskih storitev.

Glede na definicijo trga je torej vsak operater z lastnimi omrežnimi elementi, ki omogočajo dostop do končnih uporabnikov, edini ponudnik za zaključevanje govornih klicev v njegovo omrežje. Za posamezno omrežje ni substituta z vidika ponudbe in povpraševanja in je torej vsak operater s svojim omrežjem edini ponudnik storitve zaključevanja govornih klicev v svoje omrežje. Slednje pomeni, da predstavlja zaključevanje govornih klicev v posamično javno mobilno telekomunikacijsko omrežje konkreten upoštevni trg. Ponudniki govornih storitev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, ki tehnično obvladujejo dostop do zaključevanja govornih klicev svojim končnim uporabnikom (omrežni ali infrastrukturni operaterji) so ponudniki na posamičnem upoštevnelem trgu.

V Sloveniji so trenutno štirje mobilni operaterji, ki posedujejo tako jedrni kot radijski del omrežja. To so Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2. Iz navedenega torej izhaja, da obstajajo štirje upoštevni trgi za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih. Posledično to pomeni, da je vsak od delujočih infrastrukturnih operaterjev monopolni ponudnik storitev zaključevanja govornih klicev lastnim uporabnikom v svojem omrežju. Za posamezno omrežje ni substituta z

vidika ponudbe in povpraševanja in je torej vsak operater s svojim omrežjem edini ponudnik storitve zaključevanja govornih klicev v svoje omrežje, vsako posamično javno mobilno telefonsko omrežje pa predstavlja posamični upoštevni trg.

5.2.1. Storitve SMS

Pri SMS sporočilih gre za ozkopasovne podatkovne storitve v obliki kratkih besedilnih sporočil. SMS sporočila se običajno prodajajo istim naročnikom kot govorni klici in v istih naročniških ali predplačniških paketih. Na medoperaterski ravni se SMS sporočila v Sloveniji ponujajo vsem medomrežno povezanim operaterjem in se praviloma ne zaračunavajo. Vse to kaže, da gre za storitev, ki se niti na maloprodajnem niti na medoperaterskem trgu ne ponuja samostojno, vendar pa SMS sporočila ne predstavljajo substituta govornemu klicu, kar je bilo ugotovljeno že na nivoju maloprodaje.

Agencija, podobno kakor drugi regulatorji v EU ugotavlja, da storitve SMS ne sodijo na predmetni upoštevni trg, saj gre za dodatne storitve, ne pa za maloprodajne ali veleprodajne substitute govornim klicem. Agencija zato SMS sporočil ni uvrstila na predmetni upoštevni trg.

5.2.2. Druge podatkovne storitve na mobilnih omrežjih

Hitrosti prenosa podatkovnih storitev v mobilnih omrežjih so kljub novim tehnologijam še vedno praviloma nižje kot pri vedno bolj razširjenih fiksnih širokopasovnih načinih dostopanja do podatkovnih storitev. Prav tako uporaba podatkovnih storitev preko mobilnih terminalov zaradi pomanjkljivosti, ki jih slednji nedvomno imajo (majhni zasloni, uporabniku manj prijazni programski in strojni vmesniki za izmenjavo podatkov, strojne in programske omejitve pri pretakanju, dostopanju, shranjevanju in obdelavi podatkov in vsebin) kljub razvoju še vedno ne more predstavljati zamenljivosti dostopu do interneta na fiksni lokaciji ne na strani ponudbe ne na strani povpraševanja.

Agencija ugotavlja, podobno kakor drugi regulatorji v EU, da trenutno te storitve ne sodijo na predmetni upoštevni trg, saj gre za dodatne storitve, ne pa za substitute govornim klicem. Za pošiljanje in sprejemanje podatkovnega prometa so večini uporabnikov na voljo učinkovitejši alternativni viri, za govorno komunikacijo pa uporabniki še vedno uporabljajo govorne storitve, kot jih ponujajo mobilni operaterji. Končni uporabniki drugih podatkovnih storitev ne uporabljajo kot substitut govornim klicem v meri, da bi slednje lahko vključili v predmetni upoštevni trg. Za podatkovni promet praviloma ni potrebno, da poteka v realnem času, kar gotovo velja za govorne klice, prav tako pa ostale podatkovne storitve v očeh uporabnikov praviloma tudi (še) niso nujno povezane z njihovo mobilnostjo. Tudi na njihov dvig cen bi se končni uporabniki odzvali ločeno in neodvisno, zato te storitve ne sodijo na isti trg. Teh storitev končni uporabniki tudi glede na njihove uporabniške navade torej ne štejejo med tisti nabor nujnih storitev, ki jih želijo uporabljati kadarkoli in kjerkoli, kot to velja za govorne klice. Na podlagi povedanega je mogoče zaključiti, da širokopasovne storitve dostopa do interneta in hitri prenos podatkov z vidika maloprodaje ne sodijo na isti upoštevni trg kot dostop do javnih mobilnih telefonskih omrežij in posredovanje klicev iz teh omrežij.

Evropska komisija ni definirala trgov mobilnih podatkovnih storitev in izraža mnenje, da je v zvezi z drugimi podatkovnimi storitvami še vedno težko napovedati, kako se bodo razvijale na omrežjih tretje generacije in ali bodo opravile preizkus treh kriterijev za *ex ante* regulacijo in uvrstitev med upoštevne trge.

Agencija zato zaključuje, da druge podatkovne storitve na mobilnih omrežjih ne sodijo na predmetni upoštevni trg, saj te ne predstavljajo substituta govornim klicem.

5.2.3. 2G in 3G infrastruktura

Agencija je skladno s prepričanjem Evropske komisije tudi sama mnenja, da je pri analizah trgov tehnološka nevtralnost posebnega pomena. Slednje je treba vzeti v obzir tudi pri ugotavljanju, ali je dostop do 2G in 3G omrežij ter posredovanje klicev iz teh omrežij del istega upoštevne trga.

Končni uporabniki, ki želijo pri operaterju uporabljati storitve, hočejo v prvi vrsti kakovostno storitev za čim bolj primerno ceno. Pomembno jim je, da lahko do omrežja dostopajo ves čas in na čim večjem geografskem območju ter da lahko opravljajo klice in so obenem tudi dosegljivi za klicatelje. Do konca leta 2003 končni uporabniki v Sloveniji niso mogli dostopati do omrežja tretje generacije, saj je Mobitel šele takrat prvi komercialno vzpostavil delovanje lastnega UMTS omrežja. Si.mobil je komercialno delovanje UMTS omrežja vzpostavil septembra leta 2007, T-2 junija 2008, Tušmobil pa dostopa do omrežja UMTS komercialno še ne ponuja. V času delovanja WWI ni ponujal dostopa do omrežja 3G. Pred začetkom delovanja omrežij tretje generacije so vsi slovenski operaterji (razen T-2, ki ima odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc le za delovanje na frekvenčnem spektru za UMTS) svojim uporabnikom ponujali storitve izključno preko omrežij GSM, torej preko omrežij druge generacije. Ob komercialni vzpostavitvi UMTS omrežij posameznih operaterjev za njihove končne uporabnike z vidika uporabe govornih klicev ni prišlo do sprememb, saj so ob uporabi iste SIM kartice, ki jim zagotavlja dohodne in odhodne govorne klice, slednje lahko opravljali tako preko GSM kot tudi preko UMTS omrežja. Ker 2G in 3G operaterji omrežja gradijo praviloma integrirano, slednja omogočajo, da končni uporabniki pri uporabi storitev govornih klicev prehajajo med obema ne da bi to sploh opazili, pri dostopu do omrežja ali uporabi storitve odhodnih in dohodnih govornih klicev pa prav tako ne občutijo nobene razlike, če se slednje dogaja na 2G ali 3G omrežju. Prav tako se z vidika uporabnikov ne dogaja, da bi slednji kupovali govorne klice preko enega ali drugega omrežja ločeno, torej posebej za 2G in 3G omrežje, maloprodajne ponudbe operaterjev pa se tudi cenovno ne razlikujejo, če končni uporabnik uporablja govorne klice iz enega ali drugega omrežja, saj so praviloma cene enake, ne glede na to, preko katere tehnologije se izvajajo.

S tega vidika je mogoče zaključiti, da lahko z vidika končnih uporabnikov mobilna omrežja ločimo zgolj glede na operaterje, ki jih upravljajo in jim storitve govornih klicev ponujajo, ne pa glede na tehnologije, saj tudi operaterji lastna omrežja dojemajo tehnološko nevtralno. Slednje potrjuje tako njihovo integrirano načrtovanje kot izgradnja, pa tudi enako cenovno obravnavanje pri oblikovanju maloprodajnih cen.

Zato je treba zaključiti, da sodijo z vidika končnih uporabnikov omrežja, ki temeljijo na standardih in tehnologiji druge generacije (torej omrežja 2G ali GSM) in omrežja, ki temeljijo na standardih in tehnologiji tretje generacije (omrežja 3G ali UMTS) na isti upoštevni trg.

Tudi na veleprodajnem trgu nujno pridemo do enakih zaključkov. Operaterju A, ki želi pri operaterju B zaključiti govorni klic z namenom, da zadosti povpraševanju na maloprodajnem trgu, je pomembno zgolj dejstvo, da je ta klic zaključen pri klicanem uporabniku, neodvisno od tehnologije (2G ali 3G), še posebej vsled dejstva, da ne kliče uporabnik, ne njegov operater ne vesta, ali se klicani končni uporabnik nahaja v 2G ali v 3G omrežju. Dejstvo je tudi, da za zaključevanje govornih klicev svojim končnim uporabnikom razlik ne delajo niti operaterji, ki klice zaključujejo, temveč omrežja 2G in 3G obravnavajo tozadevno integrirano.

Namreč, v praksi na nivoju medomrežnih povezav tehnično in komercialno ne postavljajo drugačnih pogojev pri zaključevanju govornih klicev v 2G ali 3G omrežja, pri čemer pa se operaterji sami lahko odločijo, da bodo storitev zaključevanja govornih klicev zagotavljali preko najučinkovitejših tehnologij, vendar na način, da bodo klicani uporabniki na njihovih omrežjih dosegljivi za vse kličoče uporabnike.

Na podlagi povedanega je treba zaključiti, da sodijo omrežja, ki temeljijo na standardih in tehnologiji druge generacije (torej omrežja 2G ali GSM) in omrežja, ki temeljijo na standardih in tehnologiji tretje generacije (omrežja 3G ali UMTS), na isti upoštevni trg, kar pomeni, da »posamično javno mobilno telefonsko omrežje« konkretne mobilnega infrastrukturnega operaterja, vključuje njegovo 2G in/ali 3G omrežje.

5.2.4. Poslovni in rezidenčni uporabniki

Z vidika zamenljivosti povpraševanja so lahko končni uporabniki do cenovno različnih paketov oblikovanih za poslovne in rezidenčne uporabnike indiferentni, v kolikor ti paketi ustrezajo njihovim potrebam oziroma uporabniškemu profilu. Zato bi bilo ločevanje trga po takšnih vrstah uporabnikov nesmiselno.

Če pogledamo zamenljivost z vidika ponudbe zaključimo, da lahko operater, ki ponuja storitev na trgu poslovnih uporabnikov (npr. podjetju) ob povečanju cen hipotetičnega monopolista za 5 do 10%, brez bistvenih dodatnih stroškov prične ponujati storitev tudi rezidenčnim uporabnikom (npr. fizičnim osebam) in obratno, saj so bistveni pogoji zagotavljanja storitev poslovnemu ali rezidenčnemu uporabniku v osnovi enaki.

Na medoperaterski ravni prav tako ni videti razlike pri zaključevanju klicev glede na poslovne ali rezidenčne uporabnike. Operaterji povpraševalci kupujejo veleprodajno storitev zaključevanja klicev, pri čemer je ne kupujejo specifično za poslovne in specifično za rezidenčne uporabnike, prav tako pa ga na tak način ločeno ne prodaja niti operater, ki klic v svojem omrežju zaključuje.

Glede na to je treba ugotoviti, da pri definiciji upoštevnega trga ne moremo ločevati med poslovnimi in rezidenčnimi uporabniki in da v definicijo »zaključevanje govornih klicev« sodi zaključevanje govornih klicev ne glede na to, ali je klicani poslovni, ali rezidenčni uporabnik.

5.2.5. Naročniški in predplačniški uporabniki

Ločevanje na naročniški in predplačniški trg prav tako ni smiselno, saj je z vidika končnih uporabnikov zamenjava med posameznima oblikama maloprodajnih paketov enostavna.

Enako, kot smo ugotovili v primeru poslovnih in rezidenčnih uporabnikov, lahko tudi na medoperaterskem nivoju zaključimo, da bi lahko operater, ki ponuja storitev na trgu zgolj naročniškemu uporabniku, ob povečanju cen hipotetičnega monopolista za 5 do 10%, brez bistvenih dodatnih stroškov pričel ponujati storitev tudi predplačniškemu uporabniku in obratno, saj so bistveni pogoji zagotavljanja storitev naročniškemu ali predplačniškemu uporabniku v osnovi enaki. Na medoperaterski ravni prav tako ni videti razlike v ponujanju storitev operaterja ponudnika operaterju povpraševalcu v primeru predplačniških in naročniških uporabnikov. Operaterji povpraševalci kupujejo zaključevanje govornih klicev, pri čemer ga ne kupujejo specifično za naročniške in specifično za predplačniške uporabnike,

prav tako pa ga na tak način ločeno ne prodaja niti operater, ki klic v svojem omrežju zaključči.

Glede na to je treba ugotoviti, da pri definiciji upoštevne trga ne moremo ločevati med naročniškimi in predplačniškimi uporabniki in da v definicijo »zaključevanje govornih klicev« sodi zaključevanje govornih klicev ne glede na to, ali je klicani poslovni, ali rezidenčni uporabnik.

5.3. Opredelitev geografskega trga

Po opredelitvi upoštevne proizvodnega oziroma storitvenega trga je treba opredeliti geografski obseg trga, kar omogoči ocenitev razmer učinkovite konkurence na njem. Glede na uveljavljeno prakso, ustrezni geografski trg obsega območje na katerem so zadevna podjetja vključena v ponudbo in povpraševanje po zadevnih proizvodih in storitvah, na katerem so pogoji konkurence dovolj enotni in ki ga je moč razlikovati od sosednjih območij, ker so pogoji konkurence na teh območjih znatno drugačni.

Na področju elektronskih komunikacij se geografski obseg ustreznega trga po tradiciji določa na podlagi dveh glavnih meril⁷:

- območje, ki ga pokriva omrežje in
- obstoj pravnih in drugih normativnih instrumentov.

V praksi območje, ki ga pokriva omrežje ustreza mejam območja, za katerega ima gospodarski subjekt dovoljenje za delovanje. Obstoj pravnih in drugih normativnih instrumentov razlaga dejstvo, da lahko mobilni operaterji ponujajo storitve samo na območjih, za katera imajo dovoljenje in dejstvo, da so po obsegu nacionalni. Dodatni visoki stroški komunikacije skupaj z izgubo ali okrnjenostjo določenih dodatnih storitev ob mednarodnem sledenju, s katerimi se srečajo končni uporabniki, to opredelitev še dodatno podpirajo, zato ni razloga, da bi geografsko območje upoštevne trga širili preko nacionalnega obsega. Prav tako pa omrežni operaterji ne na veleprodajnem ne na maloprodajnem trgu znotraj nacionalnega obsega ne postavljajo različnih pogojev ali cen, zato tudi iz tega vidika ni razlogov, da bi geografsko območje upoštevne trga ožili na regionalne ali lokalne trge, saj so pogoji enakovredni na nacionalnem nivoju.

Splošni akt o določitvi upoštevne trgov določa za upoštevni trg 7, da je geografski trg celotno ozemlje Republike Slovenije, prav tako pa lahko za geografski obseg upoštevne trga potrdimo ozemlje Republike Slovenije na podlagi zgornjih meril. Agencija zato ne vidi dejavnikov, ki bi opredeljeni geografski trg širili ali ožili.

Agencija zaključuje, da za geografski trg na upoštevne trgovih za zaključevanje klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih velja celotno ozemlje Republike Slovenije.

5.4. Sklep o opredelitvi upoštevne trga

Upoštevni trg 7 tako obsega storitve zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih drugim operaterjem kot tudi storitve zaključevanja govornih klicev samemu sebi oziroma tistemu svojemu vertikalno integriranemu delu, ki deluje v smislu maloprodajnega nudenja javnih mobilnih telefonskih storitev (*self-supply*) svojim

⁷ Smernice

končnim uporabnikom. Geografski upoštevni trg pa obsega območje celotnega ozemlja Republike Slovenije.

Agencija bo v upoštevni trg zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg) vključila vse govorne klice, ki se zaključijo v omrežju posameznega operaterja na območju celotnega ozemlja Republike Slovenije.

Na ozemlju Republike Slovenije obstajajo štirje upoštevni trgi, definirani kot »Trg zaključevanja govornih klicev v posamičnem javnem mobilnem telefonskem omrežju na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg)«, in sicer:

- **trg zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju družbe Mobitel d.d. na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg);**
- **trg zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju družbe Si.mobil d.d. na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg);**
- **trg zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju družbe Tušmobil d.o.o. na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg) in**
- **trg zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju družbe T-2 d.o.o. na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg).**

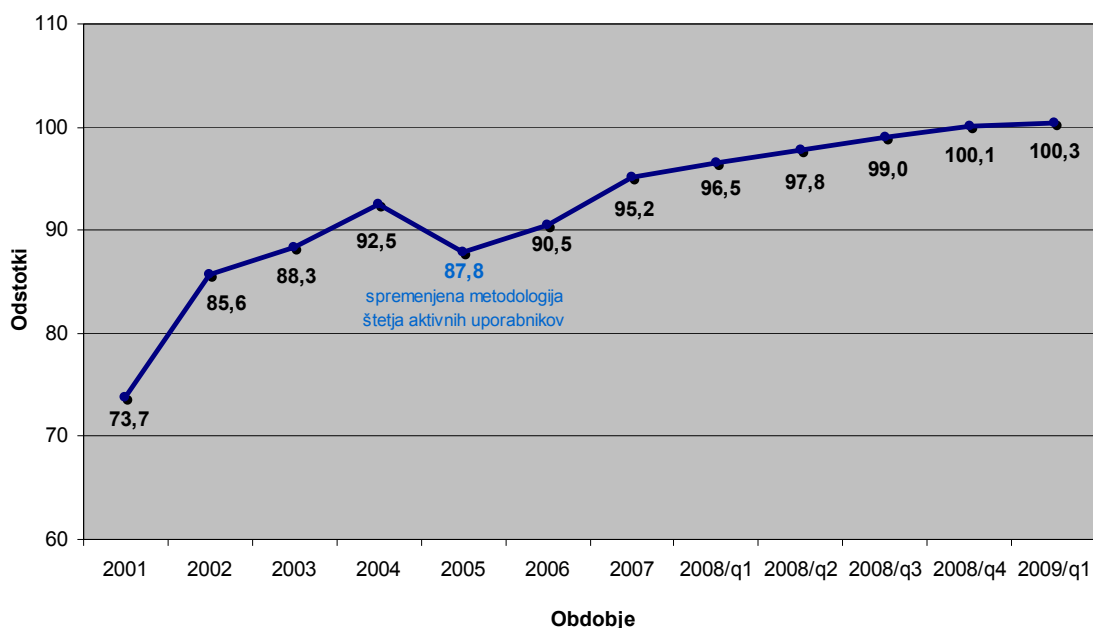
6. Analiza podatkov naupoštevem trgu 7

6.1. Penetracija

Penetracija končnih uporabnikov storitev mobilne telefonije je konec leta 2008 prvič preseгла 100%. Slednje kaže na zrelost trga mobilnih storitev, ob upoštevanju določenih predpostavk pa je lahko tudi znak začetka nasičenosti trga. Glede na upravičeno domnevo, da storitev mobilne telefonije ne uporabljajo vsi prebivalci Slovenije je treba razloge za 100,3% stopnjo penetracije iskati v dejstvu, da del končnih uporabnikov uporablja več kot zgolj en mobilni terminal, torej ima z enim, ali več ponudniki storitev sklenjeno več kot le eno naročniško in/ali predplačniško razmerje. Delež penetracije je treba pripisati tudi dejstvu, da se SIM kartice in mobilne storitve v vedno večji meri uporabljajo tudi za namene upravljanja in nadziranja strojev ter naprav. Navedeno pomeni, da trenutna stopnja penetracije ne pomeni nujno njenega vrha, vsekakor pa tudi glede na svoj trend v zadnjem obdobju opozarja, da se njena rast umirja ter da je trg dosegel stopnjo zrelosti.

Slika 1 pokaže močno spremembo stopnje penetracije v letu 2005, ko ta v primerjavi z letom 2004, ko znaša 92,5%, pade na 87%. Razlog navedene spremembe je v spremenjeni definiciji aktivnega uporabnika, ki jo je predpisala Agencija in je bila sprejeta sredi leta 2005. Po tej definiciji je aktiven naročniški končni uporabnik le tisti končni uporabnik, ki je kot naročniški uporabnik v zadnjih 90 dneh vsaj enkrat plačal naročnino, oziroma opravil kakršnokoli storitev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, medtem ko je aktivni predplačniški končni uporabnik tisti, ki je preko predplačniške SIM kartice v zadnjih 90 dnevih opravil vsaj eno plačljivo storitev, oziroma napolnil svoj predplačniški račun z vrednostno kartico ali na drug veljaven način, ki ga omogoča njegov ponudnik storitev oziroma operater. Pred tem so operaterji uporabljali neenotne definicije in metodologije štetja uporabnikov, največkrat kar število vseh SIM kartic, ki so bile v času njihovega delovanja dane v uporabo, kar je imelo za posledico precej večje število uporabnikov od dejanskega. Realno se je število dejanskih uporabnikov ves čas večalo.

