## 



**Агенција за електронски комуникации**

Ул. „Димитрие Чуповски“ бр.13

1000 Скопје

тел. 02/3289-200; факс 02/3224-611

[www.aec.mk](http://www.aec.mk/)

**Финален документ за анализа на пазар**

**„Пазар 8 - Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација**

**Пазар 9 - Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација**

**Пазар 10- Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа“**

**Дополнет во согласност со ЗЕК**

**(со вклучени мислења од заинтересираните страни и мислење од КЗК)**

**Скопје**, **13.10.2010**

Содржина

Заклучок од анализа на релевантните пазари 8, 9 и 10 9

1. Вовед 15

2. Правна основа за спроведување на анализа на пазарите за продажба на производи и услуги на големо – услуги за започнување и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа 16

3. Постапка на анализа на големопродажните пазари за услуги за започнување и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа 17

- Нотифицирани оператори на јавна фиксна телефонска мрежа и даватели на јавна фиксна телефонска услуга 19

- Информации и финансиски податоци 19

4. Соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата 20

5. Дефинирање на големопродажни пазари обезбедување на услуги за започнување на повик, завршување на повик и транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 23

Опис на производ / услуга предмет на анализа на големопродажни пазари започнување на повик, завршување на повик и транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 25

6. Развој на пазарот за фиксна телефонија 27

Краток осврт на развојот на пазарите за фиксна телефонија 28

Развој по години 30

2005 година 30

2006 година 30

2007 година 30

2008 година 30

2009 година 31

Интерконекција 32

7. Опис и дефинирање на релевантни пазари 34

Разграничување помеѓу Пазарите 8, 9 и 10 со другите релевантни пазари 36

Разграничување помеѓу деловни субјекти и резиденцијални корисници 36

Разграничување помеѓу мобилна телефонија и фиксна телефонија 37

Супституција на страна на понуда 37

Разграничување помеѓу говорните услуги и интернет услугите 39

Разграничување помеѓу услугата повик кон dial-up Интернет и услугата пристап до Интернет врз основа на наменет пристап за броадбанд 40

Разграничување помеѓу Пазарите 8-10 во однос на VOIP (voice over internet protocol) повиците 42

VOIP услуга неадаптирана за крајна точка - со - крајна точка конективност 43

VOIP услуга делумно адаптирана за крајна точка - со - крајна точка конективност 44

VOIP услуга адаптирана за крајна точка - со - крајна точка конективност 45

Разграничување помеѓу пазарите 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, 9- Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и 10 – Услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа 47

Услуга за започнување на повик 47

Услуга за завршување на повик 48

Услуга за транзитирање на повик 49

8. Дефинирање на Пазар 8 - Услуги за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 49

Разграничување меѓу големопродажната услуги за започнување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација и обезбедувањето на пристап за услугата за започнување на повик – преку сопствена мрежа или изнајмување на мрежа 50

Супституција на страна на побарувачка 50

Супституција на страна на понуда 52

Дали големопродажни услуги за “започнување на повик“ наменети за сопствениот малопродажен дел (self supply) и големопродажната услуга за “започнување на повик“ за трети страни — оператори корисници припаѓаат во ист релевантен пазар 53

Големопродажни услуги за “започнување на повик” кои се насочени за обезбедување на повици за крајни корисници и големопродажни услуги за започнување на повици насочени кон даватели на услуги со посебна цена на чинење 54

Услуга повик за крајни корисници 54

Започнување на повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење 55

Проценка на географски пазар 57

9. Дефинирање на Пазар 9 - Услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 57

Проценка дали услугите за завршување на повици за крајни корисници и повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење припаѓаат во ист релевантен пазар 59

Страна на побарувачката – неопходни инпути за малопродажни услуги 59

Големопродажни услуги за завршување на повици 60

Супституција на страна на побарувачка 60

Функционална супституција 60

Цени 60

Супституција на страна на понуда 61

Проценка дали завршување на повици за dial-up Интернет услуги припаѓа во ист релевантен големопродажен пазар за завршување на говорен повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 62