Slika 1: Penetracija od decembra 2001 do vključno prvega tromesečja 2009



Vir: APEK, 2009. Vir podatkov za prebivalstvo: SURS

Preglednica 1: Stopnje penetracije v obdobju od 2001 do vključno prvega tromesečja 2009

Obdobje	Aktivni končni uporabniki	Prebivalci RS skupaj	Penetracija v %
2001	1.470.085	1.994.026	73,7
2002	1.708.742	1.995.033	85,6
2003	1.761.892	1.996.433	88,3
2004	1.848.637	1.997.590	92,5
2005*	1.759.232	2.003.358	87,8
2006	1.819.572	2.010.377	90,5
2007	1.928.412	2.025.866	95,2
2008/q1	1.955.134	2.025.866	96,5
2008/q2	1.994.086	2.039.399	97,8
2008/q3	2.019.983	2.039.399	99,0
2008/q4	2.054.899	2.053.740	100,1
2009/q1	2.060.825	2.053.740	100,3

* sprememba metodologije štetja aktivnih uporabnikov

Vir: APEK, 2009. Vir podatkov za prebivalstvo: SURS

Trenutna stopnja penetracije še vedno omogoča nadaljnjo rast, čeprav ni realno pričakovati, da bi bila ta rast zelo strma. Prirast uporabnikov je mogoče pričakovati deloma skozi prirast prebivalstva, v večji meri pa kot posledico ustrezne ponudbe na maloprodajnem trgu, ki bi uspela dodatno prepričati prebivalce k uporabi mobilnih storitev.

6.2. Tržni deleži končnih uporabnikov

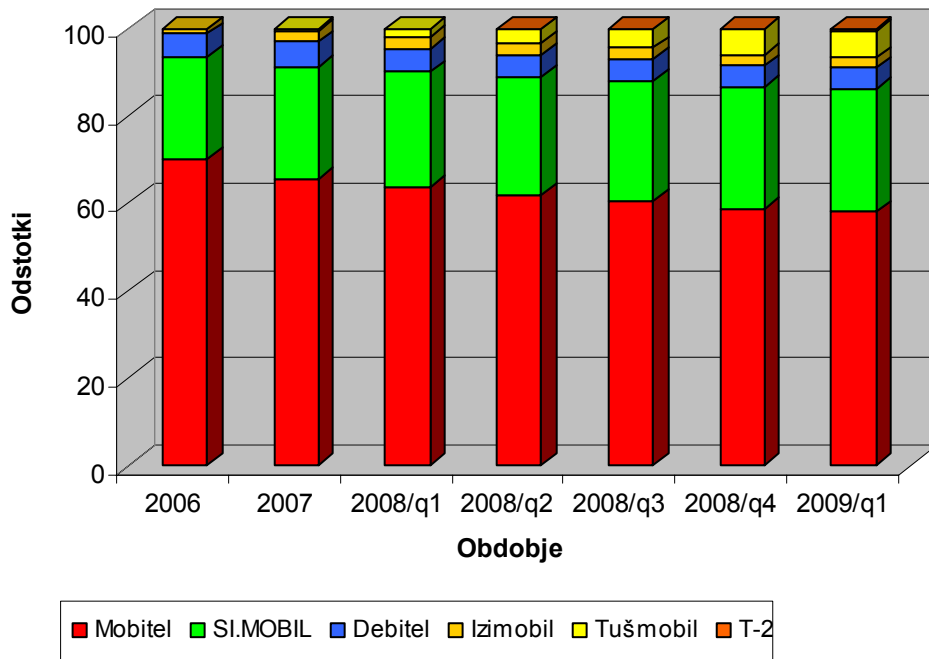
Slika 2 prikazuje gibanje tržnih deležev končnih uporabnikov pri posameznem operaterju skozi obdobja od vključno leta 2006 do vključno prvega tromesečja leta 2009. Pri tem ima ob koncu merjenega obdobja operater Mobitel 58% tržni delež glede na število lastnih končnih uporabnikov. Sledi mu drugi največji operater mobilne telefonije Si.mobil s 28,3% tržnim deležem po številu končnih uporabnikov. Od začetka do konca merjenega obdobja je Mobitel znižal svoj tržni delež za 12,3 odstotne točke, Si.mobil pa ga je v istem času zvišal za 5,2 odstotni točki. Ponudnika storitev, ki svojega omrežja za ponujanje storitev mobilne telefonije nimata, Izimobil in Debitel, za dostop do svojih končnih uporabnikov pa uporabljata omrežje Mobitel, dosejata manjše deleže lastnih končnih uporabnikov. Izimobil konec merjenega obdobja 2,4% in Debitel 4,6%. Konec merjenega obdobja je operater Tušmobil dosegel 6,3% tržnega deleža vseh končnih uporabnikov, medtem, ko je zadnji vstopnik, T-2, beležil 0,5% vseh končnih uporabnikov.

Mobitel vseskozi ohranja največji tržni delež, vendar mu ta vseskozi tudi pada in se od več kot dveh tretjin približuje polovici vseh končnih uporabnikov. Na drugi strani vse čas svoj tržni delež povečuje Si.mobil, ki se od nekaj več kot petinskega približuje eni tretjini. Padec tržnega deleža tako beleži zgolj Debitel, ki je od začetka merjenega obdobja izgubil 0,7 odstotne točke, vsi ostali ponudniki storitev pa so na maloprodaji svoj tržni delež povečevali. Najbolj prav Tušmobil, ki je v dobrem letu in pol od vstopa na trg dosegel 6,3% tržnega deleža. T-2 je v dobrem letu od vstopa na trg dosegel pol odstotka tržnega deleža, kljub temu pa slednji kaže trend postopnega povečevanja.

Pri navedbi tržnih deležev je treba omeniti, da slednji predstavljajo deleže operaterjev na maloprodajnem trgu. V kolikor bi želeli ugotoviti, kakšnemu deležu vseh končnih uporabnikov posamezni infrastrukturni operaterji zagotavljajo veleprodajno storitev zaključevanja klicev v svojem javnem mobilnem telefonskem omrežju, moramo maloprodajna tržna deleža Debitela

in Izimobila prišteti k tržnemu deležu družbe Mobitel, tržni deleži ostalih infrastrukturnih operaterjev Si.mobil, Tušmobil in T-2 pa ostanejo nespremenjeni.

Slika 2: Gibanje tržnih deležev glede na število končnih uporabnikov



	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
Mobitel	70,3	65,5	63,8	62,0	60,6	58,9	58,0
SI.MOBIL	23,1	25,8	26,2	26,8	27,3	27,8	28,3
Debitel	5,3	5,6	5,4	5,2	5,0	4,8	4,6
Izimobil	1,2	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4
Tušmobil		0,6	2,1	3,4	4,4	5,8	6,3
T-2				0,1	0,1	0,3	0,5
SKUPAJ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

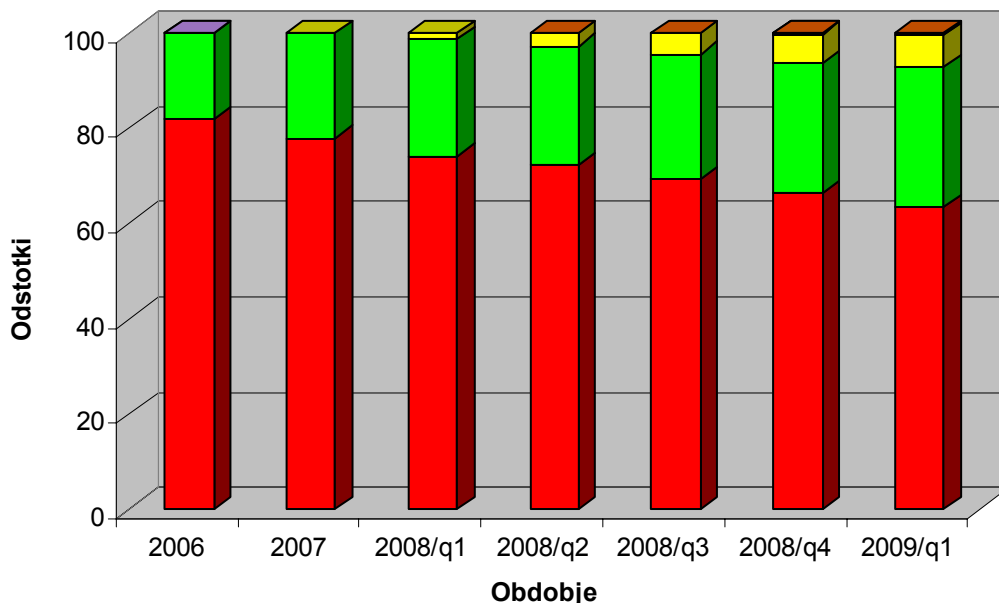
Vir: APEK, 2009

6.3. Deleži zaključenih govornih klicev in prihodkov iz tega naslova

Glede na to, da je trg zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih medoperaterski, torej veleprodajni trg, je bolj od maloprodajnega deleža končnih uporabnikov, pomemben delež minut klicev, ki jih posamičen operater zaključi v svojem omrežju. Pri tem slednje ne spremeni dejstva, da vsak operater v svojem javnem mobilnem telefonskem omrežju ne glede na količino prometa zaključi 100% klicev, saj je edini sposoben zaključiti govorne klice uporabnikom v svojem omrežju. To pomeni, da je v svojem javnem mobilnem telefonskem omrežju, ki predstavlja posamičen upošteveni trg za zaključevanje klicev, monopolist.

Kljub temu pa je pomembno videti, kakšni so deleži zaključenih minut klicev in v nadaljevanju prihodkov iz tega naslova, če jih primerjamo med infrastrukturnimi operaterji.

Slika 3: Deleži minut skupnega dohodnega prometa (zaključenih minut govornih klicev)



	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
MOBITEL	82,0	77,9	74,1	72,3	69,2	66,4	63,5
SI.MOBIL	18,0	22,1	24,5	24,9	26,2	27,3	29,4
TUŠMOBIL		0,05	1,4	2,7	4,4	6,0	6,7
T2				0,01	0,1	0,2	0,4
WWI	0,0						
SKUPAJ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: APEK, 2009

Slika 3 kaže deleže minut vseh zaključenih klicev v omrežju posameznega infrastrukturnega operaterja, torej vsega skupnega dohodnega govornega prometa. Še vedno največji delež vseh klicev zaključi Mobitel, ob tem pa je prav tako očiten velik padec navedenega deleža, ki od začetka do konca merjenega obdobja upade skoraj za 18,5 odstotnih točk. Ustrezno svoj delež za 11,4 odstotne točke poveča Si.mobil, ki v letu 2006 zaključi 18% vseh govornih klicev, v prvem tromesečju leta 2009 pa zaključi preko 29% vsega prometa, ki se zaključi v javnih mobilnih omrežjih v Sloveniji. Delež zaključenih minut v omrežjih Tušmobil in T-2, tako kot tudi v primeru Mobitela in Si.mobila, zelo dobro odraža deleže končnih uporabnikov, ki jim omenjeni operaterji zaključujejo govorne klice.

Kot je bilo navedeno že zgoraj, pa je pomembno ugotoviti tudi, kakšne deleže prihodkov operaterjem prinašajo deleži zaključenih klicev. Slika 4 pokaže, da so v tem delu deleži precej drugačni od tistih, ki jih kaže slika 3, in da (le z izjemo operaterja T-2, ki je za vse operaterje uporabljal simetrične cene) operaterji z nižjimi tržnimi deleži prometa, ustvarjajo višje tržne deleže prihodkov iz tega naslova. Slednje je mogoče pripisati asimetričnim cenam, ki jih v posamičnih merjenih obdobjih uporabljajo, bodisi višjim cenam, ki jih uporabljajo za zaključevanje klicev iz fiksni omrežij.

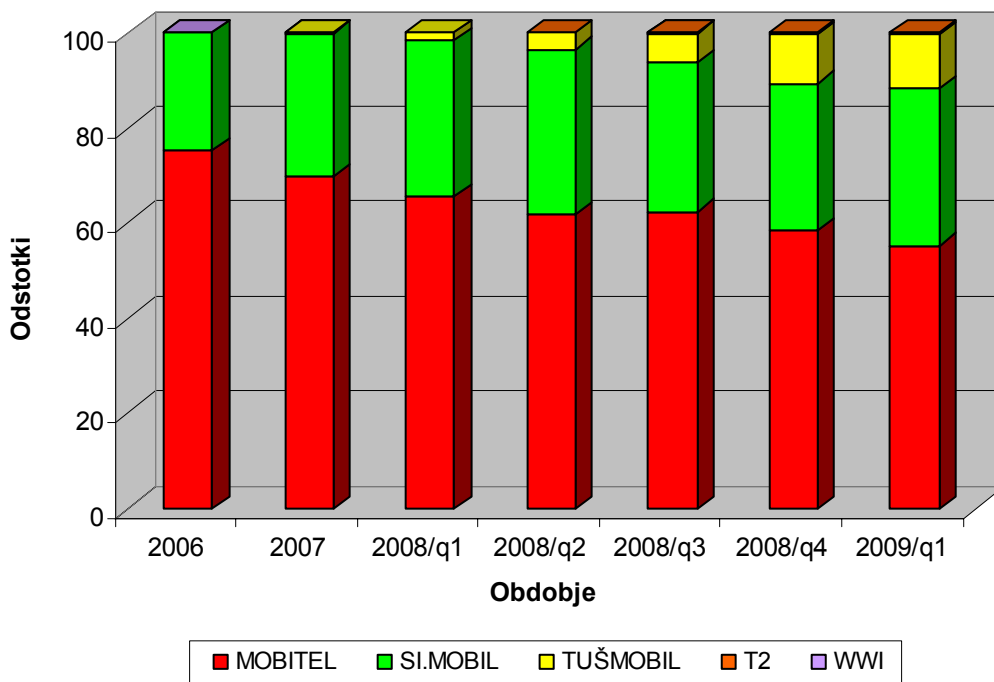
V merjenem obdobju je Mobitel z večjim deležem zaključevanja klicev v svojem omrežju ustvaril manjši delež prihodkov glede na delež zaključenega govornega prometa, Si.mobil in

Tušmobil pa z manjšim deležem prometa vselej večji delež prihodkov. T-2 je ustvarjal enak delež prihodkov, kot je znašal njegov delež zaključenih govornih klicev.

Pri tem je treba poudariti, da sta bila ves čas merjenega obdobja cenovno regulirana le Mobitel in Si.mobil, ki sta cene zaključevanja klicev oblikovala skladno s cenovnimi obveznostmi, ki sta jih na trgu za zaključevanje klicev imela. Skladno z zadnje izdanima regulatornima odločbama na trgu za zaključevanje klicev⁸, sta ceni zaključevanja govornih klicev zniževali, prav tako pa sta izenačili cene zaključevanja klicev v svojih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, ne glede na to, ali klici izhajajo iz javnih mobilnih telefonskih omrežij, ali iz omrežij na fiksni lokaciji. To izenačitev sta obe družbi izvedli 1.9.2007, pri čemer sta skladno s citiranima odločbama cene zaključevanja govornih klicev dne 1.5.2007 oblikovali tako, da je Mobitelova cena zaključevanja klicev znašala 0,0681€ na minuto, cena zaključevanja klicev v omrežju družbe Si.mobil pa 0,0954€ na minuto. Nadalje sta navedeni ceni z dnev 1.4.2008 prilagodili tako, da je Mobitelova cena zaključevanja klicev znašala 0,0576€ na minuto, cena zaključevanja klicev v omrežju družbe Si.mobil pa 0,0720€ na minuto. Slednji ceni se v obravnavanih podatkih ne odražata, saj sta stopili v veljavo po merjenem obdobju.

Po drugi strani pa operaterja Tušmobil in T-2 od vstopa na trg, do konca merjenega obdobja na upoštevem trgu za zaključevanje klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih nista bili regulirani, kar pomeni, da sta ceni za zaključevanje klicev v svojih omrežjih oblikovali sami. Družba Tušmobil je oblikovala ceno za zaključevanje klicev, ki izvirajo iz javnih mobilnih telefonskih omrežij v višini 0,1123€ na minuto, za zaključevanje klicev, ki izvirajo iz javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji pa 0,1733€ na minuto in ti ceni obdržala na istem nivoju od vstopa, do konca merjenega obdobja. Družba T-2 pa je od vstopa do konca merjenega obdobja za mobilne operaterje uporabljala simetrične cene za zaključevanje klicev, za fiksne operaterje pa ceno v višini 0,0681€ na minuto.

Slika 4: Deleži prihodkov iz naslova skupnega dohodnega prometa (zaključenih minut govornih klicev)



⁸ Odločba 3824-14/2007-3 z dne 13.4.2007, izdana družbi Mobitel in odločba 3824-13/2007-10 z dne 13.4.2007, izdana družbi Si.mobil



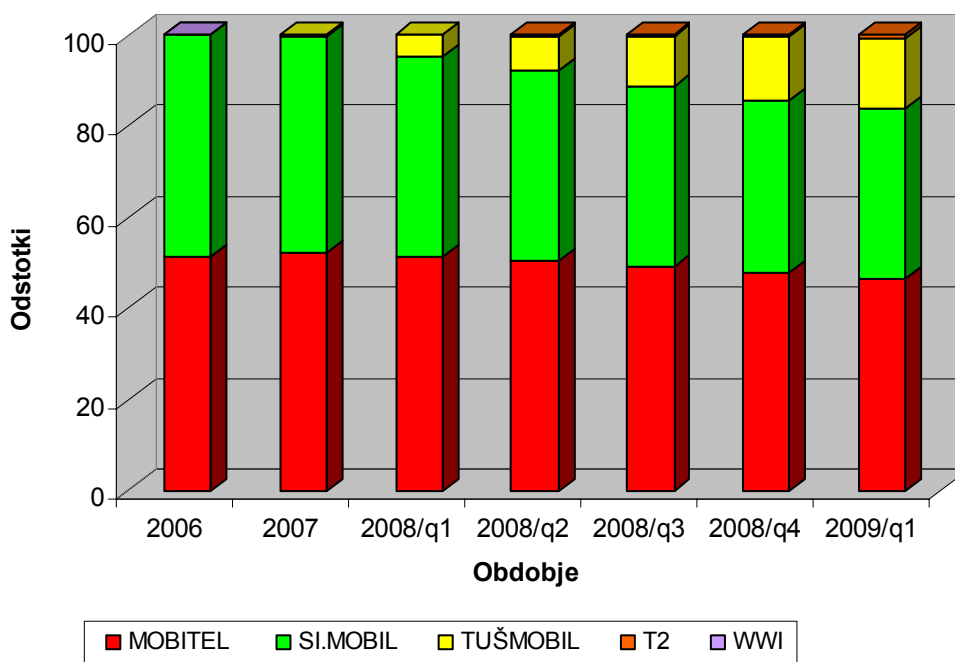
	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
MOBITEL	75,2	69,8	65,6	61,8	62,4	58,4	55,3
SI.MOBIL	24,8	30,2	32,7	34,7	31,5	31,0	33,0
TUŠMOBIL		0,1	1,6	3,4	6,0	10,4	11,4
T2				0,01	0,1	0,2	0,4
WWI	0,0						
SKUPAJ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: APEK, 2009

Slika 5 kaže promet, ki izvira iz drugih javnih mobilnih omrežij in ga posamezni operater zaključi v svojem omrežju, pri tem pa je izključen promet, ki izvira in se zaključi v njegovem omrežju (*self supply*) Iz te slike je razvidno, da si Si.mobil in Mobitel izmenjata skoraj sorazmerno količino prometa, saj razlika znaša le 8,9 odstotnih točk, pri čemer delež prometa, ki ga zaključi Mobitel ves čas pada. Precejšen trend rasti kaže promet iz drugih mobilnih omrežij, ki ga zaključi Tušmobil in konec merjenega obdobja znaša že 15,2% vsega prometa iz drugih slovenskih mobilnih omrežij. Promet družbe T-2 sicer raste, vendar se kljub temu ob koncu merjenega obdobja ustavi pod enim odstotkom.