Дали услугата за “завршување на говорен повик” за сопствени потреби (self supply) е дел од релевантниот пазар за завршување на говорни повици кон крајни корисници 65

Заклучок 66

Проценка на географски пазар 66

10 Дефинирање на Пазар 10 - Услуги за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа 67

Дали интерконекциските услуги за транзит и услугата изнајмена линија припаѓаат во ист релевантен пазар 67

Проценување на Меѓународни транзитни услуги 69

Супституција на страна на побарување 69

Супституција на страна на понуда 70

Заклучок 70

Проценка на географски пазар 70

11 Заклучок – дефинирање на релевантни пазари 71

12 АНАЛИЗА НА ПАЗАР 8 - УСЛУГИ ЗА ЗАПОЧНУВАЊЕ НА ПОВИК ВО ЈАВНА ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА НА ФИКСНА ЛОКАЦИЈА 74

Дефинирање на релевантен географски пазар 74

Приходи и пазарен удел 75

Профитабилност 82

Бариери за влез на пазар 84

Контрола на инфраструктура која не се реплицира лесно 85

Неповратни трошоци 88

Економии на обем 89

Лесен или привилегиран пристап до финансиски ресурси и пристап до пазарите за капитал 91

Пристап до дистрибутивни и продажни канали 92

Препреки од аспект на раст и ширење на пазарот 93

Регулаторни бариери за влез на пазар 94

Потенцијална конкуренција и иновации 95

Однесување на операторите/даватели на услуги на јавни телефонски мрежи на фиксна локација 96

Врзување на услуги во пакет 96

Пренесување на пазарна моќ на блиски пазари 98

Вертикална интеграција 99

Хоризонтална интеграција 100

Ефектот на противтежна куповна моќ на големите корисници врз операторот 100

Степенот на слободен пристап на корисниците за избор и можни трошоци при менување на оператор 101

13 АНАЛИЗА НА ПАЗАР 9 - УСЛУГИ ЗА ЗАВРШУВАЊЕ НА ПОВИК ВО ЈАВНА ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА НА ФИКСНА ЛОКАЦИЈА 103

Дефинирање на релевантен географски пазар 103

Проценување на критериумите за одредување на оператор со значителна пазарна моќ и проблеми во конкурентноста на Пазар 9 104

Пазарен удел 105

Спрема видот на мрежата од каде потекнува повикот 107

Профитабилност и Ценовна политика 109

Бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција 114

Ефектот на противтежна куповна моќ на големите корисници врз операторот 115

Ефектот на куповната моќ – во релација со услугите за завршување на повик обезбедени од страна на Македонски Телеком АД 116

Ефектот на куповната моќ – во релација со услугите за завршување на повик обезбедени од алтернативните оператори 117

14 АНАЛИЗА НА ПАЗАР 10 - УСЛУГА ЗА ТРАНЗИТИРАЊЕ ВО ЈАВНА ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА НА ФИКСНА ЛОКАЦИЈА 121

Дефинирање на релевантен географски пазар 121

Проценување за одредување на критериумите за одредување на оператор со значителна пазарна моќ и проблеми во конкурентноста на Пазар 10 123

Пазарен удел 123

Профитабилност и Ценовна политика 126

Бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција 127

Бариери за влез на пазар и развој на конкуренција 127

Потенцијална конкуренција и воведување на иновации 128

Однесување на операторите/даватели на услуги на јавни телефонски мрежи на фиксна локација 129

Пренесување на пазарна моќ на блиски пазари 129

Вертикална интеграција 130

Хоризонтална интеграција 131

Ефектот на куповната моќ на големите корисници врз операторот 132

Можноста на корисниците да го променат обезбедувачот на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа, потенцијалните трошоци за промена на операторот и ефектот од обврзувачките договори 132