Očitno je, da gre trend zaključevanja klicev postopoma vedno bolj v smer izenačevanja, oziroma prerazporejanja prometa, ki si ga izmenjujejo med sabo mobilni operaterji

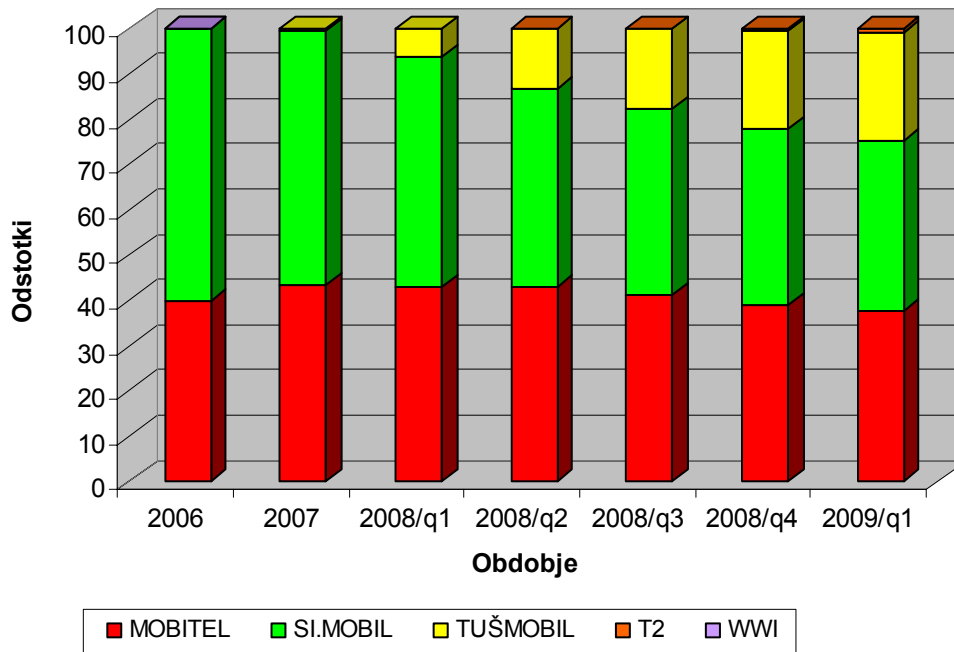
Slika 5: Deleži zaključenega prometa iz posamičnih javnih mobilnih omrežij brez prometa, ki izvira iz lastnega omrežja



	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
MOBITEL	51,2	52,4	51,5	50,5	49,3	47,9	46,5
SI.MOBIL	48,8	47,4	43,9	41,6	39,6	37,9	37,6
TUŠMOBIL		0,2	4,6	7,9	10,9	13,7	15,2
T2				0,02	0,2	0,4	0,7
WWI	0,0						
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: APEK, 2009

Slika 6: Deleži prihodkov iz naslova zaključenega prometa iz posamičnih javnih mobilnih omrežij brez prometa, ki izvira iz lastnega omrežja



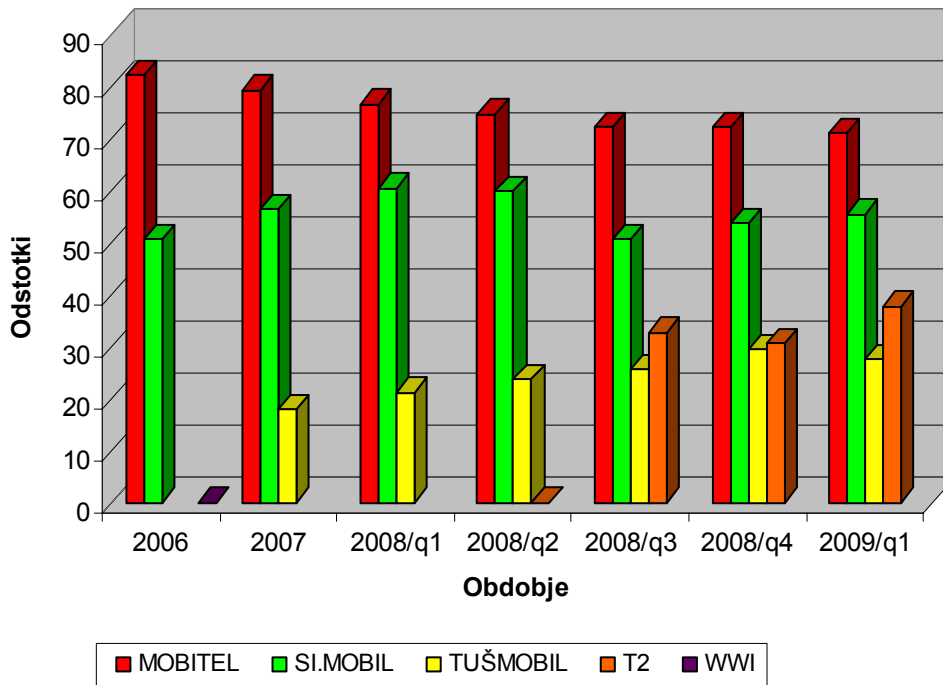
	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
MOBITEL	39,6	43,3	42,7	42,8	41,0	39,1	37,5
SI.MOBIL	60,4	56,4	51,0	44,1	41,2	38,7	37,9
TUŠMOBIL		0,3	6,3	13,0	17,6	21,8	23,9
T2				0,04	0,2	0,4	0,7
WWI	0,0						
SKUPAJ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: APEK, 2009

V še večji meri pa lahko slednje trdimo, ko primerjamo deleže prihodkov, ki so med tremi operaterji (Mobitel, Si.mobil in Tušmobil) skoraj izenačeni, kot kaže slika 6. Med Mobitelom in Si.mobilom znaša razlika zgolj 0,4 odstotne točke, Tušmobil pa iz tega naslova ustvari skoraj četrtino vseh prihodkov, kar je posledica cene, ki jo za zaključevanje klicev zaračunava drugim operaterjem. Le družba T-2 ohranja nizek in neprimerljiv tržni delež.

Pregled prometa, ki ga posamezen operater zaključi v lastnem omrežju, pri čemer ta promet hkrati tudi izvira iz lastnega omrežja pokaže (*self supply* oz. *on-net* promet), pokaže v sliki 7, da največ prometa, ki izvira iz lastnega omrežja, zaključi Mobitel, ob tem pa delež tega prometa skozi merjeno obdobje konstantno upada, torej Mobitelovi uporabniki vedno več kličejo uporabnike v druga omrežja. Ob tem se hkrati kaže tudi izenačevanje tržnih deležev tega govornega prometa med operaterji, kar pomeni, da je vedno več odhodnega govornega prometa, ki ga opravijo Si.mobilovi, Tušmobilovi in T-2 uporabniki, opravljen znotraj istega omrežja, med njimi samimi. Slednje poleg nekaterih klicnih navad končnih uporabnikov še posebej odraža tudi razporejanje tržnih deležev končnih uporabnikov med operaterji, pri čemer, kot smo pokazali zgoraj, tržni delež Mobitelu konstantno upada, operaterjem Si.mobil, Tušmobil in T-2 pa ves čas raste. Povečanje deleža uporabnikov torej vpliva na povečanje prometa znotraj lastnega omrežja.

Slika 7: Primerjava minut klicev, začelih in zaključenih v lastnem omrežju med operaterji



	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
MOBITEL	82,1	79,2	76,6	74,6	72,3	72,2	70,9
SI.MOBIL	50,7	56,5	60,4	59,7	50,6	53,6	55,4
TUŠMOBIL		17,8	21,1	23,7	25,7	29,3	27,5
T2				0,0	32,7	30,6	37,7
WWI	0,0						

Vir: APEK, 2009

Analiza deležev, ki so povezani z zaključevanjem govornih klicev pokaže, da slednji med operaterji kažejo trend postopnega izenačevanja, čeprav ključni podatki vseh zaključenih govornih klicev v sliki 3 in prihodkov iz tega naslova v sliki 4 še vedno pokažejo, da imata družbi Mobitel in Si.mobil bistveno večja deleža od konkurentov, ki sta na ta trg vstopila bistveno kasneje. Konec merjenega obdobja sta tako le Mobitel in Si.mobil dosegla deleže, ki kažejo, da sta dosegla stopnjo učinkovitega zagotavljanja storitev, ki jima jo omogočajo dosežene ekonomije obsega, pri čemer delež Mobitela kaže konstanten trend padanja, delež Si.mobila pa konstanten trend rasti. Trend rasti kažeta tudi deleža družb Tušmobil in T-2, kljub temu pa slednji še nista dosegli ekonomij obsega, ki bi jima omogočale učinkovito zagotavljanje veleprodajne storitve zaključevanja klicev.

7. Merila za presojo pomembne tržne moči

V okviru analize Agencija ugotavlja, ali na posameznem upoštevnem trgu obstaja učinkovita konkurenca. Evropska komisija je sprejela Smernice, ki naj bi pomagale nacionalnim regulatorjem držav članic Evropske unije pri ugotavljanju obstoja konkurence na upoštevnih trgih in ocenitvi položaja s pomembno tržno močjo. Iz Smernic izhaja, da je ugotovitev, da na ustreznem trgu obstaja učinkovita konkurenca, enakovredna ugotovitvi, da nobeno podjetje samo ali skupaj z drugim podjetjem nima pomembne tržne moči na tem trgu. Iz tega sledi, da mora nacionalni regulatorni organ v primeru, da ugotovi, da na ustreznem trgu ni učinkovite konkurence, določiti podjetje, oz. podjetja s pomembno tržno močjo na tem trgu in v skladu s členom 16(4) Okvirne direktive naložiti ustrezne obveznosti ali pa ohraniti ali spremeniti take obveznosti, kjer že obstajajo. Agencija je na podlagi šestega odstavka 19. člena ZEKom zavezana, da pri določanju pomembne tržne moči ravna skladno z zakonodajo Evropske unije in dosledno upošteva smernice Evropske komisije, ki urejajo tržno analizo in določitev pomembne tržne moči na področju elektronskih komunikacijskih omrežij in storitev.

Definicija operaterja s pomembno tržno močjo je v ZEKom določena v prvem odstavku 19. člena. Iz določila izhaja, da ima operater pomembno tržno moč, če ima sam ali skupaj z drugimi operaterji na določenem trgu javnih komunikacijskih omrežij oziroma javnih komunikacijskih storitev (upoštevni trg) položaj, enakovreden prevladujočemu položaju, torej tak ekonomski vpliv, da mu omogoča znatno mero samostojnosti nasproti konkurentom, uporabnikom in potrošnikom.

Za razliko od naknadnega (*ex post*) nadzora, pri katerem se s pomočjo uporabe pravil splošnega konkurenčnega prava s strani organa pristojnega za varstvo konkurence ugotavlja zloraba prevladujočega položaja, se z vnaprejšnjo (*ex ante*) regulacijo, ki jo na področju elektronskih komunikacij opravlja Agencija, izboljšujejo oz. vzpostavljajo konkurenčne razmere na ne dovolj konkurenčnem trgu z namenom hitrejšega razvoja konkurence.

7.1. Kriteriji za analizo upoštevnega trga 7

Skladno s 14. členom Okvirne direktive se za podjetje domneva, da ima pomembno tržno moč, če bodisi samostojno ali skupaj z drugimi uživa položaj, ki je enakovreden prevladujočemu položaju, to pomeni položaj gospodarske moči, ki mu omogoča, da ravna v precejšnji meri neodvisno od konkurentov, strank in končno tudi od porabnikov. Kriterije za določanje pomembne tržne moči, ki pa niso kumulativne narave, opredeljujejo Smernice komisije, v 19. členu pa tudi ZEKom, ob tem pa je po Smernicah in ZEKom Agenciji prepuščena odločitev, katera merila bo pri presoji uporabila. Agencija je uporabila naslednja merila, ki so skladna s Smernicami in ZEKom:

- tržni delež operaterja na upoštevnem trgu in spreminjanje njegovega tržnega deleža na upoštevnem trgu v daljšem obdobju;
- ovire za vstop na upoštevni trg in vpliv na potencialno konkurenco na tem trgu;
- vpliv velikih uporabnikov na moč operaterja (izravnalna kupna moč).

Agencija drugih meril ni preverjala, saj vsled dejstva, da merila niso kumulativne narave in ob specifični predmetnega upoštevnega trga ter obstoju zgoraj navedenih meril, uporaba drugih kriterijev pa v nobenem primeru ne bi mogla dati drugačnih rezultatov.

7.2. Tržni deleži operaterjev na upoštevem trgu in spreminjanje slednjih

Čeprav visok, tržni delež sam zase ni nujno zadosten pogoj za določitev pomembne tržne moči ali njen nedvomni pokazatelj, je vendar pomemben indikator, da ta na določenem upoštevem trgu lahko obstaja. Navedeni kriterij je po mnenju Agencije relevanten, saj so za veleprodajni trg zaključevanja klicev značilni visoki tržni deleži, ki se pojavljajo skozi daljše časovno obdobje.

Določanje tržnih deležev je zato običajno začetek analiz pri določanju pomembne tržne moči. Komisija v Smernicah navaja, da so v skladu z uveljavljeno sodno prakso tržni deleži, večji od 50% že sami po sebi, razen v izjemnih primerih, dokaz obstoja prevladujočega položaja. Še posebej, če ti skozi daljše časovno obdobje pri posameznem podjetju ostanejo nespremenjeni. Vsekakor je potrebno tržni delež posameznega podjetja gledati v povezavi z ostalimi kriteriji ocenjevanja.

Pri upoštevem trgu zaključevanja klicev v posamičnih javnih mobilnih omrežjih je specifična ta, da ima vsak od operaterjev, ki zaključuje klice v svojem omrežju za svoje končne uporabnike pri zaključevanju klicev v lastnem omrežju nujno 100% tržni delež, saj je edini, ki do svojih končnih uporabnikov na svojem mobilnem omrežju lahko dostopi. Na individualnem trgu (posamičnem javnem mobilnem omrežju) obstaja torej le en ponudnik. V posamičnem javnem mobilnem omrežju Mobitel, je ta ponudnik Mobitel, ki zaključuje 100% delež klicev, ki so namenjeni končnim uporabnikom na njegovem omrežju in izvirajo iz drugih omrežij, v posamičnem javnem mobilnem omrežju Si.mobil, je ta ponudnik Si.mobil, ki zaključuje 100% delež klicev, ki so namenjeni njegovim končnim uporabnikom in izvirajo iz drugih omrežij, v posamičnem javnem mobilnem omrežju Tušmobil, je ta ponudnik Tušmobil, ki zaključuje 100% delež klicev, ki so namenjeni njegovim končnim uporabnikom in izvirajo iz drugih omrežij in v posamičnem javnem mobilnem omrežju T-2 je ta ponudnik T-2, ki zaključuje 100% delež klicev, ki so namenjeni njegovim končnim uporabnikom in izvirajo iz drugih omrežij.

100% tržni delež in monopolni položaj, ki ga imajo za zaključevanje klicev na posamičnih omrežjih Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, kažejo na pomembno tržno moč omenjenih podjetij, ki jo vsak zase uživajo na posamičnem upoštevem trgu.

7.3. Ovire za vstop na upoštevni trg in vpliv na potencialno konkurenco na tem trgu

Ovire za vstop na upoštevni trg so dejavnik, ki onemogočajo ali postavljajo na slabše mesto morebitne nove ponudnike na upoštevem trgu. Novi ponudniki se ob vstopu na trg srečujejo z ovirami, ki jih za uveljavljene ponudnike, ki na trgu delujejo dlje časa, ali so celo vanj vstopili prvi, ni. Ovire za vstop na trg so lahko pravne oz. regulatorne, strukturne in strateške. Ovire za vstop na upoštevni trg so relevantno merilo določanja pomembne tržne moči.

Ker predstavljajo posamična omrežja, ki jih upravljajo Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 ločene upoštevne trge pod izključnim nadzorom navedenih operaterjev, ne obstaja možnost, da bi drugi operaterji nanje vstopili. Ovire za vstop na trg so torej povsem nepremostljive, razen kolikor bi operater zavestno omogočil dostop drugih operaterjev do njegovih ključnih omrežnih elementov (na primer dostop do radijskega dela, komutacijskih centrov, HLR, VLR) in lastnih SIM kartic s tehnologijo, ki bi omogočala izbiro klicanega operaterja pri posameznem končnem uporabniku. Taka odločitev v luči dejstva, da operater želi ohraniti nadzor nad svojimi uporabniki, ni realna, zato novi operaterji na posamični upoštevni trg ne morejo vstopiti.

Nepremostljive ovire za vstop na posamične upoštevne trga za zaključevanje klicev vzpostavljajo monopolni položaj, ki ga imajo za zaključevanje klicev na posamičnih omrežjih Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 ter kažejo na pomembno tržno moč omenjenih podjetij, ki jo uživajo vsak zase na posamičnem upoštevnom trgu.

7.4. Vpliv velikih uporabnikov na moč operaterja - izravnalna kupna moč

Prisotnost kupcev s pogajalsko močjo lahko omeji ponudnikovo možnost, da bi se obnašal neodvisno od trga. Takšna izravnalna kupna moč je lahko posledica kupčevega obsega oziroma velikosti, količine storitve, ki jo kupuje ali kompenzacijskega faktorja. Kjer so torej kupci zadosti veliki in imajo zadosti moči, se lahko racionalno odzovejo na vsak poskus za zvišanje cen prodajalca. Izkušnje na trgu kažejo na odsotnost možnosti uveljavljanja pomembne tržne moči na strani povpraševanja, saj dejstvo, da je vsak operater monopolist na lastnem upoštevnom trgu, izključuje možnost uveljavljanja izravnalne kupne moči na strani povpraševanja. Tako se v merjenem obdobju ni zgodilo, da bi katerikoli operater znižal cene zaključevanja klicev v svojem javnem mobilnem telefonskem omrežju na podlagi izravnalne kupne moči drugega operaterja.

Dejstvo, da je vsak operater monopolist na lastnem upoštevnom trgu, izključuje možnost uveljavljanja izravnalne kupne moči in kaže na pomembno tržno moč podjetij Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, ki jo uživajo vsak zase na posamičnem upoštevnom trgu.

8. Predlagane obveznosti na upoštevem trgu 7

Agencija v nadaljevanju ugotavlja, katere obveznosti bi bile za operaterje Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 kot operaterje s pomembno tržno močjo (OPTM) primerne in nujne za preprečevanje obstoječih oz. potencialnih motenj na trgu in jih je mogoče naložiti na podlagi ZEKom. Agencija je pri izbiri obveznosti upoštevala tudi zahtevano načelo sorazmernosti.

Agencija v nadaljevanju ugotavlja, da je treba Mobitelu, Si.mobil, Tušmobil in T-2 na podlagi ugotovitev iz analize naložiti naslednje obveznosti:

- obveznost dopustitve operaterskega dostopa do določenih omrežnih zmogljivosti in njihove uporabe (v nadaljevanju: obveznost dopustitve operaterskega dostopa),
- obveznost zagotavljanja enakega obravnavanja (nediskriminatornost),
- obveznost zagotavljanja preglednosti (transparentnost) in
- obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva.

8.1. Obveznost dopustitve operaterskega dostopa

Agencija lahko z odločbo iz prvega odstavka 26. člena ZEKom naloži operaterju s pomembno tržno močjo obveznost, da ugotovi vsem razumnim zahtevam za operaterski dostop in uporabo določenih omrežnih elementov in povezanih zmogljivosti. Pri tem lahko Agencija naloži tudi dodatne pogoje, da se zagotovi poštenost, razumnost in pravočasnost izpolnitve obveznosti. Tako ravna Agencija zlasti, kadar oceni, da bi zavrnitev operaterskega dostopa ali nerazumni pogoji, ki bi imeli podoben učinek, ovirali vzpostavitev zadostne konkurenčnosti trga ali da ne bi bili v interesu končnih uporabnikov. Z naložitvijo navedene obveznosti se želi preprečiti dejanja, ki preprečujejo konkurenco in niso cenovne narave.

Operaterji Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 imajo monopol pri zaključevanju govornih klicev vsak v svojem omrežju, kar jim omogoča sprejemanje odločitev povsem neodvisno od ravnanj ostalih udeležencev na trgu ter jim omogoča, da preprečijo, zavlačujejo z vzpostavitvijo ali drugače omejijo operaterski dostop ostalim operaterjem. Le z medomrežno povezavo pa lahko ostali operaterji dostopajo do končnih uporabnikov na njihovem omrežju. Operaterski dostop bi lahko preprečevali ali omejevali tudi s postavitvijo tehničnih ali ekonomskih pogojev in podobnim. V primeru opustitve te obveznosti, bi lahko posledično dostop do njihovih končnih uporabnikov ne bi bil mogoč, ali pa bi bil mogoč v omejenem obsegu.

Ta obveznost je zato nujna, da se zagotovi povezljivost omrežij, ki imajo svoje končne uporabnike. Zato je Agencija ugotavlja, da je treba Mobitelu, Si.mobilu, Tušmobilu in T-2 na podlagi 26. člena ZEKom naložiti obveznost sklenitve medomrežne povezave z zainteresiranimi operaterji.

Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 se morajo v dobri veri pogajati z vsemi operaterji, ki zahtevajo operaterski dostop. Agencija meni, da je ta ukrep nujno in učinkovito sredstvo, ki omogoča medomrežno povezovanje kot nujni pogoj za dostop do končnih uporabnikov vseh OPTM in s tem zagotovitev razvoja notranjega trga in zaščite interesov končnih uporabnikov.

Poleg tega Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 ne smejo zavrniti že odobrenega operaterskega dostopa do zmogljivosti. Agencija je prepričana, da je ta obveznost nujna, saj bi zavrnitev že odobrenega dostopa pomenila onemogočanje operaterskega dostopa, kar bi

imelo za posledico, da bi moral zavrtnjeni operater iskati alternativno pot za dostop do končnih uporabnikov OPTM, ki pa, kot je pokazala pričujoča analiza, ne obstaja.

Agencija ugotavlja, da je treba zaradi preprečitve morebitnega zavlačevanja pri medomrežnem povezovanju na strani operaterjev s pomembno tržno močjo za zaključevanje klicev kot dodaten pogoj naložiti tudi roke za vzpostavitev medomrežne povezave. Agencija tudi na podlagi dosedanje dolgoletne prakse ugotavlja, da je primeren rok za vzpostavitev delujoče medomrežne povezave za zaključevanje prometa največ 30 dni od prejema popolne razumne zahteve operaterja, ki vsebuje in upošteva vse elemente, kot so določeni v vzorčni ponudbi, ki jo ima operater s pomembno tržno močjo objavljeno na svojih spletnih straneh.

Agencija je ugotovila, da so naložene obveznosti sorazmerne glede na koristi pri vzpostavljanju učinkovite konkurence na trgu, pri tem pa operaterjem ne predstavljajo dodatnih obremenitev. Operaterski dostop operaterjem medsebojno omogoča, da dostopajo do končnih uporabnikov. Prav tako so obveznosti potrebne in sorazmerne z vidika varstva konkurence in zaščite končnih uporabnikov in le z njihovimi naložitvami se lahko slednje tudi doseže. Opustitev obveznosti bi namreč neposredno negativno vplivala tudi na konkurenco na maloprodajnem trgu, saj bi se lahko v njeni odsotnosti zgodilo, da uporabniki med sabop ne bi bili povezani in ne bi mogli komunicirati. Omenjene obveznosti, ki edine zagotavljajo povezljivost med koncema (*end to end connectivity*) in so v Evropski uniji brez izjeme naložene vsem operaterjem s pomembno tržno močjo na področju zaključevanja klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih, morajo operaterji Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 izpolniti takoj od njihove naložitve.

8.2. Obveznost enakega obravnavanja

V 24. členu ZEKom je določeno, da lahko Agencija operaterju s pomembno tržno močjo naloži obveznost zagotavljanja enakega obravnavanja v zvezi z operaterskim dostopom.

Z naložitvijo obveznosti se zlasti zagotovi, da operater s pomembno tržno močjo uporablja enakovredne pogoje operaterskega dostopa v enakovrednih okoliščinah za druge operaterje, ki zagotavljajo enakovredne storitve, ter zagotavlja drugim operaterjem enako kakovostne storitve in informacije v zvezi z operaterskim dostopom pod enakimi pogoji kot za svoje storitve ali storitve svojih hčerinskih podjetij ali partnerskih podjetij.

Sama naložitev obveznosti dopustitve operaterskega dostopa ni zadosten ukrep, ker lahko OPTM svojo pomembno tržno moč uveljavlja na druge načine. Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 lahko imajo vsak zase ekonomski interes za določena ravnanja kot so: cenovna diskriminacija, zagotovitev produktov ali storitev v slabši kvaliteti, preprečitev dostopa do določenih nujnih informacij v zvezi z operaterskim dostopom, zakasnitev pri zagotavljanju informacij, ali določitev neprimernih pogodbenih pogojev (tehničnih in komercialnih). Vse to so tudi ovire za vstop na trg. Informacije in storitve, ki jih Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 zagotavljajo ostalim operaterjem, morajo biti podane v enakem času in biti enake kakovosti, kot jih zagotavljajo zase oziroma za svoj vertikalno povezani del, ki ponuja maloprodajne storitve.

Zaradi navedenega Agencija za Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 predlaga obveznost enakega obravnavanja, v okviru katere morajo zagotoviti enake pogoje v enakovrednih okoliščinah za vse operaterje in jim morajo nuditi storitve in informacije v zvezi z operaterskim dostopom pod enakimi pogoji in enake kvalitete kot za svoje lastne storitve.

Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 lahko kot OPTM narekujejo pogoje zaključevanja klicev v lastnem omrežju in bi lahko z diskriminatornim obnašanjem postavili določenega operaterja v boljši položaj naproti ostalim. Na enak način bi lahko pri nudenju storitev zaključevanja govornih klicev diskriminirali druge operaterje nasproti svojemu vertikalno integriranemu delu, ki deluje v smislu maloprodajnega nujenja javnih mobilnih telefonskih storitev svojim končnim uporabnikom. V tem primeru bi prišlo do izrivanja konkurence, ki ne bi imela možnosti konkurenčnega delovanja.

Operaterjem Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 je po ugotovitvah Agencije treba na podlagi 24. člena ZEKom naložiti tudi obveznost enakega obravnavanja, v smislu katere morajo oblikovati cene zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju v smeri preprečitve oziroma odprave razlikovanja govornih klicev glede na izvor klica. Zato morajo Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 drugim operaterjem ponuditi veleprodajne cene za zaključevanje klicev v svojem posamičnem javnem mobilnem omrežju po načelu enakega obravnavanja, kar pomeni, da morajo biti te veleprodajne cene enake tako za vse druge operaterje, kot za lastni vertikalno integrirani del podjetja, ki v sklopu podjetja nudi maloprodajne storitve. Stroškovno razlika v ceni namreč ni z ničemer upravičena, zato se mora za doseg dolgoročne konkurenčnosti in zaščito končnih uporabnikov naložiti obveznost enakega obravnavanja vseh medomrežno povezanih operaterjev.

Obveznosti enakega obravnavanja so nujen in sorazmeren ukrep za doseg dolgoročne konkurenčnosti in zaščite vseh končnih uporabnikov, ki jih ni mogoče doseči na drugačen način, operaterjem pa enako obravnavanje, glede na koristi, ki jih za obči javni interes predstavlja, v ničemer ne prinaša dodatnih obremenitev. Agencija obenem ugotavlja, da je bila obveznost enakega obravnavanja v Evropski uniji brez izjeme naložena vsem operaterjem s pomembno tržno močjo na področju zaključevanja klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih.

8.3. Obveznost zagotavljanja preglednosti

Agencija lahko na podlagi 23. člena ZEKom naloži operaterju s pomembno tržno močjo, da zagotavlja preglednost glede operatorskega dostopa tako, da od njega zahteva razkritje določenih informacij v zvezi operatorskim dostopom, na primer računovodske informacije, tehnične specifikacije, značilnosti omrežja, pogoje izvedbe in uporabe, cene in podobno.

ZEKom v drugem odstavku 23. člena Agenciji omogoča, da od operaterja s pomembno tržno močjo, ki mu je naložena tudi obveznost enakega obravnavanja, zahteva, da objavi vzorčno ponudbo za operatorski dostop.

Agencija ugotavlja, da je potrebno operaterjem Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 skupaj z obveznostjo enakega obravnavanja naložiti tudi obveznost zagotavljanja preglednosti, saj gre pri dostopu do omrežja oz. medomrežnem povezovanju za tehnično zahtevno storitev. Izvajanje obveznosti enakega obravnavanja je v tem primeru mogoča le s hkratnim transparentnim prikazom vseh informacij in pogojev za dostop do omrežja oz. medomrežnega povezovanja. Zainteresiranim operaterjem, ki se želijo medomrežno povezati z Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 samo razkritje določenih informacij ne bi bilo dovolj, zato je treba objaviti ustrezno vzorčno ponudbo, ki vsebuje po pravni naravi splošne pogoje poslovanja. Ta vzorčna ponudba mora biti dovolj razčlenjena, tako da operaterjem, ki želijo medomrežno povezavo ni treba plačati zmožljivosti, ki niso nujno potrebne za zahtevano storitev. V tej vzorčni ponudbi morajo biti opisane storitve, ki jih operater s pomembno tržno močjo ponuja, razčlenjene na komponente v skladu s tržnimi potrebami, ter z njimi povezani pogoji, vključno s cenami. Operaterji Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2

morajo svoje vzorčne ponudbe objaviti na svojih spletnih straneh na transparentnem in enostavno dosegljivem mestu.

Agencija istočasno meni, da je družbam Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 potrebno naložiti obveznost, v skladu s katero morajo Agencijo neposredno pisno obvestiti o nameravanih spremembah vzorčne ponudbe najkasneje mesec dni pred spremembo skupaj z obrazložitvijo spremembe, nameravane spremembe pa objaviti tudi na svojih spletnih straneh. S tem se ostalim operaterjem in Agenciji omogoči, da se pravočasno odzovejo na morebitne spremembe vzorčne ponudbe, ki bi na primer za medomrežno povezovanje postavljala nepotrebne dodatne pogoje ali diskriminirale določene operaterje.

Agencija ocenjuje, da bi se v praksi lahko zgodilo, da bi Mobitel, Si.mobil, Tušmobil ali T-2 posameznim operaterjem pri pogajanjih ponujali različne pogoje za operatorski dostop, v primeru, da jim ne bi naložila obveznost objave vzorčne ponudbe za dostop do omrežja. Objava vzorčne ponudbe je sorazmeren ukrep, saj prispeva k transparentnemu delovanju družb Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, hkrati pa dopolnjuje naloženo obveznost enakega obravnavanja.

Z objavo vzorčne ponudbe se učinkovito preprečuje nastajanje ovir za vstop na trg ali ovir, ki bi lahko nastopile ob zahtevi po dostopu do omrežnih elementov oz. medomrežne povezave. S tem se olajša vstop na trg novim operaterjem in delovanje obstoječim ter zagotovi učinkovito konkurenco pri zagotavljanju elektronskih komunikacijskih omrežij in elektronskih komunikacijskih storitev.

Pomembno za razvoj tega trga je, da operaterji poznajo pravila, pod katerimi se zaključujejo govorni klici v posamično mobilno omrežje, saj ni drugega načina, da se zagotovi komunikacija s končnimi uporabniki posameznega omrežja. Predvsem je to pomembno zaradi visokih vstopnih ovir na trg.

Zaradi navedenega Agencija predlaga, da se Mobitelu in Si.mobilu, ki sta to obveznost do sedaj že imela, na podlagi 23. člena ZEKom naloži obveznost preglednosti, na podlagi katere morata v obliki vzorčne ponudbe za medomrežni dostop objaviti vse pogoje (tehnične specifikacije, cene in druge pogoje), ki jih je potrebno izpolniti za dostop do njunega omrežja in sicer takoj od naložitve te obveznosti, operaterjema Tušmobil in T-2 pa, da na podlagi 23. člena ZEKom v obliki vzorčne ponudbe za medomrežni dostop objavita vse pogoje (tehnične specifikacije, cene in druge pogoje), ki jih je potrebno izpolniti za dostop do njunega omrežja in sicer najkasneje 30 dni od vročitve izdane odločbe. Ker pa operaterja Tušmobil in T-2 objavljata prvič, morata izpolniti obveznost objave vzorčne ponudbe in posredovanja slednje Agenciji. Navedeni časovni okviri so sorazmerni in v primeru družb Mobitel in Si.mobil ne morejo predstavljati nesorazmernega bremena, saj družbi takšni vzorčni ponudbi že imata. Hkrati pa Agencija ugotavlja, da je 30 dnevni rok za izdelavo in objavo takšne vzorčne ponudbe (od prejema regulatorne odločbe) sorazmeren tudi za družbi Tušmobil in T-2, saj so vzorčne ponudbe za medomrežno povezovanje običajno tipske in njihova izdelava ter objava v roku 30 dni za operaterja, ki sta na trgu že več kot eno leto ni nesorazmerna, saj sta se oba tudi z drugimi operaterji medomrežno povezovala prav na podlagi njihovih obstoječih vzorčnih ponudb, kar pomeni, da so jima tako po strukturi in vsebini znane, prav tako pa oba razpolagata s strokovnimi kadri in ostalimi viri, ki so potrebni za izpolnitev te obveznosti.

8.4. Obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva

Agencija je pri izbiri in nalaganju obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva upoštevala dejstvo, da je vsak izmed operaterjev monopolist pri zaključevanju klicev v lastnem omrežju, ki predstavlja ločen upošteveni trg, po drugi strani pa je upoštevala tudi ustreznost, nujnost in breme, ki ga tovrstne obveznosti predstavljajo za posameznega operaterja, pri čemer je sledila načelu sorazmernosti. Pri tem je predvsem upoštevala absolutno velikost operaterjev v smislu deleža zaključenih klicev v njihovem javnem mobilnem omrežju, pa tudi deleže končnih uporabnikov na posameznem upoštevnem trgu in specifično njihovega vstopa na trg. Agencija je pri nalaganju obveznosti upoštevala pretekle izkušnje na predmetnem upoštevnem trgu, dobre prakse ostalih regulatorjev, **Skupno stališče Skupine evropskih regulatorjev o simetriji cen zaključevanja klicev v mobilnih in fiksnih omrežjih**, *ERG (07) 83 final 080312*⁹ (v nadaljevanju Skupno stališče) in **Priporočilo komisije z dne 7. maja 2009 o regulaciji cen zaključevanja klicev v fiksnih in mobilnih omrežjih EU**¹⁰ (2009/396/ES), *UL EU L 124/67 z dne 20.5.2009* (v nadaljevanju Priporočilo komisije). Obenem je Agencija zasledovala cilje zagotavljanja dolgoročne konkurenčnosti, varstva in povečanja koristi za končne uporabnike ter spodbujanje učinkovitih naložb v infrastrukturo.

8.4.1. Opis stroškovne metodologije

Ker je Agencija pri izračunu cene zaključevanja klicev uporabila lasten LRIC stroškovni model, v nadaljevanju podaja razloge in podlago za uporabo navedene metodologije, splošen opis LRIC metodologije izračunavanja stroškovnih cen zaključevanja klicev in opis lastnega LRIC modela, ki ga je za izračun stroškovne cene zaključevanja klicev uporabila sama.

Evropska komisija v Priporočilu o regulaciji cen zaključevanja klicev uvodoma ugotavlja, da zelo različne regulacije cen zaključevanja klicev v fiksnih in mobilnih omrežjih bistveno izkrivljajo razmere na trgu. Pri trgih zaključevanja klicev gre za dvostranski dostop, saj imata oba povezovalna operaterja koristi od povezovanja klicev, ker pa tudi tekmujeta med seboj za naročnike, imajo cene zaključevanja klicev pomembne strateške in konkurenčne posledice. Kadar cene zaključevanja klicev presegajo dejanske stroške, to povzroči precejšnje premike med trgi fiksne in mobilne telefonije in uporabniki. Ob tem pa absolutne cene zaključevanja klicev v mobilnih omrežjih v primerjavi s cenami v številnih državah zunaj Evropske unije ter cenami zaključevanja klicev v fiksnih omrežjih na splošno v nekaterih državah članicah ostajajo visoke, kar pomeni visoke, čeprav padajoče cene za končne uporabnike. Visoke cene zaključevanja klicev običajno pomenijo visoke maloprodajne cene odhodnih klicev, kar zmanjšuje njihovo uporabo ter posledično blaginjo potrošnikov. Evropska komisija tako v Priporočilu navaja, da dosedanje pomanjkanje usklajevanja pri uporabi načel stroškovnega računovodstva na trgu zaključevanja klicev potrjuje, da je potreben skupni pristop, ki bo zagotovil večjo pravno varnost in spodbujal morebitne vlagatelje, obenem pa zmanjšal regulatorno breme za obstoječe operaterje. Glede na posebne značilnosti trgov zaključevanja klicev ter z njimi povezanih vprašanj na področju konkurence in distribucije Evropska komisija že dlje časa priznava, da bi se z določitvijo skupnega pristopa na podlagi standarda dejanskih stroškov in uporabe simetričnih cen za zaključevanje klicev spodbujala učinkovitost in trajnostna konkurenca ter povečale koristi za

⁹ »ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates«,

¹⁰ Hkrati z njim tudi: Commission Staff Working Document accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU, *EXPLANATORY NOTE*, {C(2009) 3359 final} {SEC(2009) 599}, Brussels, 7.5.2009, SEC(2009) 600

uporabnike v smislu cene in ponudbe storitev. V členu 8(2) Direktive 2002/21/ES je predvideno, da nacionalni regulatorni organi podpirajo konkurenco tako, da med drugim poskrbijo, da uporabniki v celoti izkoristijo ugodnosti v smislu izbire, cene in kakovosti storitve ter da ni izkrivljanja ali omejevanja konkurence. Da bi dosegli te cilje in enotno uporabo v vseh državah članicah, bi bilo treba regulirane cene zaključevanja klicev čim prej znižati na raven stroškov, ki jih imajo učinkoviti operaterji. Evropska komisija nadalje ugotavlja, da je glede na posebne značilnosti trgov zaključevanja klicev treba stroške storitev zaključevanja klicev izračunati na podlagi predvidenih dolgoročnih prirastnih stroškov (LRIC). Pri modelu LRIC so vsi stroški spremenljivi, in ker se predvideva, da se vsa sredstva dolgoročno nadomestijo, omogoča določanje cen na osnovi modela LRIC učinkovito povrnitev stroškov. Modeli LRIC upoštevajo le tiste stroške, ki nastanejo pri zagotavljanju predvidenega prirasta. Pristop, ki temelji na prirastnih stroških, upošteva samo dejansko nastale stroške, ki jih ne bi bilo, če storitve, vključene v prirast, ne bi več izvajali (tem stroškom se je torej mogoče izogniti), in spodbuja učinkovito proizvodnjo in potrošnjo ter zmanjšuje morebitno izkrivljanje konkurence. Bolj ko se cene zaključevanja klicev razlikujejo od prirastnih stroškov, večje je izkrivljanje konkurence med trgi fiksne in mobilne telefonije in/ali med operaterji z asimetričnimi tržnimi deleži in prometnimi tokovi. Zato je upravičena uporaba čistega pristopa LRIC, pri čemer je ustrezni prirastek veleprodajna storitev zaključevanja klicev, vključeni pa so samo stroški, ki se jim je mogoče izogniti. Poleg tega bi bilo na podlagi pristopa LRIC mogoče kriti vse stalne in spremenljive stroške (ker stalni oziroma fiksni stroški postanejo v daljšem časovnem obdobju spremenljivi oziroma variabilni), ki dodatno nastanejo pri opravljanju veleprodajne storitve zaključevanja klicev, kar bi olajšalo učinkovito povrnitev stroškov. Stroški, ki se jim je mogoče izogniti, so razlika med opredeljenimi skupnimi dolgoročnimi stroški operaterja, ko izvaja vse svoje storitve, in opredeljenimi skupnimi dolgoročnimi stroški istega operaterja, ko izvaja vse svoje storitve razen veleprodajne storitve zaključevanja klicev, s katero oskrbuje tretje stranke (tj. ločeni stroški operaterja, ki ne zagotavlja zaključevanja klicev tretjim strankam). Da bi zagotovili primeren pripis stroškov, je treba razlikovati med stroški, ki so odvisni od prometa, tj. vsemi stalnimi in spremenljivimi stroški, ki se povečajo, ko se poveča promet, in stroški, ki niso odvisni od prometa, tj. vsemi stroški, ki se ne povečajo, ko se poveča promet. Da bi opredelili stroške, ki se jim je mogoče izogniti pri veleprodajnem zaključevanju klicev, je treba zanemariti stroške, ki niso odvisni od prometa. Poleg tega bi bilo morda primerno, da se stroške, odvisne od prometa, najprej dodeli drugim storitvam (npr. vzpostavljanju povezave, sporočilom SMS in MMS, širokopasovnim storitvam itd.), pri čemer bi bilo veleprodajno zaključevanje klicev storitev, ki bi jo upoštevali kot zadnjo. Stroški, nastali pri veleprodajni storitvi zaključevanja klicev, bi morali biti torej visoki samo toliko kot dodatni stroški, ki nastanejo pri opravljanju storitve. Posledično bi morale stroškovno računovodstvo, ki temelji na dolgoročnih prirastnih stroških veleprodajne storitve zaključevanja klicev na trgih fiksne in mobilne telefonije, dopuščati povrnitev samo tistih stroškov, ki se jim je mogoče izogniti, če se veleprodajne storitve zaključevanja klicev ne bi več zagotavljale tretjim strankam. Tudi Evropska komisija pritrjuje, da je zaključevanje klicev storitev, ki ustvarja ugodnosti tako za kličoče kot tudi za klicane (če prejemnik ne bi imel ugodnosti, klica ne bi sprejel), kar pomeni, da pri ustvarjanju stroškov sodelujeta obe strani. Če bi se cene določale na podlagi vzročnih zvez stroškov, bi morala stran, ki ustvari stroške, te tudi kriti. S priznavanjem dvostranske narave trgov zaključevanja klicev, ko stroške ustvarjata obe strani, ni treba povrniti vseh nastalih stroškov z reguliranimi veleprodajnimi cenami zaključevanja klicev. Za namen Priporočila se lahko vsi stroški, ki nastanejo pri opravljanju veleprodajne storitve zaključevanja klicev in se jim je mogoče izogniti, povrnejo na podlagi veleprodajne cene, tj. vsi stroški, ki se povečajo, ko se poveča promet na področju veleprodajnega zaključevanja klicev. Evropska komisija nacionalnim regulatornim organom nalaga, da morajo zagotoviti, da bodo cene zaključevanja klicev do 31. decembra 2012 stroškovno učinkovite in simetrične. V prilogi k Priporočilu, ki zadeva načela izračunavanja veleprodajnih cen zaključevanja klicev v mobilnih omrežjih, Komisija v zadnjem odstavku predlaga, da se ob

upoštevanju sprememb pri tržnih deležih v več državah članicah EU za namene modela izračunavanja stroškov, za minimalni učinkoviti obseg določi 20-odstotni tržni delež. Predpostavlja se, da si mobilni operaterji po vstopu na trg prizadevajo za čim večjo učinkovitost in prihodke, da bi tako lahko dosegli minimalni tržni delež 20 %. Če lahko nacionalni regulatorni organ dokaže, da je zaradi tržnih razmer na ozemlju njegove države članice potreben drugačen minimalni učinkoviti obseg, se lahko oddalji od priporočenega pristopa.¹¹

Model Agencije, ki ga je uporabila za izračun stroškovne cene učinkovitega zagotavljanja klicev in temelji na metodologiji dolgoročnih prirastnih stroškov (*Long Run Incremental Costs*), so za Agencijo izdelali eksperti ekonomske in inženirske stroke družbe Deloitte. Stroškovno ceno učinkovitega zagotavljanja storitve zaključevanja klicev v višini 0,0324€ na minuto brez DDV, ki predstavlja ceno čisti LRIC (*pure LRIC*), je Agencija izračunala z lastnim stroškovnim modelom »Mobile Termination Rates« (v nadaljevanju MTR) po metodi LRIC »*bottom up*« (od spodaj navzgor), ki je hkrati uravnotežen oziroma kalibriran tudi s podatki »*top down*« (od zgoraj navzdol), kar v Priporočilu o regulaciji cen zaključevanja klicev predlaga tudi Evropska komisija, saj tako revidirani podatki izboljšajo morebitne pomanjkljivosti povsem »*bottom up*« modela¹². Rezultat navedenega modela Agencije med drugim tako temelji na bolj realnem, 25% tržnem deležu končnih uporabnikov učinkovitega operaterja kot denimo LRIC model družbe Mobitel (ki temelji na njegovem dejanskem tržnem deležu), kar predstavlja bistveno pomanjkljivost njegovega LRIC modela, ki tako skladno s Priporočilom Evropske komisije (tudi kot »*top down*« model) ne more biti uporabljen za izračun referenčne cene učinkovitega zagotavljanja storitve zaključevanja klicev. Agencija je pri vnosu 25% tržnega deleža pri izračunu cene čisti LRIC upoštevala najnovejše razpoložljive podatke o končnih uporabnikih, to so podatki iz obdobja Q1 2009, torej prvega tromesečja 2009. Skupina Evropskih regulatorjev v Skupnem stališču navaja, da več LRIC modelov, ki so v uporabi oz. so še v fazi implementacije, uporablja stroške hipotetičnega operaterja, ki je običajno definiran preko enakovrednih tržnih deležev. Če je torej število operaterjev, ki na trgu zaključujejo klice »n«, se za izračun tržnega deleža hipotetičnega operaterja uporabi formula $\frac{1}{n}$. Skupno stališče pa dodatno opozarja tudi, da dejansko obstoječi operater z najnižje izračunano ceno zaključevanja klicev v svojem omrežju ne predstavlja nujno najučinkovitejšega operaterja.¹³ Slednje je povsem razumljivo, saj v izračunu cene uporabi lasten tržni delež, ki pa ne predstavlja nujno tržnega deleža hipotetičnega učinkovitega operaterja, ki zagotavlja storitev zaključevanja klicev na učinkovit način. Glede na to, da je stroškovna cena učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev referenčna cena za ostale operaterje, pa lahko ima slednje na trgu škodljive posledice tako za operaterje, ki na veleprodajnem trgu nastopajo kot kupci in prodajalci storitve zaključevanja klicev, kot tudi za dobrobit končnih uporabnikov.