15 Определување на оператор со значителна пазарна моќ 133

Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 134

Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 134

Пазар 10 – Услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа 134

Законска основа за избор на обврски кои се наметнуваат на оператор/и со значителна пазарна моќ 135

Нарушување на конкуренција 135

16. Видови на конкурентни проблеми на големопродажните пазари за услуги во јавна фиксна телефонска мрежа 137

Конкурентни проблеми на Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа 137

Вертикално пренесување на моќ 137

1. одбивање/оневозможување на пристап 138

2. пренесување на моќ преку цени 138

- ценовна дискриминација 139

- субвенционирање 139

3. пренесување на пазарна моќ преку неценовни категории 140

- тактики на пролонгирање 140

- врзување и/или обврзување 141

- дискриминација во однос на квалитет 141

- злоупотреба на информации за конкурентите 142

Поединечна значителна пазарна моќ 143

- заплашувачко однесување (entry- deterring behaviour) 143

- експлоатирачко однесување 144

- ценовна дискриминација 144

- неефикасност во продуктивност 144

Конкурентни проблеми на Пазар 9 – Услуга за завршување( терминирање ) на повик во јавна фиксна телефонска мрежа 145

- одбивање на пристап ( одбивање на интерконекција ) 145

- примена на прекумерни цени /цени кои не се базирани на трошоци 147

- премолчен договор 148

- ценовна дискриминација 149

1.ценовна дискриминација помеѓу различни оператори/даватели на услуга за побаруваната услуга завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа 149

а ) ценовна дискриминација за услугата завршување на повик кога повикот потекнува и завршува во сопствена мрежа и кога повикот започнува од мрежа на еден оператор/давател на услуга и завршува во мрежа на друг оператор/давател на услуга ( ценовна дискриминација помеѓу on-net и off-net повици ) 149

Неценовна дискриминација 150

- необјавување ( неизвестување ) на промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги 150

Конкурентни проблеми на Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа 151

- Вертикално пренесување на моќ 152

1. одбивање/оневозможување на пристап 152

2. пренесување на моќ преку цени 153

- ценовна дискриминација 153

- субвенционирање 154

3.пренесување на пазарна моќ преку неценовни категории 154

- тактики на пролонгирање 154

- врзување и/или обврзување 155

- дискриминација во однос на квалитет 156

-необјавување ( неизвестување ) на/за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги 156

4. Поединечна значителна пазарна моќ 157

- заплашувачко однесување (entry- deterring behaviour) 157

- експлоатирачко однесување 157

- ценовна дискриминација 158

-неефикасност во продуктивност 158

Заклучок за видовите на конкурентни проблеми на пазарите 8 до 10 за фиксна телефонија 158

За Пазар 8 – Услуги за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 158

За Пазар 9 – Услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 159

За Пазар 10– Услуги за транзит во во јавна фиксна телефонска мрежа 160

17 Обврски на оператор/и со значителна пазарна моќ 160

Тековни обврски на операторот со значителна пазарна моќ 161

18 Продолжување на обврски на операторот/те со значителна пазарна моќ 163

Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 163

Пристап 163

Обврска за интерконекција и пристап – согласно член 44 од ЗЕК 163

Обврска за пристап и користење на специфични мрежни средства –согласно член 51 од ЗЕК 164

Обврска за избор на оператор и предизбор на оператор – согласно член 52 од ЗЕК 164

Изнајмување на големо на претплатнички линии 164

Недискриминација 165

Транспарентност 166

Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци 166

Посебно сметководство 166

19 Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација 167

Обврски за Македонски Телеком АД –оператор со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на територија на РМ 168

Пристап 168

Обврска за интерконекција и пристап – согласно член 44 од ЗЕК 168

Транспарентност 169

Недискриминација 170

Посебно сметководство 171

Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци 171

Обврски за останатите оператори со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во сопствена мрежа 172

Интерконекција и пристап 174

Транспарентност 174

Недискриминација 175

Контрола на цени 176

20. Пазар 10 – Услуга за транзитирање на повик во јавна фиксна телефонска мрежа 177