Agencija je v svojem modelu uporabila predpostavko učinkovitega operaterja, ki ima 25% tržni delež uporabnikov, za katere v svojem omrežju zaključuje govorne klice. Namreč, v Sloveniji delujejo štirje infrastrukturni operaterji, ki za uporabnike na svojem omrežju zaključujejo govorne klice in ob uporabi formule, ki pravi, da delež hipotetičnega učinkovitega operaterja znaša $\frac{1}{n}$, je Agencija izračunala četrtinski ($\frac{1}{4}$), torej 25% tržni delež učinkovitega hipotetičnega operaterja, ki na slovenskem trgu zaključevanja klicev zagotavlja učinkovito storitev zaključevanja klicev v svojem omrežju. Zato je LRIC model Agencije neposredno uporaben kot referenčni model za mobilne operaterje na slovenskem trgu. »*Bottom up*« model je osnovan na tehničnem modelu, ki temelji na učinkoviti sodobni tehnologiji in ne na obstoječi operaterjevi tehnologiji omrežja. Zaradi takšnega pristopa se obračunavajo stroški po tekočih cenah - CCA (*current cost accounting*). Zaradi pričakovanja sprememb cen

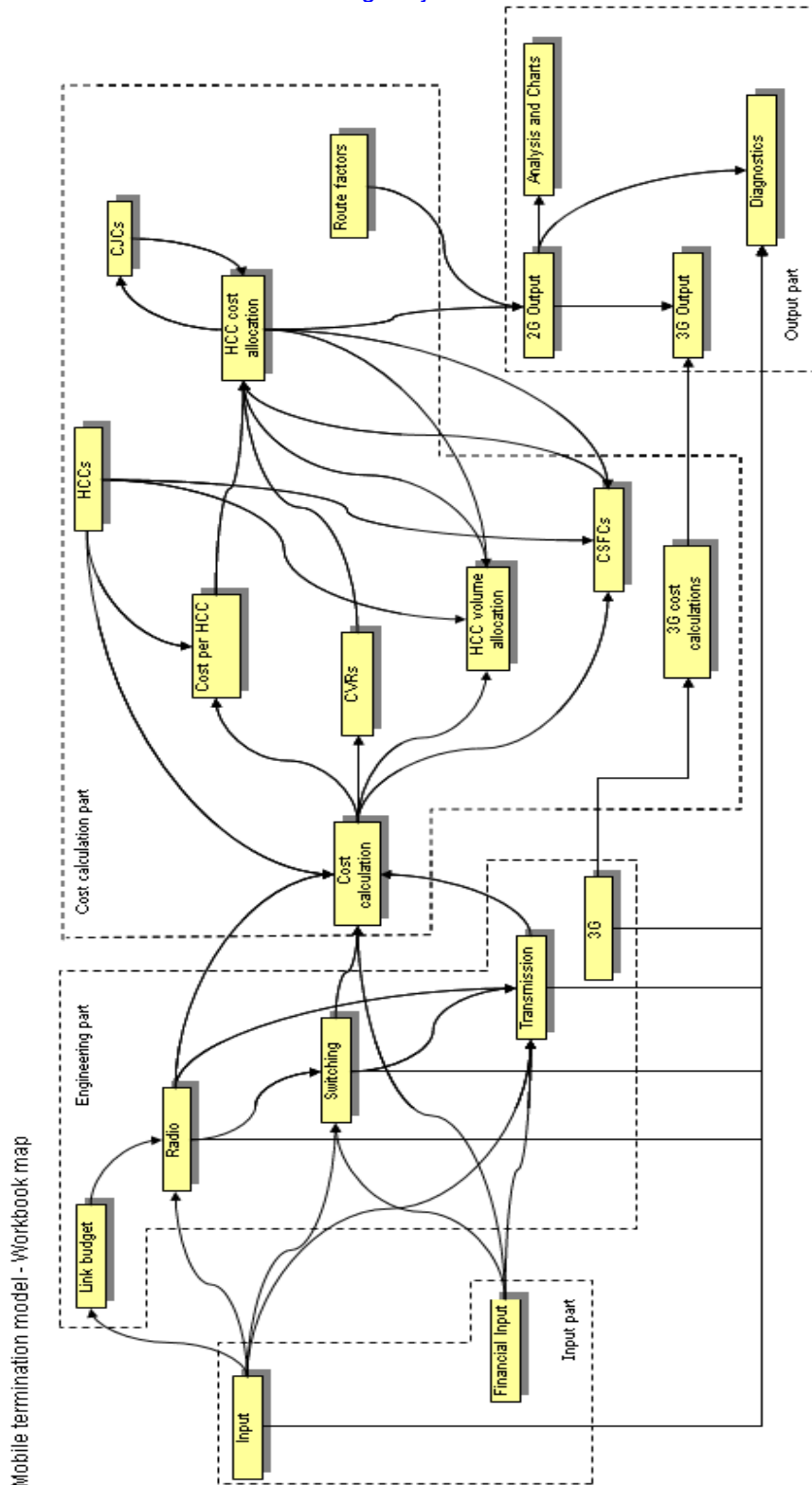
¹¹ Paragraf 3, 4, 7, 8, 13, 14 in 15, točke 2, 4, 5, 6, 11 ter priloga Priporočila

¹² Ibidem, paragraf 11 in 3. člen

¹³ Skupno stališče, str. 90

sredstev v prihodnosti je v modelu uporabljen »*tilted annuities approach*« za izračun stroškov kapitala. Ta pristop upošteva ekonomsko dobo izrabe osnovnega sredstva ter trend gibanja cen posameznega sredstva, kar pomeni znižanje cen na svetovnih trgih privede do višje ovrednotenih osnovnih sredstev v modelu in obratno.

Slika 8: Prikaz sestavnih delov LRIC modela Agencije



Model Agencije je sestavljen iz štirih glavnih delov, kar prikazuje tudi slika 8.

- Vnosni del (*Model inputs*) se sestoji iz operativnih in finančnih podatkov – ti podatki so lahko bodisi pridobljeni od Mobitela (in uporabljeni kot »*top down*« podatki), bodisi podatki administratorja – »*benchmark*« podatki, uporabnikovi vnosni podatki – parametri, ki jih je mogoče spreminjati in izračunana polja. Uporabnikovi parametri, ki jih je mogoče spreminjati so naslednji: število predplačniških uporabnikov, število naročniških uporabnikov, pokritost z omrežjem, geografska razdelitev omrežja.
- Tehnični del je arhitekturno modeliran za dve omrežji in sicer: omrežje pokritosti, ki pomeni zgolj omrežje, ki predstavlja geografsko pokritost, ne zagotavlja pa potrebnih kapacitet in popolno omrežje, ki poleg geografske pokritosti zagotavlja tudi potrebne kapacitete. Omrežje pokritosti torej pomeni, da lahko en uporabnik doseže signal in vzpostavi zvezo kjerkoli v Sloveniji z minimalnimi pogoji pokritosti. Popolno omrežje je omrežje pokritosti ustrezno povečano glede na potrebne kapacitete prometa, ob upoštevanju inženirskih vnosnih parametrov (npr. *Grade of Services*). V tehničnem delu je zajet radijski, komutacijski in prenosni del omrežja.
- Stroškovne kalkulacije sestavljajo tri korake pri izračunu cene zaključevanja klica. Najprej se določijo homogene stroškovne kategorije HCC (*homogeneous cost categories*), ki se ločijo glede na tip morfologije: mestno središče, mesto, predmestje, podeželje in hriboviti predeli. Homogene stroškovne kategorije lahko ločimo na neodvisne in odvisne stroškovne kategorije. Neodvisne stroškovne kategorije se direktno vežejo na stroškovnega povzročitelja »*cost driver*«. Odvisne stroškovne kategorije pa preko homogenih stroškovnih kategorij na stroškovnega povzročitelja »*cost driver*«. Koordinate (v modelu označeno z X1, X2, Y1, Y2, na sliki 10, ki predstavlja razmerje stroškov pri omrežju pokritosti in popolnem omrežju označeno s črkama A in B), označujejo začetno in končno točko razmerja strošek – volumen (CVR *cost volume relationship*) ter razmerje med omrežjem pokritosti in popolnim omrežjem. Naslednji korak je določitev vseh stroškovnih povzročiteljev. »*Cost drivers*« alokira stroške na omrežne elemente omrežja za pokritost ter vse homogene stroškovne kategorije na omrežne elemente. Razmerje strošek – volumen (CVR *cost volume relationship*) je jedro za določitev inkrementalnega, torej prirastnega stroška. Inkrementalni strošek je dodatni strošek, ki ga podjetje z več proizvodi povzroči kot rezultat dodatnega zagotavljanja te storitve skupaj z zagotavljanjem drugih proizvodov. Razmerje strošek – volumen oz. količina (CVR *cost volume relationship*) identificira vse variabilne oz. spremenljive stroške VC (*variable costs*), vse splošne in skupne stroške (CJC *common and joint costs*), vse fiksne stroške (CSFC *component specific fixed cost*) ter sledi spremembam posameznih stroškov glede na povzročitelja stroškov. Vsaka homogena stroškovna kategorija (HCC *homogeneous cost categories*) ima svoje razmerje med stroški in količino. Vsako razmerje strošek – volumen (CVR *cost volume relationship*) se lahko uporabi za več kot eno homogeno stroškovno kategorijo, pomembno je le, da imajo stroškovne kategorije z istim razmerjem med stroški in količino enakega povzročitelja stroškov »*cost driver*«. »*Route factors*« služijo alokaciji omrežnih elementov na storitve. Storitve (posredovani govorni promet znotraj in izven omrežja, zaključeni govorni promet, itn) so izražene v minutah. »*Route factors*« je matrika (glej preglednico 2, ki kaže matriko »*route factors*«), ki prikazuje povprečno uporabo vsakega omrežnega elementa glede na storitev. Storitev zaključevanja govornih klicev »*terminating voice call*« uporabi v povprečju en BTS (bazno postajo), en BSC (kontroler baznih postaj), dva MSC-ja (komutacijska centra), en O&M center (operativno vzdrževalni center), en Signal Service Point, en BS – BSC transmission link (BS-BSC prenosni link), en BSC – MSC transmission link (BSC – MSC prenosni link), en MSC – MSC transmission link in en

WSC link. Glede na promet se preko »route faktorjev« izračuna strošek klica na minuto.

Preglednica 2: Prikaz matrike »route faktorjev«

		BTS (Voice)	BSC	MSC	O&M Centre	Signal Service Point	BS - BSC Transmission	BSC - MSC Transmission	MSC - MSC Transmission	WSC
Service ID	Service name	NC01	NC03	NC04	NC05	NC06	NC07	NC08	NC09	NC10
S01	Originating on net voice call	2	2	2	1	1	2	2	1	0
S02	Originating off net voice call	1	1	2	1	1	1	1	1	0
S03	Terminating voice call	1	1	2	1	1	1	1	1	1
S04	Originating on net SMS	2	2	2	1	1	1	1	1	0
S05	Originating off net SMS	1	1	2	1	1	1	1	1	0
S06	Terminating SMS	1	1	2	1	1	1	1	1	1
S07	Originating on net GPRS	2	2	0	1	1	2	0	0	0
S08	Originating off net GPRS	1	1	0	1	1	1	0	0	0
09	Terminating GPRS	1	1	0	1	1	1	0	0	1

- Četrty del MTR modela predstavlja zadnji korak v samem postopku izračuna zaključevanja klica v javnem mobilnem telefonskem omrežju. Rezultati (glej sliko 9) so najprej predstavljeni skupno in na minuto stroška na omrežni element. Končni rezultat prikaže koliko je cena storitve zaključevanja klica v mobilnem omrežju na minuto. Pri tem je treba poudariti, da model izračuna ceno učinkovitega zagotavljanja storitve zaključevanja klicev in ugotovi, da je slednje najučinkovitejše preko GSM omrežja, torej omrežja druge generacije. Ker model izračunava ceno učinkovitega operaterja slednje obenem pomeni, da bo ta zagotavljal storitev preko najučinkovitejše tehnologije za zaključevanje klicev, ki je, kot pokaže izračun, prav GSM.

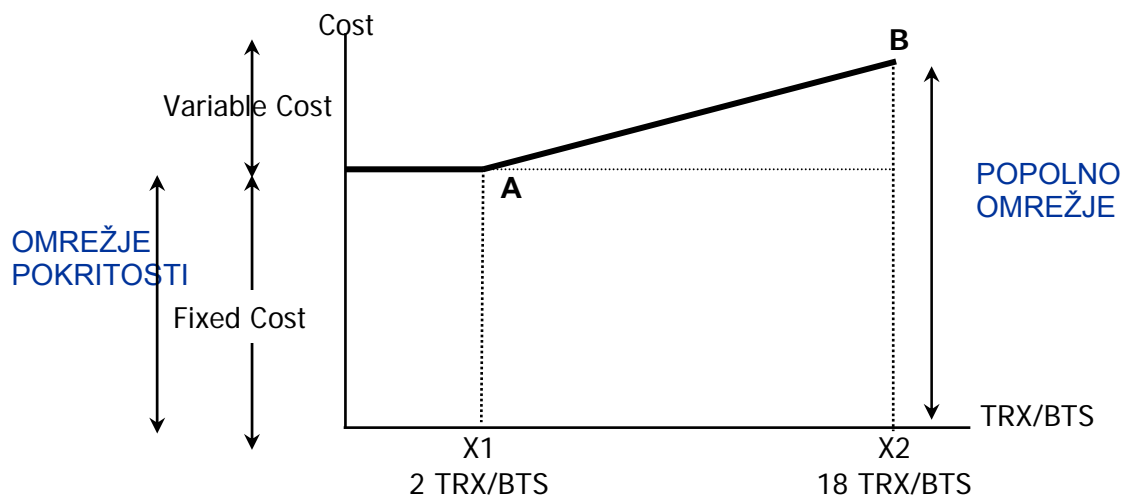
Slika 9: Izračun modela

	TOTAL				
	CSFC	VC	LRIC	CJC	LRIC+
Total Cost by Network Component (thousands EUR)	21.271	45.457	66.728	45.322	112.050
Per Minute Cost by Network Component (EURO cents)	0,928	2,135	3,063	1,842	4,905
	TOTAL				
	CSFC	VC	LRIC	CJC	LRIC+
Terminating voice call (EURO cents)	0,981	2,262	3,243	1,890	5,133

Rezultat je čista LRIC cena, ki znaša 0,0324€ na minuto brez DDV, ki jo morajo družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, kot operaterji s pomembno tržno močjo na upoštevem

trgu 7, v določenem prehodnem časovnem obdobju tudi doseči. Izračunana stroškovna cena LRIC je seštevek med CSFC (*Component Specific Fixed Cost*) in VC (*Variable Cost*). CSFC (*Component Specific Fixed Cost*) je fiksni oziroma stalni strošek, ki ga je moč direktno pripisati določenemu omrežnemu elementu. Pri računanju cene LRIC+, dodamo čistemu LRIC še CJC (*Common and Joint Cost*), ki je ravno tako fiksni strošek, vendar je skupen dvema ali več omrežnim elementom. V istem razmerju kot alociramo variabilne in fiksne stroške, alociramo tudi CJC (*Common and Joint Cost*). Slika 10 tudi nazorno prikaže razmerja med stroški.

Slika 10: Razmerje stroškov pri omrežju pokritosti in popolnem omrežju



Model Agencije upošteva le tiste stroške, ki nastanejo pri zagotavljanju predvidene rasti, kot to zahtevajo tudi Priporočila Evropske komisije. Pristop, ki temelji na prirastnih stroških upošteva samo dejansko nastale stroške, ki jih ne bi bilo, če storitve, vključene v prirast, ne bi več izvajali (tem stroškom se je torej mogoče izogniti), in spodbuja učinkovito proizvodnjo in potrošnjo ter zmanjšuje morebitno izkrivljanje konkurence. Bolj ko se cene zaključevanja klicev razlikujejo od prirastnih stroškov, večje je izkrivljanje med operaterji z asimetričnimi tržnimi deleži in prometnimi tokovi. Zato je upravičena uporaba čistega pristopa LRIC, pri čemer je ustrezen prirastek veleprodajna storitev zaključevanja klicev, vključeni pa so samo stroški, ki se jim je mogoče izogniti. Poleg tega bi bilo na podlagi pristopa LRIC mogoče kriti vse stalne in spremenljive stroške, ki dodatno nastanejo pri opravljanju veleprodajnih storitev zaključevanja klicev, kar bi olajšalo učinkovito povrnitev stroškov.

Prvi korak v oblikovanju modela je vključeval zbiranje podatkov o Mobitelovem mobilnem omrežju, ki predstavlja najrazvitejše in najbolj razvejano mobilno omrežje v Sloveniji. Drugi korak je predstavljal razvijanje in kalibriranje tehničnih modelov, da bi dobili učinkovitega 900MHz in 1800MHz operaterja glede na pridobljene podatke iz prvega koraka. Razvijanje in kalibriranje tehničnih modelov zahteva veliko različnih tehničnih, uporabnikovih in demografskih podatkov. Naslednji korak tako vključuje vnašanje geografskih in demografskih podatkov o razdelitvi geografskega ozemlja in gostoti populacije glede na zahteve in potrebe radijskega dela omrežja. Vodilo pri določanju in vnašanju variabilnih tehničnih podatkov je industrijska praksa, strokovno znanje in izkušnje strokovnjakov, ki so ta model pripravili. Rezultat zgoraj naštetih korakov je model omrežja, ki ustreza učinkovitemu omrežnemu mobilnemu operaterju glede na BS (bazne postaje), TRX (oddajnike) in BHT (promet v najprometnejši uri dneva – *busy hour traffic*) v Erlangih v določenem času. Tehnični model izračuna podatke za dve omrežji in sicer: omrežje pokritosti in popolno omrežje. Omrežje pokritosti pomeni, da lahko en uporabnik doseže signal in vzpostavi zvezo kjerkoli v Sloveniji

z minimalnimi pogoji pokritosti. Popolno omrežje je omrežje pokritosti povečano glede na zahteve prometa, ob upoštevanju tehničnih vnosnih parametrov. Stroški, ki so povezani z omrežjem pokritosti predstavljajo fiksne stroške. Razlika med omrežjem pokritosti in popolnem omrežju predstavlja variabilne stroške. Naslednji korak posodobi tehnični model tako, da le ta odseva pravo razmerje med številom uporabnikov, storitvami in samim prometom. Z uporabo tehničnega modela določi razmerje CVRs (*Cost - Volume Relationships*). V zadnjem koraku se dodajo cene opreme in povezani operativni izdatki, da bi tako lahko izračunali ceno zaključevanja klica. Znotraj vsake izmed naštetih stroškovnih kategorij je prisotnih veliko manjših stroškov, ki so oblikovani v model.

8.4.2. Predlagane obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva

Na podlagi 27. člena ZEKom lahko Agencija operaterju omrežja s pomembno tržno močjo naloži obveznost v zvezi s pokrivanjem stroškov in kontrolo cen, vključno z obveznostmi glede stroškovne naravnosti cen in obveznostmi glede sistemov stroškovnega računovodstva, v povezavi z zagotavljanjem zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju. Agencija naloži navedeno obveznost, v kolikor oceni, da bi operater omrežja s pomembno tržno močjo zaradi pomanjkanje učinkovite konkurence utegnil uveljaviti nerealne cene ali prenizko razliko med maloprodajnimi in veleprodajnimi cenami v škodo končnih uporabnikov.

Družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 lahko imajo zaradi odsotnosti učinkovite konkurence ekonomski interes za določena ravnanja, kot je postavljanje neprimernih cen v škodo drugih operaterjev in končnih uporabnikov, ob odsotnosti regulacije pa obstaja možnost uresničevanja tega interesa. Ravno tako so navedene družbe monopolisti pri nudenju zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju in lahko izkoriščajo to prednost pri opravljanju navedenih storitev. Tako lahko za druge operaterje oblikujejo ceno za zaključevanje govornih klicev v svojem omrežju na višji ravni kot za zaključevanje govornih klicev vzpostavljenih in zaključenih v lastnem mobilnem omrežju.

Agencija je preučila dosedanje dogajanje na predmetnem upoštevnem trgu in ugotovila, da utegnejo operaterji s pomembno tržno močjo omejevati razvoj konkurence s postavljanjem cen, ki niso stroškovno naravnane in ki bi bile v končni posledici v škodo končnih uporabnikov. Pri nalaganju stroškovnih obveznosti, ki takšna dejanja preprečujejo, je Agencija uporabila lastno metodo stroškovnega računovodstva, ki jo je natančno razložila v poglavju 8.4.1., prav tako pa je utemeljila tudi podlago in nujnost za njeno uporabo. Tako je Agencija izračunala stroškovno ceno učinkovitega zagotavljanja storitve zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, ki se ji morajo operaterji skozi določeno obdobje postopno približevati. Izračunane cene na podlagi navedene metodologije (tako izhodiščna kot ciljna referenčna cena) operaterjem s pomembno tržno močjo preko povračila stroškov kapitala, določenega s pomočjo metode WACC, tudi ves čas zagotavljajo primerno stopnjo donosnosti naložbe glede na vložena sredstva in s tem povezana tveganja.

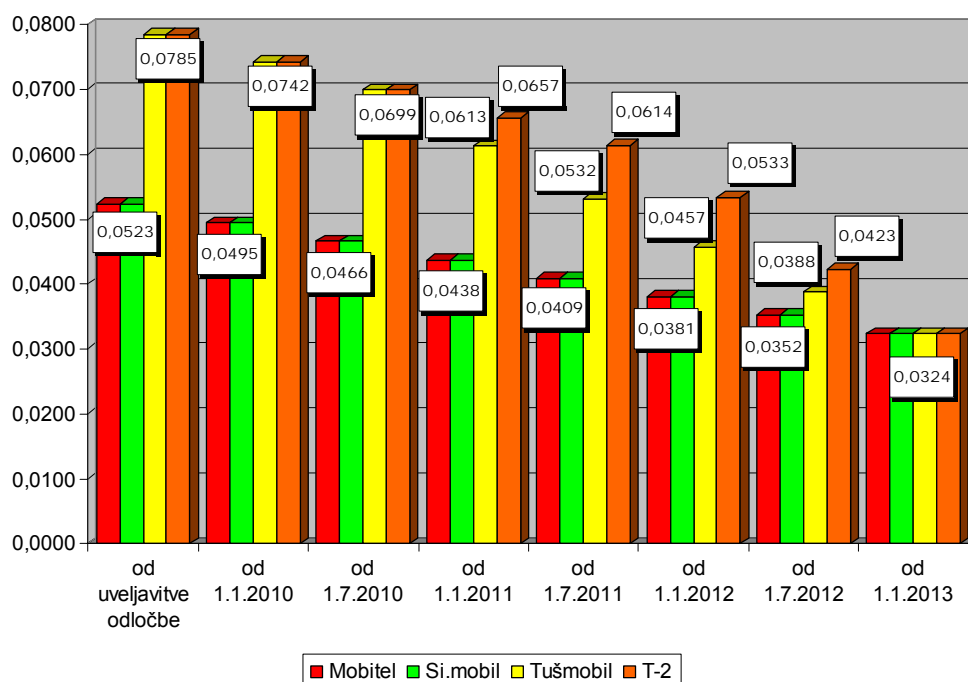
Agencija se je v nadaljevanju te analize prepričala, da je navedeni ukrep potreben in sorazmeren za zagotavljanje dolgoročne konkurenčnosti in varstva končnih uporabnikov, saj s pozitivnim vplivom na zmanjševanje in izenačevanje veleprodajnih cen posledično pozitivno vpliva tudi na maloprodajne cene, ki tudi na področju klicev v omrežja navedenih operaterjev omejujejo konkurenčnost operaterjev, ki v njihova omrežja klice zaključujejo, prav na škodo končnih uporabnikov, ki na dogajanju na trgu nimajo neposrednega in zadostnega vpliva.

Opisani način edini zagotavlja dolgoročno konkurenčnost in varstvo končnih uporabnikov, saj le upoštevanje stroškovne cene učinkovitega zagotavljanja storitve zaključevanja klicev in transparentnega prehoda k njej, omogoča izenačenje cene zaključevanja klicev med operaterji, kar je podlaga za zagotavljanje trajnostne konkurence in ima dolgoročno pozitiven vpliv na maloprodajne cene. Naložene obveznosti skupaj s postavljenimi roki so primerne in sorazmerne, kar bo Agencija dodatno utemeljila v nadaljevanju. Transparenten nadzor nad veleprodajnimi cenami je namreč nujno potreben, da se drugim operaterjem omogoči dostopnost komunikacijskih storitev na veleprodajnem trgu po takšnih cenah, ki bi jim v nadaljevanju omogočale konkurenčnost na maloprodajnih trgih.

Za družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 Agencija predlaga obveznost cenovnega nadzora v okviru katere bodo morale družbe upoštevati naslednje obveznosti.

Cena zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih družb Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, morajo biti stroškovno naravnane, skladno s stroškovno ceno učinkovitega zagotavljanja storitev, ki jo je izračunala Agencija in temelji na stroških učinkovitega hipotetičnega operaterja, torej stroških, ki takšnemu operaterju nastanejo pri učinkovitem zagotavljanju storitev zaključevanja klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju v Republiki Sloveniji, izračunane na podlagi stroškovne metodologije LRIC »*bottom up*«. Cilj obveznosti cenovnega nadzora je da družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, kot operaterji s pomembno tržno močjo na predmetnem upoštevnem trgu v navedenih časovnem obdobjih postopno dosežejo stroškovno ceno učinkovitega zagotavljanja storitve zaključevanja klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju učinkovitega hipotetičnega operaterja v Republiki Sloveniji, ki temelji na metodologiji LRIC »*bottom up*«. Agencija je v ta namen skladno s Skupnim stališčem ERG in Priporočilom Evropske komisije izdelala načrt postopnega približevanja od stroškovno naravnanih cen k stroškovnim cenam zaključevanja klicev v posamičnih javnih mobilnih omrežjih družb Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, kot sledi iz slike 11.

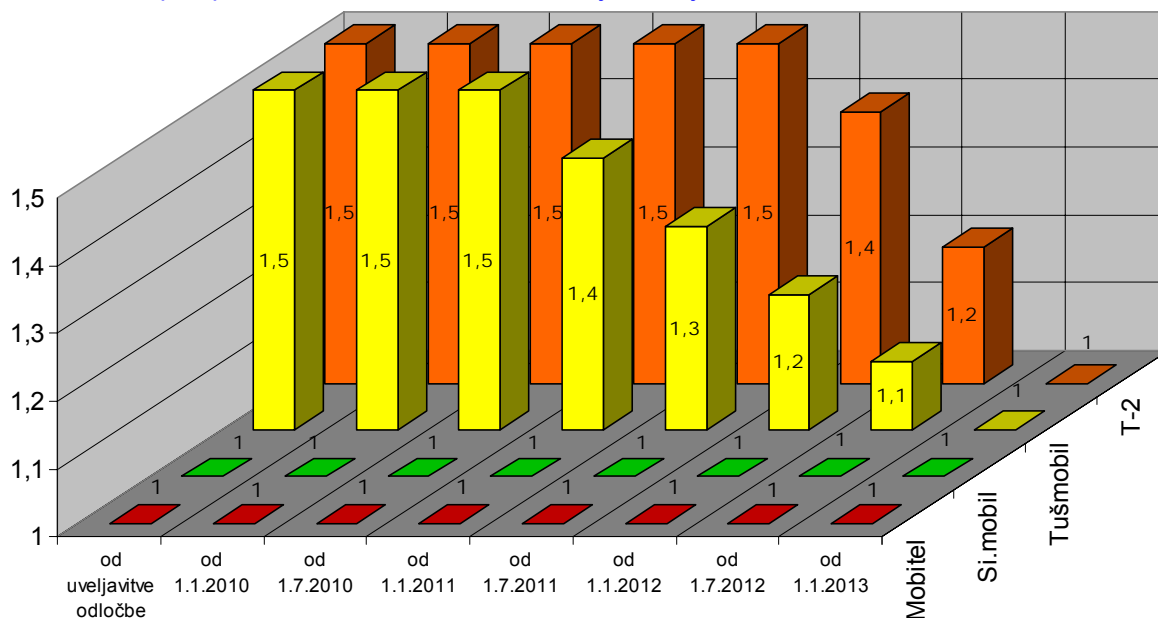
Slika 11: Postopen prehod cen zaključevanja klicev k čisti LRIC ceni učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev



	od uveljavitve odločbe do 31.12.2009	od 1.1.2010 do 30.6.2010	od 1.7.2010 do 31.12.2010	od 1.1.2011 do 30.6.2011	od 1.7.2011 do 31.12.2011	od 1.1.2012 do 30.6.2012	od 1.7.2012 do 31.12.2012	od 1.1.2013
Mobitel	0,0523	0,0495	0,0466	0,0438	0,0409	0,0381	0,0352	0,0324
Si.mobil	0,0523	0,0495	0,0466	0,0438	0,0409	0,0381	0,0352	0,0324
Tušmobil	0,0785	0,0742	0,0699	0,0613	0,0532	0,0457	0,0388	0,0324
T-2	0,0785	0,0742	0,0699	0,0657	0,0614	0,0533	0,0423	0,0324

Pri tem je za družbi Tušmobil in T-2 skladno s Skupnim stališčem ERG in Priporočilom Evropske komisije upoštevala priporočeno stopnjo asimetrije in postopen prehod k simetričnim stroškovnim cenam, kot kaže slika 12.

Slika 12: Postopen prehod k simetričnim cenam zaključevanja klicev



	od uveljavitve odločbe do 31.12.2009	od 1.1.2010 do 30.6.2010	od 1.7.2010 do 31.12.2010	od 1.1.2011 do 30.6.2011	od 1.7.2011 do 31.12.2011	od 1.1.2012 do 30.6.2012	od 1.7.2012 do 31.12.2012	od 1.1.2013
Mobitel	1	1	1	1	1	1	1	1
Si.mobil	1	1	1	1	1	1	1	1
Tušmobil	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1
T-2	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,2	1

Nadalje morajo Družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 Agenciji stroškovno dokazati vse druge cene storitev, ki so potrebne za zaključevanje klicev v njihovem omrežju in za te storitve oblikovati stroškovne cene. Družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 morajo za vse druge cene storitev, ki so potrebne za zaključevanje klicev v njihovem omrežju zaračunati le nastali učinkovit strošek, neučinkovitost operaterja, podvajanje stroškov, prevaljevanje stroškov je potrebno izločiti, saj morebitnih stroškov takšne neučinkovitosti operaterji, ki plačujejo cene drugih storitev, ki so potrebne za zaključevanje klicev, niso dolžni plačevati. Agencija lahko v času veljavnosti odločbe zahteva utemeljitev in prilagoditev navedenih cen na podlagi stroškovnih kalkulacij družb ali na podlagi lastnih metod stroškovnega

računovodstva, pri tem lahko Agencija upošteva tudi stroškovne cene, ki so na voljo pri drugih operaterjih mobilnih omrežij. Pri drugih cenah storitev, ki so potrebne za zaključevanje klicev gre predvsem za enkratne zneske priključnin za dostopovne vode, vzpostavljanje in testiranje signalizacijskih vodov, mesečne vzdrževalnine dostopovnih kapacitet in signalizacije, testiranje medomrežnih povezav in podobno. Operaterja Mobitel in Si.mobil obveznost cen, ki temeljijo na dejanskih stroških za te storitve, že imata na podlagi zadnjih izdanih regulatornih odločb, kar pomeni, da se obveznost zanju le nadaljuje in jima tozadevno ne predstavlja nesorazmernega bremena. Na drugi strani za operaterja Tušmobil in T-2, ki na tem delu cenovno še nista bila regulirana, navedeno obveznost Agencija predlaga prvič. Ne glede na to, pa ostaja dejstvo, da sta oba že povezana z drugimi operaterji omrežij, kar pomeni, da navedene spremljajoče storitve izvajata ter zanje tudi zaračunavata stroške. Zaračunavanje zgolj stroškov, ki jima z izvajanjem teh spremljajočih storitev nastajajo in ne višjih cen zanju ne more predstavljati nesorazmernega bremena. Agencija pri naložitvi te obveznosti zasleduje cilj, da se morajo operaterji s pomembno tržno močjo na razumno zahtevo drugih operaterjev z njimi medomrežno povezati, kar je kot Agencija družbam Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 predlagala že v poglavju 8.1. Z zaračunavanjem prekomernih in cen, ki ne bi temeljile na dejanskih stroških za navedene storitve, bi lahko operaterji s pomembno tržno močjo poskušali preprečiti dostop do svojega omrežja in vzpostavitev medomrežne povezave, ali pa bi na ta način z nerazumnimi komercialnimi pogoji onemogočali in ogrozili že obstoječe medomrežne povezave in operaterje, ki jim ti stroški z vzdrževanjem in ohranjanjem medomrežnih povezav nastajajo. Prav tako pa bi lahko morebitne stroške lastne neučinkovitosti pri zagotavljanju teh storitev neupravičeno prevalili na kupce teh storitev, ki brez njih ne morejo zaključevati klicev. Posledica tega bi lahko bila, da medomrežne povezave ne bi bile vzpostavljene, ali da ne bi bile vzpostavljene v zadostnih kapacitetah, v obeh primerih pa bi to pomenilo, da končni uporabniki takšnih omrežij ne bi bili povezani. Agencija zato predlaga navedeno obveznost vsem operaterjem s pomembno tržno močjo kot nujen in sorazmeren ukrep glede na cilje, ki jih zagotavlja, saj med operaterji zagotavlja trajnostno konkurenco, končnim uporabnikom pa omogoča povezljivost in posledično možnost izbire.

Agencija v nadaljevanju podaja utemeljitev predlagane cenovne regulacije cen zaključevanja klicev operaterjem s pomembno tržno močjo. Cene zaključevanja klicev v javno mobilno telefonsko omrežje so previsoke, če lahko operater doseže nerazumno visoke dobičke brez bojazni po izgubi tržnega deleža. To pomeni, da izgubo prihodkov na maloprodajnem trgu krije s prihodki na veleprodajnem trgu. To se lahko zgodi, če ima operater na trgu monopol in s tem prevladujoč tržni položaj, ki ga je v primeru družb Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 Agencija v analizi dokazala. Družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 lahko imajo ali v času delovanja razvijejo, vsled dokazane odsotnosti učinkovite konkurence na predmetnem upoštevem trgu, ekonomski interes za določena ravnanja, kot je potencialno postavljanje nerealnih cen v škodo končnih uporabnikov, ob odsotnosti regulacije pa obstaja možnost uresničevanja tega interesa. Ravno tako so družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 monopolisti pri nujenju zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju in lahko izkoriščajo to prednost pri opravljanju navedenih storitev. Tako lahko družbe Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 na eni strani za druge operaterje oblikujejo ceno za zaključevanje govornih klicev v svojem omrežju, bodisi na visoki ravni in zato ponujajo ugodne cene za zaključevanje govornih klicev vzpostavljenih in zaključenih v lastnem mobilnem omrežju, bodisi po drugi strani, v kolikor njihova cena predstavlja referenčno ceno za druge operaterje, postavijo ceno na tako nizek nivo, da ta cena kot referenčna za ostale mobilne operaterje pomeni takojšnjo uveljavitev tako nizkih cen zaključevanja klicev, ki jim ne bi omogočale pokrivanja niti stroškov učinkovitega zagotavljanja storitev oziroma jim ne bi omogočila postopnega prehoda od stroškovno naravnanih cen k povsem stroškovnim cenam učinkovitega zagotavljanja storitev. Takšno ravnanje ima takojšen negativni vpliv na razmere na predmetnem veleprodajnem trgu, posledica česar je lahko tudi izstop posameznih

operaterjev, ki se na tako hitre spremembe ne morejo ustrezno pripraviti s prilagoditvijo poslovanja in pridobivanju na učinkovitosti. Prav slednje je bil razlog, da je Agencija na predmetni trg v aprilu 2009 posegla z izdajo začasne odločbe s katero je vzpostavila in uredila razmerja med operaterji na trgih za zaključevanje klicev po tem, ko je družba Mobitel kot referenčno ceno izračunala ceno za zaključevanje klicev v lastnem omrežju v višini 0,0300€ na minuto. Vsled dejstva, da družba Si.mobil od 1.4.2009 ni več upravičena do zaračunavanja asimetričnih cen, bi zanjo implementacija navedene referenčne cene pomenila takojšnjo in neposredno ogrožitev delovanja na trgu. Enako velja tudi za ostala operaterja, Tušmobil in T-2, ki sta želela v razmerju do družb Mobitel in Si.mobil uporabljati asimetrične cene, sicer pa sta bila do tedaj še neregulirana. Ob realni predpostavki, da bi bistveno kasnejša vstopnika Tušmobil in T-2 lahko zahtevala razumno stopnje asimetrije, bi kljub njej lahko zaračunavala cene zaključevanja klicev na tako nizki ravni, ki bi jima ne omogočale niti pokrivanja stroškov zagotavljanja storitev oziroma jim ne bi omogočila postopnega prehoda do stroškovno naravnanih cen in nadalje k povsem stroškovnim cenam učinkovitega zagotavljanja storitev. Navedeno bi imelo nanju enake negativne posledice kot na operaterja Si.mobil, oziroma bi se glede na dejstvo, da sta na trg vstopila bistveno kasneje kot Mobitel in Si.mobil, zaradi česar še nista dosegla primerljivih ekonomij obsega, te odrazile v še večjem obsegu. Posledica bi bila zrušitev trajnostne konkurence, končni uporabniki pa bi posledično ostali brez možnosti izbire, kar bi se na koncu odrazilo na cenah in raznolikosti ter kakovosti storitev. V javnem interesu je, da Agencija zagotovi pogoje, na podlagi katerih do takšnega izkrivljanja konkurence ne more priti in da zaščiti pravice in interese končnih uporabnikov, zaradi česar je za operaterje s pomembno tržno močjo predlagala navedeno cenovno regulacijo.