Обврски за Македонски Телеком АД – оператор со значителна пазарна моќ 178

Пристап 178

Обврска за интерконекција и пристап – согласно член 44 од ЗЕК 178

Транспарентност 179

Обврска за Транспарентност и пристап – согласно член 45 од ЗЕК 179

Недискриминација 180

Обврска за Недискриминација при интерконекција и пристап- согласно член 46 180

Посебно сметководство 180

Обврска за Посебно сметководство - согласно член 47 180

Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци 180

Обврска за контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци - согласно член 48 180

Обврска за пристап и користење на специфични мрежни средства –согласно член 51 од ЗЕК 181

Заклучок 182

21. Прилог: Коментари на Македонски телеком-АД Скопје кон Нацрт документот за анализа на пазарите 8,9 и 10 184

# Заклучок од анализа на релевантните пазари 8, 9 и 10

На ден 16.07.2010 година Агенцијата за електронски комуникации објави јавна расправа по Нацрт документот за анализа на пазарите 8-Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Краен рок за доставување на коментарите и мислењата од заинтересираните страни по Нацрт документот беше 16.08.2010 година. На барање на заинтересираните страни АЕК го продолжи рокот за доставување на забелешките дополнителни 20 дена, односно заклучно со 06.09.2010 година каде АД Македонски Телеком достави свои забелешки.

АЕК им се заблагодарува на заинтересираните страни за доставените коментари и забелешки по Нацрт документот. Истите се составен дел на овој документ.

По добивање на коментарите АЕК ги разгледа истите и согласно член 105 од Законот за електронски комуникации ги покани заинтересираните страни на јавен состанок. Истиот се одржа на ден 24.09.2010 година .

Анализата на релевантните пазари Пазар 8 –Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и Пазар 10 – Услуга за транзит во јавна телефонска мрежа елаборирана во овој Финален документ беше спроведена согласно Одлуката за утврдување на релевантни пазари бр. 13/34 од 17.08.2005 година. До завршување на постапката за анализа на пазарите ( Финалниот документ ), од страна на директорот на АЕК, беше донесена нова Одлука за утврдување на релевантни пазари што се подлежни на претходна регулација бр. 02-5015/1 од 23.09.2010 година. Согласно новата Одлука за утврдување на пазари –пазарите кои се предмет на оваа анализа се утврдени како следи:

* Пазар за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација -согласно Одлуката од 2005 -Пазар 8  согласно Одлуката од 2010 Пазар 4
* Пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација – согласно Одлуката од 2005 Пазар 9  согласно Одлуката од 2010 Пазар 5
* Пазар за услуга за транзит во јавна телефонска мрежа - согласно Одлуката од 2005 Пазар 10  согласно Одлуката од 2010 Пазар 6

Со цел текстот во Финалниот документ да соодветствува на текстот во Нацрт документот назначувањето на пазарите –предмет на анализа во овој документ останува согласно Одлуката од 2005.

Поради усогласување со член 47 од Законот за електронски комуникации кој се однесува на обврската за водење на посебно сметководство, со допис бр. 13-4152/14 од 07.10.2010 побаравме мислење од Комисијата за заштита на конкуренција во врска со изменување и дополнување на обврските на определените оператори со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа на „Пазар 9 - Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација“. Измената се однесува на дополнување на Финалниот документ со наметнување на обврската за водење на посебно сметководство на сите определени оператори со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Измените се извршени во точка 19.9 ( допрецизирање на текстот – за обврската наметната на Македонски Телеком АД) а во истиот документ се додава точка 19.33 –со која се дополнуваат обврските на алтернативните оператори со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа на „Пазар 9“ со наметнување на Обврска за водење на посебно сметководство.