Na drugi strani pa bi lahko operaterji za zaključevanje klicev zaračunavali previsoke cene. Namreč, sistem zaračunavanja temelji v Evropski uniji na načelu »klic plača kličoči« (*CPP calling party pays*), kar pomeni, da operater klicanega omrežja določa ceno zaključevanja klica, plača pa jo operater omrežja kličočega uporabnika. Storitve se klicani stranki ne zaračuna, zato se ta ne odzove na ceno zaključevanja klica, ki jo določi njen ponudnik omrežja. V tem smislu so običajno glavna skrb regulatornih organov na področju konkurence pretirane cene. Visoke cene zaključevanja klicev se namreč nujno povrnejo z višjimi cenami klicev za končne uporabnike. Prav to namreč ugotavlja Evropska komisija v Priporočilu, kjer v tretjem paragrafu navede, da visoke cene zaključevanja klicev običajno pomenijo visoke maloprodajne cene odhodnih klicev, kar zmanjšuje njihovo uporabo ter posledično blaginjo potrošnikov, po drugi strani pa je pri nizkih cenah zaključevanja klicev, ki se odrazi tudi na maloprodajnih cenah, mogoče pričakovati povečano uporabo odhodnih klicev, kar poveča tudi blaginjo končnih uporabnikov. Če upoštevamo dvostransko naravo trgov zaključevanja klicev, je druga morebitna težava na področju konkurence med drugim navzkrižno subvencioniranje med operaterji. Te morebitne težave na področju konkurence so značilne za trge zaključevanja klicev v mobilnih omrežjih. Ker lahko operaterji, ki zaključujejo klice, cene dvignejo bistveno nad raven stroškov, velja tudi po mnenju Evropske komisije in Skupine ERG, stroškovna naravnost za najprimernejši srednjeročni odziv na ta problem. Agencija se je na predmetnem trgu doslej s strani vseh operaterjev srečevala s poskusi postavljanja previsokih cen zaključevanja klicev, najsi so bili slednji regulirani ali ne. Tako je morala vse do posega na trg z začasno odločbo tudi operaterjema Mobitel in Si.mobil, kljub obstoječi cenovni regulaciji in obveznosti stroškovno naravnanih cen, vselej posegati v njune stroškovne modele in izračune, na podlagi katerih sta bila dolžna izračunavati stroškovne cene in iz izračunov izločati stroške, ki vanje niso sodili, ali pa jih izločati, ker so bili že uporabljeni na drugih stroškovnih mestih. Izkušnje Agencije torej so, da želijo operaterji glede na svoj monopolni položaj na predmetnih upoštevanih trgih za zaključevanje klicev izkoriščati pomembno tržno moč, ki jo imajo. Enako velja tudi za neregulirane operaterje. Tako je denimo operater Tušmobil vztrajal pri visoki ceni zaključevanja klicev (0,1123€) kljub temu, da sta regulirana operaterja svoji ceni zniževala, pri čemer je asimetrija, ki jo je imel v

razmerju do Mobitela in Si.mobila občutno rasla, ob tem, da je Tušmobil povečeval bazo uporabnikov in količino ter delež prometa, ki ga je zaključeval v svojem mobilnem omrežju. Obenem vztraja tudi pri višji ceni, ki jo je za zaključevanje klicev zaračunava operaterjem omrežij na fiksni lokaciji (0,1733€), kljub temu, da realno za to ni podlage v stroških. Na pozive operaterjev po znižanju asimetrije se Tušmobil ni odzival, kar pomeni, da imajo operaterji, tudi če so njihovi tržni deleži majhni in na trgu ne nastopajo dolgo, pri zagotavljanju storitev zaključevanja klicev v svojih omrežjih takšno tržno moč, izhajajočo iz monopola, ki na teh trgih obstaja, da lahko ob odsotnosti regulacije uveljavljajo svoje komercialne pogoje tudi v odnosu do bistveno večjih operaterjev. Tudi operater T-2, ki je na trg vstopil s simetričnimi cenami do ostalih mobilnih operaterjev, je v začetku leta 2009 poskušal pri ostalih operaterjih doseči povečanje cen zaključevanja klicev in asimetrične cene, v zvezi s čimer so na Agenciji potekali tudi medoperaterski spori. Ker je Agencija na trg posegla z izdajo začasne odločbe v aprilu 2009, je postala vsebina tozadevnih sporov obsoletna, kljub temu pa kaže, da je potreba po jasni cenovni regulaciji in obveznostih stroškovne naravnosti izjemno pomembna. Ob tem, da se na ta način ščiti trajnostna konkurenca in pravice ter blaginja končnih uporabnikov, pa pregledna in usklajena cenovna regulacija operaterjem hkrati omogoča lažje poslovno načrtovanje, z njihove strani povečuje investicije in jim, kar je še posebej pomembno, zmanjša regulatorno breme, s čimer postane bolj sorazmerna glede na cilje in javni interes, ki ga zasleduje.

S postopnim preходом iz stroškovno naravnanih cen do uporabe stroškovnih cen zaključevanja klicev in uporabe simetričnih cen za zaključevanje klicev, kot ga predlaga Agencija, se vzpodbuja učinkovitost in trajnostna konkurenca ter povečajo koristi za uporabnike v smislu cen in ponudbe storitev.

Agencija za operaterje s pomembno tržno močjo predlaga postopen prehod od stroškovno naravnane cene učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev k stroškovni ceni učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev, kot sledi iz spodnje preglednice in zgoraj iz slike 11.

Preglednica 3: Postopen prehod cen zaključevanja klicev k čisti LRIC ceni učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev

	od uveljavitve odločbe do 31.12.2009	od 1.1.2010 do 30.6.2010	od 1.7.2010 do 31.12.2010	od 1.1.2011 do 30.6.2011	od 1.7.2011 do 31.12.2011	od 1.1.2012 do 30.6.2012	od 1.7.2012 do 31.12.2012	od 1.1.2013
Mobitel	0,0523	0,0495	0,0466	0,0438	0,0409	0,0381	0,0352	0,0324
Si.mobil	0,0523	0,0495	0,0466	0,0438	0,0409	0,0381	0,0352	0,0324
Tušmobil	0,0785	0,0742	0,0699	0,0613	0,0532	0,0457	0,0388	0,0324
T-2	0,0785	0,0742	0,0699	0,0657	0,0614	0,0533	0,0423	0,0324

Agencija je tako izhodiščno referenčno ceno 0,0523€, kot tudi ciljno referenčno ceno 0,0324€ učinkovitega zagotavljanja storitev izračunala na podlagi zgoraj opisnega lastnega modela LRIC. Pri tem cena 0,0523€, kot izhodiščna referenčna cena, za katero Agencija predlaga, da naj velja od uveljavitve odločb, izdanih operaterjem s pomembno tržno močjo, pa do vključno 31.12.2009, predstavlja izračunano ceno LRIC+ na podlagi podatkov o številu uporabnikov na dan 31.12.2008. Agencija je to ceno kot referenčno ceno izračunala že za potrebe izdaje začasne odločbe operaterjem s pomembno tržno močjo, Mobitelu, Si.mobilu, Tušmobilu in T-2, aprila 2009 in velja od vključno 1.4.2009. Ta izhodiščna referenčna cena torej predstavlja trenutno veljavno referenčno ceno zaključevanja klicev, v odnosu na katero smeta skladno z veljavnimi regulatornimi ukrepi operaterja Tušmobil in T-2 uporabiti faktor asimetrije 1,5, kar pomeni, da smeta trenutno zaračunavati cene zaključevanja klicev v svoji omrežji v višini 0,0785€. Agencija je torej kot izhodiščno točko predlagane nadaljnje cenovne

regulacije določila trenutno veljavne cene zaključevanja klicev posameznih mobilnih operaterjev.

Izhodiščna referenčna cena 0,0523€ kot LRIC+ cena, vključuje poleg izračunane stroškovne cene čisti LRIC še CJC (*Common and Joint Cost* – splošne in skupne stroške), ki prav tako predstavljajo fiksni strošek, vendar je ta skupen dvema ali več omrežnim elementom. Pri izračunu navedene referenčne cene je Agencija prav tako upoštevala 25% tržni delež hipotetičnega učinkovitega operaterja, ker pa je izračun opravljala v aprilu 2009, je imela zadnje razpoložljive uradne podatke o številu končnih naročniških in predplačniških uporabnikov za konec leta 2008, zato je pri izračunu upoštevala slednje. Ker operaterji Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2 navedeno LRIC+ ceno na podlagi začasne odločbe že uporabljajo kot referenčno ceno za zaključevanje klicev v svojih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, Agencija predlaga, da navedene izhodiščne cene veljajo kot izhodiščna cene za operaterje od uveljavitve regulatornih odločb do konca leta 2009. Operaterjem s pomembno tržno močjo na upoštevnem trgu 7, Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2, so bile na podlagi začasne odločbe iz aprila 2009 naložene obveznosti cenovne regulacije in stroškovnega nadzora cen, pri čemer je bila operaterjema Tušmobil in T-2, kot kasnejšima vstopnikoma, ki ne dosegata minimalne stopnje učinkovitosti, ki jo je Evropska komisija, kot smo že navedli, postavila na prag najmanj 20%, in skladno s Skupnim stališčem ERG, dovoljeno na izračunano referenčno ceno 0,0523€ uporabiti asimetrijo v višini 1,5, kar je Agencija v odločbi tudi utemeljila. Iz tega razloga, enako kot je predlagala v zvezi z izhodiščno ceno družb Mobitel in Si.mobil, predlaga tudi za družbi Tušmobil in T-2, ceni 0,0785€, ki jima jih je določila z navedeno začasno odločbo, kot izhodiščni ceni, od katerih se Tušmobil in T-2 postopoma približujeta ciljni referenčni ceni učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev čisti LRIC, ki znaša 0,0324€. Pri tem Agencija ugotavlja, da je najprimerneje, da operaterja Tušmobil in T-2 v posameznem obdobju dovoljeno stopnjo asimetrije vedno uporabljata v razmerju do cene, ki v istem obdobju velja za Mobitel in Si.mobil. Agencija bo v nadaljevanju dodatno utemeljila razloge za predlagane stopnje asimetričnih cene v prehodnem obdobju, kot jih predlaga za operaterja Tušmobil in T-2, ter njihovo sorazmernost.

Izračun referenčne stroškovne cene učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev čisti LRIC, je Agencija izvedla v juniju 2009, pri čemer je skladno s Skupnim stališčem ERG in zgornjimi utemeljitvami, pri izračunu upoštevala 25% tržni delež hipotetičnega učinkovitega operaterja ter podatke o številu končnih naročniških in predplačniških uporabnikov za konec prvega tromesečja leta 2009, kot zadnje razpoložljive uradne podatke. Rezultat čisti LRIC modela Agencije je bil po tako uporabljenih podatkih 0,0324€. Tako pri izračunu izhodiščne referenčne cene, kot tudi pri izračunu ciljne referenčne cene je Agencija sledila Priporočilu Evropske komisije, ki ga je za uporabo LRIC modelov podrobno opisala in utemeljila že zgoraj, sledila pa je tudi Skupnemu stališču Skupine evropskih regulatorjev. Glede na to, da tako skladno s Priporočilom Evropske komisije kot tudi skladno s Skupnim stališčem ERG pri operaterjih Mobitel in Si.mobil ni nobene osnove, da bi na tako izračunane referenčne cene navedena operaterja lahko uveljavljala kakršnokoli asimetrijo, Agencija obe ceni predlaga kot neposredno referenčni za oba operaterja. Pri tem pa zaradi sorazmernega prehoda od izhodiščne stroškovno naravnane cene učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev (LRIC+ cene) k stroškovni ceni učinkovitega zagotavljanja istih storitev (čisti LRIC ceni) predlaga za operaterja Mobitel in Si.mobil postopen linearen prehod, torej linearno zniževanje cen zaključevanja klicev, kar bo Agencija podrobno utemeljila v nadaljevanju. Agencija je namreč želela preprečiti nenadno ali nesorazmerno prehitro znižanje cen zaključevanja klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih pri doseganju ciljne cene učinkovitega zagotavljanja klicev čisti LRIC. Slednje bi se namreč lahko odrazilo v nenadnem padcu prihodkov operaterjev z naslova zaključevanja klicev, ne da bi se lahko na to ustrezno pripravili, kar bi jim povzročilo resne finančne težave pri delovanju na trgu. Da bi to

preprečila, je Agencija predlagala postopen prehod »*glidepath*« proti ciljni stroškovni ceni. To operaterjem omogoča, da v prehodnem obdobju dosežejo zahtevano stopnjo učinkovitosti, prilagodijo svoje poslovne načrte in tržne strategije. Kljub temu pa predlagani prehod po nepotrebnem ne zavira približevanja točki v časovni premici, ko naj operaterji na trgu dosežejo stroškovne in simetrične cene učinkovitega zaključevanja klicev v svojih omrežjih, na kar posebej opozarja Evropska komisija v Priporočilu. Agencija je tako oblikovala in predlagala prehod, ki na eni strani vsem operaterjem zagotavlja ustrezen nivo predvidljivosti cenovne regulacije, njeno konsistentnost in varnosti na trgu ter jim omogoča postopno prilagajanje pri doseganju zahtevane stopnje učinkovitosti, po drugi strani pa preprečuje neupravičeno visoke cene zaključevanja klicev, neupravičene in previsoke stopnje asimetrije med operaterji ter neupravičeno dolge prehode k ciljnim cenam učinkovitega zagotavljanja storitev, ki na trgu povzročajo konkurenčne motnje, ki imajo v končni posledici najbolj negativne učinke prav na končne uporabnike.

Ker družbi Mobitel in Si.mobil uporabljata simetrični ceni za zaključevanje klicev, saj ne v priporočilu Evropske komisije ne v Skupnem stališču ERG ni mogoče najti podlage, da bi družba Si.mobil lahko uporabljala asimetrične cene, je Agencija prepričana, da je najprimernejša metoda, da navedena operaterja dosežeta ciljno čisto LRIC ceno učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev, linearni prehod od izhodiščne do ciljne cene skozi predlagano časovno obdobje. Ugotovitve Agencije, da družba Si.mobil za zaključevanje klicev ne more uporabljati asimetričnih cen potrjuje tako Skupno stališče ERG, kot tudi Priporočilo Evropske komisije. Si.mobil namreč po vseh kriterijih presega minimalni učinkoviti obseg, torej prag po katerem lahko storitve zagotavlja na učinkovit način; tako po deležu končnih uporabnikov, kot tudi po deležih zaključenega prometa in prihodkov, ki jih iz tega naslova ustvari, pri tem pa je na trgu že deset let. Nadalje Agencija ugotavlja, da je linearno nižanje cen, ki je predvideno ob začetku in sredi let 2010, 2011, 2012 in končno v začetku leta 2013 doseže ciljno ceno, najbolj ustrezno. Omogoča namreč najbolj postopen prehod k ciljni ceni, ki po eni strani ni prepogost, po drugi strani pa ne pomeni prevelikih enkratnih nižanj cen, v kolikor bi bila ta frekvenca manjša. Agencija je znotraj predlaganega časovnega okvira, na vsakič veljavni ceni Mobitela in Si.mobila določala tudi ceni operaterjema Tušmobil in T-2, ki sta sicer upravičena do ustreznih stopenj asimetrije. V kolikor bi se znotraj časovnega okvira cene družbama Mobitel in Si.mobil nižale redkeje, bi ustrezno počasneje zniževala ceno tudi Tušmobil in T-2, saj je njuna asimetrija vezana na v vsakem obdobju znotraj časovnega okvira veljavno ceno Mobitela in Si.mobila. Na ta način pa bi se z zmanjševanjem števila korakov nižanja cen vseh operaterjev izgubil smisel, ki ga ima postopni prehod (*glidepath*).

Izhodišče Skupnega stališča ERG je, da morajo biti praviloma cene zaključevanja klicev simetrične, asimetrija, ki je v določenih primerih sprejemljiva, pa mora biti ustrezno upravičena¹⁴. Skladno s Skupnim stališčem ERG vodi predolgo dopuščanje asimetričnih cen do neučinkovitosti in je za konkurenco in blaginjo škodljivo, saj bodo operaterji visoke stroške, ki jih morajo plačevati za zaključevanje klicev prevalili na končne uporabnike, kar povedano drugače pomeni, da operaterji, ki bi predolgo in neupravičeno zaračunavali asimetrične cene, svojo neučinkovitost prevalili na končne uporabnike. Ne glede na navedeno, pa Skupno stališče ERG v asimetriji v določenem prehodnem obdobju vidi tudi prednosti. Na tem mestu lahko navedemo, da asimetrijo v prehodnem obdobju dopušča v enakih primerih, kot jo dopušča Evropska komisija v Priporočilu. V delu, kjer Skupno stališče ERG obravnava asimetrijo v primeru bistveno kasnejšega vstopa¹⁵ uvodoma ugotovi, da samo dejstvo nizkih začetnih obsegov novega vstopnika ne pomeni, da je sam strošek enote zaključevanja klicev takšnega operaterja nujno zelo visok. Slednje pomeni, da lahko regulator faktorje asimetrije, ki jih novemu vstopniku v prehodnem obdobju dovoli uporabiti,

¹⁴ Skupno stališče ERG, str. 82

¹⁵ Ibidem, str 88 do 95

veže na stroškovno naravnane cene, oziroma, da ni potrebno, da so faktorji asimetrije, s katerimi se množijo stroškovno naravnane cene, nerazumno visoki. Stališče Skupine ERG je, da naj se regulatorji izogibajo dopuščanju takšnih razlik v cenah zaključevanja klicev med operaterji, ki bi ne le dopuščale pokrivanje večjih stroškov na enoto zaključenega klica, temveč bi omogočale subvencioniranje maloprodajnih storitev. Pretirano visoka stopnja asimetrije je za novega vstopnika lahko celo škodljiva, čeprav mu kratkoročno zagotavlja pozitivno finančno stanje. Veleprodajne cene se namreč nujno odražajo na maloprodajnih cenah, kar pomeni, da bodo operaterji, ki morajo za zaključevanje klicev v omrežje novega vstopnika plačevati zelo visoke cene, te vključili v maloprodajne cene za klice v njegovo mobilno omrežje. Posledica tega je, da bo novi operater soočen z zelo nizkim številom klicev iz drugih omrežij k njegovim uporabnikom, saj si bodo slednji ustvarili percepcijo, da so klici v njegovo omrežje dragi in se jim bodo izogibali. To pa negativno vpliva na potencialne in obstoječe končne uporabnike novega operaterja, ki si želijo biti tudi klicani in se prav zaradi tega ne bi odločili uporabljati omrežja, v katerega drugi uporabniki ne kličejo zaradi visokih stroškov. Novi operater bo tako soočen z nizko rastjo tržnega deleža in po drugi strani tudi nizkimi volumni prometa v svoje omrežje, kar na njegovo delovanje in povečevanje učinkovitosti slabo vpliva. Skupno stališče ERG zato regulatorjem priporoča razumno zgornjo mejo asimetrije, ki bo ustvarjala pozitivne in ne negativnih učinkov ter postopen prehod k simetričnim cenam. Ugotovitev ekspertov ERG je, da je razumna zgornja meja za faktor asimetrije 1,5 in izhaja iz dejstva, da je celo v primerih visokih stopenj asimetrij med državami članicami EU ta med 98 operaterji izjemno redko (le pri 7 operaterjih) presejala faktor 1,5 in je tako izpeljana iz primerjalne metode ter dobre prakse evropskih regulatorjev. Skupno stališče Skupine evropskih regulatorjev posebej izpostavlja, da se morajo mobilni operaterji poleg regulatornega dela in pogojev, ki jih mora regulator zagotavljati, zavedati tudi svojega deleža odgovornosti in običajnega tveganja za lasten uspeh na trgu.¹⁶ Bistvena predpostavka Skupnega stališča je namreč, da bistveno kasnejši vstopnik razpolaga z bistveno nižjimi tržnimi deleži, ki imajo za posledico bistveno nižje ekonomije obsega, ki jih z njimi dosega, kar ga omejuje pri tem, da bi dosegal ustrezno stopnjo učinkovitosti. Glede postopnega prehoda k simetričnim cenam Skupno stališče ugotavlja, da je treba tak prehod opraviti skladno z upoštevanjem časa vstopa novega operaterja (torej dejstva, da gre za bistveno kasnejši vstop), zrelosti trga in ovir za širitev na trgu, kar navaja tudi Priporočilo Evropske komisije.¹⁷ Skupno stališče ERG tako navaja pričakovano rast tržnega deleža novega vstopnika na trgu, kjer skupaj delujejo štirje operaterji, skozi obdobje šestih let:

Preglednica 4: Pričakovana rast tržnega deleža novega vstopnika

	0 years	1 year	2 years	3 years	4 years	5 years	6 years
Market share	0%	8%	13%	16%	19%	21%	22%

Vir: Skupno stališče ERG

Skupno stališče ERG navaja, da bi tak operater dosegel stopnjo minimalne učinkovitosti in podobnih stroškov, kot jih imajo ostali tekmeči, v približno petem letu delovanja in posledično priporoča prehodno obdobje asimetričnih cen v dolžini petih let. Za ta čas mora regulator vzpostaviti prehodno obdobje, pri čemer Skupno stališče priporoča bodisi linearno nižanje stopnje asimetrije od 1,5 proti simetrični ceni, bodisi časovno premico za nižanje stopenj asimetrije, ki naj bo utemeljena na razumnosti ali na stroškovnih referencah, če te niso nerazumne. Skupno stališče ERG navaja, da mora biti postopen prehod od asimetričnih k simetričnim cenam kasnejšega vstopnika tak, da mu omogoča, da v tem času pridobiva na

¹⁶ Ibidem, str. 94

¹⁷ Priporočilo, točka 10

ekonomijah obsega (tržnem deležu, količini prometa), po drugi strani pa ga mora usmerjati k učinkovitosti in čimprejšnjem zniževanju stroškov.¹⁸

Na trg sta komercialno kot zadnja operaterja vstopila Tušmobil, konec oktobra 2007 in T-2, junija 2008. Mobitel je pričel komercialno ponujati storitve mobilne telefonije druge generacije julija 1996, Si.mobil pa marca 1999. Vstop Tušmobila in T-2 se je tako zgodil približno 12 let po vstopu Mobitela in približno 9 let po vstopu Si.mobila. Iz navedenega je evidentno, da gre v primeru Tušmobila in T-2 za bistveno kasnejši vstop na trg, kar je skladno s Priporočilom Komisije in Skupnim stališčem ERG predpogoj za to, da smeta navedena operaterja v prehodnem obdobju po vstopu uporabljati asimetrične cene. Ob tem je treba ugotoviti, ali oba operaterja vsak zase dosegeta minimalna učinkovita obsega. Priporočilo pravi, da tržni delež med 15 in 20 % predstavlja raven minimalnega učinkovitega obsega. Stališče ERG navaja, da bi novi operater dosegel tržni delež, ki bi pomenil podobne stroške obstoječim operaterjem, po približno petih letih, pri čemer bi imel približno 21% tržnega deleža. Ideja namreč je, da se v omejenem prehodnem obdobju novemu operaterju da možnost doseči vsaj minimalno učinkovitost obsega. Agencija ugotavlja, da sta operaterja Tušmobil in T-2 konec merjenega obdobja na trgu komercialno prisotna leto in pol oziroma devet mesecev, pri čemer sta dosegla naslednja tržna deleža:

Preglednica 5: Tržni deleži končnih uporabnikov operaterjev Tušmobil in T-2

	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
Tušmobil	/	0,6	2,1	3,4	4,4	5,8	6,3
T-2	/	/	/	0,1	0,1	0,3	0,5

Vir: APEK, 2009

Agencija ugotavlja, da tržna deleža Tušmobila in T-2 ne dosegeta minimalnega učinkovitega obsega. Slednje je mogoče ugotoviti tudi pri pogledu na tržne deleže skupnega zaključenega prometa obeh operaterjev, ki pokaže, da imata oba izjemno majhne ekonomije obsega, kjer deleži skupnega zaključenega govornega prometa zaključenega v njunih omrežjih izjemno dobro odražajo njune tržne deleže:

Preglednica 6: Delež skupnega dohodnega prometa operaterjev Tušmobil in T-2

	2006	2007	2008/q1	2008/q2	2008/q3	2008/q4	2009/q1
TUŠMOBIL		0,05	1,4	2,7	4,4	6,0	6,7
T2				0,01	0,1	0,2	0,4

Vir: APEK, 2009

Na podlagi doslej opazovanih kriterijev lahko ugotovimo, da sta Tušmobil in T-2 tako v skladu s Priporočilom, kot s Skupnim stališčem upravičena do uveljavljanja asimetričnih cen glede na stroškovno naravnane referenčne cene. Da pa bi lahko utemeljili stopnjo asimetrije in določili časovni okvir in način, na katerega naj operaterja stopnjo asimetrije znižujeta do uveljavitve stroškovne čisti LRIC cene, skladno s Priporočili in Skupnim stališčem treba ugotoviti tudi, ali na trgu obstajajo ovire za širitev novih vstopnikov. V Sloveniji so kupci storitev mobilne telefonije v večini že končni uporabniki obstoječih operaterjev (stopnja penetracije znaša 100,3%) in je njihov prehod k novemu ponudniku treba dodatno stimulirati. V kolikor obstajajo ovire širitve, lahko taka situacija predstavlja za bistveno kasnejše vstopnike oviro, saj je njihova rast ovirana. Tušmobil in T-2 sta vstopila na zrel trg, ki pred tem ni imel tako visoke stopnje penetracije, medtem, ko sta Mobitel in Si.mobil vstopila na trg, na katerem je bila stopnja penetracije še zelo nizka, sam trg pa je bil še v zgodnji fazi razvoja. Naloga Tušmobila in T-2, je torej poskušati uporabnike prepričati, naj zapustijo obstoječega operaterja in preidejo k njima. Prepričati uporabnika, ki je že naročnik ali predplačnik pri enem od obstoječih operaterjev, pa je za operaterja, ki je vstopil na zrel trg

¹⁸ Skupno stališče ERG, str. 93

vsekakor težje in dražje, kot pridobiti novega uporabnika, ki storitev še ne uporablja. Takšno pridobivanje uporabnikov pa je lahko oteženo tudi zaradi drugih okoliščin, zaradi katerih posamezen uporabnik morda ne bo zamenjal operaterja, saj bi mu to lahko predstavljalo preveliko breme, bodisi časovno (prenašanje številke k drugemu operaterju, sklepanje novih pogodb in podobno), bodisi finančno (pogodbena vezava na obstoječega ponudnika s klavzulo o pogodbeni kazni, menjava ali odklepanje telefonskega aparata, ki je zaklenjen na določeno omrežje). Glede na to, da je največji del Slovenskih končnih uporabnikov naročniških uporabnikov, kar 63%¹⁹, kar pomeni, da so z operaterjem vezani s pogodbo, pri čemer je zelo verjetno, da so ob sklenitvi pogodbe sprejeli pogoj časovne vezave zaradi nakupa subvencioniranega telefonskega aparata ali drugih ugodnosti (praviloma je v Sloveniji obdobje vezave ob nakupu subvencioniranega mobilnega GSM terminala 12 mesecev, za UMTS mobilni terminal pa 24 mesecev), je za operaterje pridobivanje slednjih precej težje, kot pridobivanje predplačniških uporabnikov, ki jih je v Sloveniji zgolj 37%²⁰, njihov delež pa se ves čas znižuje. Operaterji, ki želijo pridobiti nove uporabnike, se vsled navedenega srečujejo z velikimi ovirami. Kljub temu, da je viden trend rasti prehajanja končnih uporabnikov med operaterji in da je uspel Tušmobil na svoje omrežje prenesti precejšen delež vseh prenesenih številok, pa je treba ugotoviti, da je odstotek uporabnikov, ki so k drugemu operaterju prenesli številko (7,1%) še vedno precej pod evropskim povprečjem, ki znaša 10,3%²¹, kar pomeni, da je število prehodov v Sloveniji še vedno precej nizko, ovire širitve za nove operaterje pa tako tudi iz tega vidika visoke. Ker na zrelem trgu novi vstopnik pridobiva končne uporabnike predvsem od obstoječih operaterjev, ti kljub morebitnim nižjim cenam storitev ne bodo v veliki meri prehajali k novemu ponudniku, če njegove storitve ne bodo predstavljale obsega in kvalitete, kot so je vajeni pri obstoječem ponudniku, kar pomeni, da mora že ob vstopu na trg oblikovati visoko konkurenčno storitveno ponudbo. Glede na povedano je mogoče ugotoviti, da ovire širitve za nova vstopnika obstajajo.

Agencija je na podlagi opravljene analize in skladno s Priporočilom Evropske komisije ter Skupnim stališčem ERG ugotovila, da sta operaterja Tušmobili in T-2 na trg vstopila bistveno kasneje kot Mobitel in Si.mobil. Glede na relativno nedavni vstop, dosemeta v primerjavi z operaterjema Mobitel in Si.mobil nizke tržne deleže končnih uporabnikov in zaključenega prometa v svojih omrežjih, torej bistveno manjše ekonomije obsega. Operaterja Tušmobil in T-2 s svojimi tržnimi deleži namreč v ničemer ne dosemeta minimalnega učinkovitega obsega, kot ga navaja Priporočilo Evropske komisije ali Skupno stališče ERG, kar pomeni, da storitev zaključevanja klicev še ne moreta zagotavljati na učinkoviti ravni, ob tem pa so na trgu prisotne tudi ovire za širitev. Navedeno tako Skupno stališče kot Priporočilo Evropske komisije priznavata kot ene redkih razlogov, zaradi katerih lahko operater v prehodnem obdobju po vstopu uveljavlja asimetrične cene za zaključevanje klicev. Ne glede na navedeno, pa Agencija skladno s Skupnim stališčem ERG in Priporočilom Evropske komisije poudarja, da se od slehernega operaterja po preteku prehodnega obdobja pričakuje, da bo drugim operaterjem za zaključevanje klicev zaračunaval ceno učinkovitega zagotavljanja storitve ne glede na dejansko dosežen prag učinkovitosti. Razlog za dopustitev asimetričnih cen bi lahko bil tudi v uporabi manj učinkovitega frekvenčnega spektra (3G), vendar pa bi se morala za uporabo asimetričnih cen, ki bi jih hotel tak operater zaračunavati na tej podlagi dlje od prehodnega obdobja, objektivno utemeljiti razlike, na katere tak operater ne more vplivati. Agencija je že navedla, da je na podlagi izračunov modela ugotovila, slednje pa je tudi ugotovitev ekspertov ekonomske in inženirske stroke podjetja Deloitte, ki je za Agencijo model izdelal, da je najučinkovitejše zagotavljanje storitev zaključevanja govornih klicev mogoče preko omrežja druge generacije (2G). Slednje pomeni, da bo učinkoviti operater za

¹⁹http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/doc/implementation_enforcement/annualreports/14threport/annex1.pdf, dostop na dan 25.3.2009

²⁰ Ibidem

²¹ Ibidem

učinkovito zaključevanje govornih klicev izbral tehnologijo, ki mu bo zagotavljala največjo učinkovitost, saj drugi operaterji višjih stroškov zaradi njegove neučinkovitosti, ki bi morebiti izhajala iz izbrane tehnologije, ki je manj učinkovita od 2G, niso dolžni plačevati. Pri tem je treba omeniti, da je frekvenčni spekter na tehnologiji 2G še prost, kar pomeni, da bi si operater, ki bi uporabljal zgolj 3G tehnologijo, učinkovitost lahko povečal tudi z izbiro učinkovitejšega frekvenčnega spektra. Evropska komisija namreč meni, da operaterji, ki prejmejo nadomestilo za dejanske stroške, nastale pri zaključevanju klicev, niso dovolj spodbujeni k izboljšanju učinkovitosti, zato je treba regulirane cene zaključevanja klicev čim prej znižati na raven stroškov, ki jih imajo učinkoviti operaterji. Pri določanju cen zaključevanja klicev pa je skladno s Priporočilom Evropske komisije treba vsako odstopanje od posamične stopnje učinkovitih stroškov utemeljiti z objektivnimi razlikami v stroških, na katere operaterji ne morejo vplivati. Priporočilo tako od nacionalnih regulatorjev zahteva, da zagotovijo, da so cene zaključevanja klicev do 31.12.2012 stroškovno učinkovite in simetrične, pri čemer so odvisne od morebitnih objektivnih razlik v stroških, ugotovljenih v skladu s točkama 9 in 10 istega priporočila.²² Priporočilo Komisije dopušča, da lahko za nove operaterje na trgih mobilne telefonije veljajo v prehodnem obdobju višji stroški na enoto, dokler ti ne dosežejo minimalnega učinkovitega obsega. Priporočilo navaja, da je glede na Skupno stališče ERG upravičeno izhajati iz časovnega okvira štirih let za odpravo asimetrij; podlaga za to je ocena, da bo po pričakovanjih na trgu mobilne telefonije tržni delež med 15 in 20 % dosežen v treh do štirih letih, s tem pa bo dosežena raven minimalnega učinkovitega obsega. Skupno stališče ERG predpostavlja, da bi nov vstopnik dosegel stopnjo minimalne učinkovitosti in podobnih stroškov, kot jih imajo ostali tekmeci, v približno petem letu delovanja, ko bi razpolagal s približno 21% tržnim deležem delovanja in priporočajo prehodno obdobje asimetričnih cen v dolžini petih let. Pri tem predvideva, da bi novi operater po letu delovanja na trgu dosegal 8% tržni delež, po dveh letih pa 13%. Agencija ugotavlja, da ima po letu in pol na trgu, operater Tušmobil nižji delež od tistega, ki ga predvideva Skupno stališče ERG in naj bi se po letu in pol gibal okoli 10%. Po devetih mesecih na trgu je T-2 dosegel pol odstotni tržni delež in je malo verjetno, da bi dosegel v letu dni od vstopa na trg 8%. Agencija tako ugotavlja, da so obsegi, ki jih trenutno dosegata operaterja Tušmobil in T-2 na ravni, ko operaterja nikakor ne dosegata minimalne stopnje učinkovitosti, niti se ji še nista približala do mere, ko bi bilo upravičeno kot dovoljeno stopnjo asimetrije uporabiti nižji faktor od 1,5, ki ga kot razumnega predlaga Skupno stališče ERG. V zvezi s časovnim okvirom, v katerem naj bistveno kasnejši vstopnik uveljavi simetrične stroškovne cene, je Priporočilo Komisije strožje od Skupnega stališča ERG, pri čemer nekoliko manj podrobno obravnava posamezne specifikke. Agencija je upoštevala dejstvo, da so lahko ovire za širitev v Sloveniji visoke in po drugi strani ugotovitev, da operaterja po času, ko na trgu komercialno delujeta ne dosegata niti predvidenih obsegov, ki jih za zrele trge z 0 stopnjo rasti, s štirimi operaterji, predvideva Skupno stališče ERG. Zato je na podlagi trenutne analize dopustila možnost, da operaterja uveljavljata asimetrične cene do trenutka, ko je za vse operaterje s pomembno tržno močjo na upoštevnem trgu za zaključevanje klicev predvidela iztek uporabe stroškovno naravnanih cen in uveljavitev stroškovnih cen čisti LRIC, torej do konca leta 2012. Ker je asimetrija obeh operaterjev vezana na stroškovno naravnane cene, izračunane na podlagi metodologije LRIC, tako da se hkrati s cenama Mobitela in Si.mobila nujno v istih polletnih časovnih intervalih ves čas znižujejo tudi cene družbama Tušmobil in T-2, obenem pa se v določenih intervalih slednjima znižuje tudi stopnja asimetrije, je Agencija zagotovila, da Tušmobil in T-2 ne moreta zaračunavati ne previsokih cen za zaključevanje klicev, ne uporabljati nerazumnih faktorjev asimetrije, s čimer bi bila ogrožena trajnostna konkurenca in blaginja končnih uporabnikov. Po drugi strani pa je prav s predlaganim ukrepom operaterjema Tušmobil in T-2 na edini možen način omogočila, da pokrijeta višji strošek na enoto, ki jima zaradi nizkih ekonomij obsegov in nedoseganja spodnje meje učinkovitosti, nastane. Obenem obema operaterjema tudi omogoča, da v ustreznem času postaneta

²² Priporočilo Evropske komisije, točka 11

učinkovitejša in se ustrezno prilagodita na to, da bosta morala od 1.1.2013 storitve zaključevanja klicev zagotavljati učinkovito. Agencija je tako sledila ciljem, da na trgu celostno zagotovi konkurenčne razmere in poskrbi, da bodo imeli končni uporabniki tudi v prihodnje možnost izbire. Določanje drugačnih časovnih okvirov bi lahko predstavljalo nesorazmerno breme bodisi za kasnejša vstopnika, saj jima, če bi bil časovni okvir krajši, ne bi dal dovolj časa in možnosti, da se na učinkovito delovanje ustrezno pripravi, bodisi bi bil, če bi bil daljši, nesorazmeren za Mobitel in Si.mobil, ki bi morala zaradi neučinkovitosti novih vstopnikov plačevati višje cene. Agencija pripominja tudi, da pričujoča analiza upošteva časovni okvir prihodnjega obdobja dveh let, ko bo skladno z instruksijskim rokom, ki ji ga daje ZEKom, Agencija analizo predmetnega upoštevnega trga ponovila, predvidoma v prvi polovici leta 2011. Takrat bo lahko ponovno preverila vse pogoje za asimetrične cene.

Agencija je za operaterja Tušmobil in T-2 na podlagi Priporočil Evropske komisije in Skupnega stališča ERG ter na podlagi opravljene analize izdelala tudi časovni okvir postopnega prehoda od asimetričnih k simetričnim cenam.

Preglednica 4: Postopen prehod k simetričnim cenam zaključevanja klicev

	od uveljavitve odločbe do 31.12.2009	od 1.1.2010 do 30.6.2010	od 1.7.2010 do 31.12.2010	od 1.1.2011 do 30.6.2011	od 1.7.2011 do 31.12.2011	od 1.1.2012 do 30.6.2012	od 1.7.2012 do 31.12.2012	od 1.1.2013
Mobitel	1	1	1	1	1	1	1	1
Si.mobil	1	1	1	1	1	1	1	1
Tušmobil	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1
T-2	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,2	1

Agencija je pri tem upoštevala vsa že navedena dejstva in ravnala v skladu s Priporočilom ter Skupnim stališčem, ki regulatorju svetuje bodisi linearno nižanje stopnje asimetrije od 1,5 proti simetrični ceni, bodisi časovno premico za nižanje stopenj asimetrije, ki naj bo utemeljena na razumnosti ali na stroškovnih referencah, če te niso nerazumne. Skupno stališče ERG navaja, da mora biti postopen prehod od asimetričnih k simetričnim cenam kasnejšega vstopnika tak, da mu omogoča, da v tem času pridobiva na ekonomijah obsega (tržnem deležu, količini prometa), po drugi strani pa ga mora usmerjati k učinkovitosti in čimprejšnjem zniževanju stroškov. Agencija je glede na ugotovitve o obsegih družb Tušmobil in T-2 ter glede na ugotovitve o ovirah za širitev, zanju določila ustrezen postopen prehod k simetričnim cenam, pri čemer je v celoti sledila Skupnemu stališču ERG in je časovno premico za nižanje stopenj asimetrije utemeljila na razumnosti postopnega prehoda. Pri tem je presojala, ali so cene zaključevanja skladno s postopnim nižanjem asimetrije, ves čas na nivoju, ki družbama omogoča pokrivati večje stroške, ki jih na enoto zaradi zgoraj opisanih razlogov dejansko imata, hkrati pa ne za druge operaterje, ne za končne uporabnike ne pomenijo nesorazmernega bremena, ki bi ga morali slednji nositi zaradi dejstva, da operaterja ne dosega praga učinkovitosti. Agencija je ugotovila, da le tak prehod zagotavlja cilje stroškovne regulacije, medtem ko jih z linearnim prehodom na simetrične cene ne bi bilo mogoče doseči, saj ta Tušmobilu in T-2 ne bi omogočal ustrezne prilagoditve poslovanja in postopnega doseganja učinkovitosti. Predlagani prehod družbi T-2 omogoča daljše obdobje uporabe faktorja asimetrije 1,5 predvsem iz razloga, da T-2 dosega posebej majhne ekonomije obsega tako glede tržnih deležev, kot glede prometa, ki ga zaključi v svojem omrežju. Agencija je prepričana, da bo predlagani časovni prehod operaterjema Tušmobil in T-2 omogočal da bosta v tem času pridobivala na ekonomijah obsega in na učinkovitost. Agencija hkrati ugotavlja, da prehod k simetričnim cenam, ki ga predlaga, vsekakor usmerja oba operaterja k učinkovitosti in čimprejšnjem zniževanju stroškov, saj glede na to, da se operaterjema cene zaključevanja klicev ves čas znižujejo, tudi v obdobjih, ko imata enako stopnjo asimetrije, ne obstaja bojazen, da bi lahko predlagani postopni prehod negativno vplival na konkurenco na trgu, temveč prav obratno.



APEK

Glede na Priporočilo Evropske komisije, skladno s katerim morajo operaterji od 31.12.2012 kot cene za zaključevanje klicev uporabljati cene učinkovitega zagotavljanja storitev čisti LRIC, bi ne bilo ne nujno, ne utemeljeno in sorazmerno operaterjem s pomembno tržno močjo nalagati obveznosti, po katerih bi morali sami izdelati metodologije LRIC »bottom up« in na njihovi podlagi izračunati stroškovne cene učinkovitega zagotavljanja storitev zaključevanja klicev hipotetičnega učinkovitega operaterja, saj Agencija z navedeno metodologijo, ki v celoti ustreza zahtevam iz Priporočila Evropske komisije, že razpolaga. Agencija zato tega bremena ni naložila operaterjem s pomembno tržno močjo, temveč je sama izračunala stroškovno ceno učinkovitega zagotavljanja storitev in izhodiščno ceno LRIC+ ter transparentno in utemeljeno določila postopen prehod »glidepath« k čisti LRIC ceni. Ta prehod je utemeljila ustrezno upoštevajoč Skupna stališča ERG in Priporočila Evropske komisije. Agencija ugotavlja, da je stroškovna obveznost, kot jo predlaga za operaterje s pomembno tržno močjo dodatno utemeljena prav s sorazmernostjo, saj na transparenten način, ki za tri leta in pol v naprej predstavlja predvidljivo in konsistentno cenovno regulacijo k cilju, ki ga v Priporočilu zahteva Evropska komisija. Na ta način operaterjem s pomembno tržno močjo ne nalaga nobenih dodatnih regulatornih bremen, ki jih izdelava in implementacija tovrstnih stroškovnih modelov predstavljajo v smislu lastnih finančnih, strokovnih in drugih virov, zbiranja podatkov ter angažiranja zunanjih strokovnjakov in svetovalcev, ki običajno takšne zahtevne modele pomagajo izdelati, oziroma jih izdelajo v celoti. Na drugi strani bi ob predpostavki, da bi Agencija breme izdelave in implementacije ustreznega stroškovnega modela naložila samim operaterjem, stroškovna regulacija izgubila bistven del transparentnosti in regulatorne predvidljivosti, saj bi operaterji za izdelavo in implementacijo ustreznih modelov potrebovali znaten čas, v okviru katerega od izdelave do implementacije modelov ne bi vedeli, kakšne ciljne cene lahko pričakujejo. Posledično bi bil otežen tudi postopen prehod k tem stroškovnim cenam učinkovitega zagotavljanja storitev in ustrezna vzpostavitev razmerij cen kasnejših vstopnikov do operaterjev, ki uporabljata simetrične cene, saj v tem obdobju ne bi razpolagali z referenčno ciljno ceno. Prav tak postopen prehod, ki operaterjem v zahtevanem časovnem okviru daje vse možnosti, da prilagodijo poslovanje in dosežejo zahtevano stopnjo učinkovitosti ter hkrati upoštevajo nujno potrebo uporabnikov, da čim bolj izkoristijo ugodnosti, ki jih imajo učinkovite cene zaključevanja klicev, ki temeljijo na stroških. Hkrati pa predlagani postopni prehod preprečuje, da bi na trgu prišlo do premikov, ki bi lahko ogrozili trajnostno konkurenco, bodoče in pretekle investicije in vsakršno regulatorno negotovost. Nasprotno, trajnostno konkurenco, investicije in gotovost operaterjev s svojo predvidljivostjo dodatno vzpostavlja in krepi. Prav zato so navedene predlagane obveznosti v odnosu do cilja, ki ga zasledujejo in je jasno definiran v Priporočilu Evropske komisije, najbolj sorazmerne in za doseg cilja najprimernejše.



po poblastilu št. 109-1/2008/12 z dne 22.2.2008
Miha Krišelj
namestnik direktorja