Комисијата за заштита на конуренција го достави својот одговор со допис бр. 13 -4152/15 на ден 12.10.2010 година и го даде следното:

**М и с л е њ е**

“Комисијата за заштита на конкуренцијата **се согласува** со предложеното изменување и дополнување на Финалниот Документ за анализа на релевантните пазари: Пазар 8- Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 - Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и Пазар 9 – Услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Предложенето дополнување на Финалниот документ со наметнување на обврската за водење на посебно сметководство на сите определени оператори со значителна пазарна моќ на релевантниот Пазар 9- Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација значи целосно усогласување со член 47 од Законот за електронски комуникации и истото доведува до понатамошно зајакнување на конкуренцијата на релевантниот пазар. “

Со овој дополнет финален документ АЕК го констатира следното:

**За Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на**

**фиксна локација**

1. **Македонски Телеком е оператор со значителна пазарна моќ на Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација** а врз основа на критериумите елаборирани во овој документ.

2. -Релевантниот пазар за започнување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 8) ги содржи сите видови на повици ( повици кон броеви кои завршуваат на фиксна мрежа, повици кои завршуваат во мобилна мрежа и повици кои завржуваат во странски мрежи), повици кон dial-up Интернет и повици насочени кон броеви со посебна цена на чинење) кои потекнуваат од претплатници на јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

-АЕК заклучи дека релевантен географски пазар за услуга започнување на повик   
 во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 8 ) е територијата на

Република Македонија.

- вака дефиниран, релевантниот пазар кореспондира со Одлуката за утврдување

на релевантните пазари бр. 13/34 од 17.08.2005 година и во однос на Одлуката за

утврдување на релевантните пазари бр. 02-5015/1 од 23.09.2010 година, одреден како

Пазар 4.

3. - Во согласност со конкурентските проблеми кои беа констатирани со анализата, АЕК на **операторот со значителна пазарна моќ** – **Македонски Телеком** му ги наметнува следните обврски:

* + - * Интерконекција и Пристап

– обврска за интерконекција и пристап

- доставување на Референтна интерконекциска понуда

* + - * Транспарентност- Обврска за транспарентност и пристап

-објавување на референтната понуда

* + - * Недискриминација-Обврска за недискриминација при интерконекција и пристап
      * Посебно сметководство
      * Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци
      * Избор на оператор и предизбор на оператор
      * Пристап и користење на специфични мрежни средства

-Изнајмување на големо на претплатнички линии

**За Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација**

1 . **-Македонски Телеком е оператор со значителна пазарна моќ на Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација** а врз основа на критериумите елаборирани во овој документ.

- за **оператори со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа** АЕКги

определи следните алтернативни оператори :

**1. ДИС,,Он.Нет“ДОО- Скопје**

**2. „ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје**

**3. ,,Неотел,, ДОО- Скопје**

**4. ,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип**

**5. ,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**

**6. „Инфел Нет Плус“ – Охрид**

**7. „Анутел“ – Скопје**

2.- Релевантниот пазар за завршување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација (Пазар 9) го содржи преносот на говорните повици од точката на интерконекција на која се поврзува операторот кој го опслужува крајниот корисник кој го прима повикот.

- АЕК заклучи дека релевантен географски пазар за услуга завршување на повик   
 во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 9 ) е територијата на

Република Македонија.

- вака дефиниран, релевантниот пазар кореспондира со Одлуката за утврдување

на релевантните пазари бр. 13/34 од 17.08.2005 година и во однос на Одлуката за  
 утврдување на релевантните пазари бр. 02-5015/1 од 23.09.2010 година, одреден   
 како Пазар 5.

3.- Во согласност со конкурентските проблеми кои беа констатирани со анализата,

АЕК на **операторот со значителна пазарна моќ** – **Македонски Телеком** му ги

наметнува следните обврски:

* Интерконекција и Пристап
* Транспарентност
* Недискриминација
* Посебно сметководство
* Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци,

- АЕК на **оператори со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа:**

**1. ДИС,,Он.Нет“ДОО- Скопје**

**2. „ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје**

**3. ,,Неотел,, ДОО- Скопје**

**4. ,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип**

**5. ,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**

**6. „Инфел Нет Плус“ – Охрид**

**7. „Анутел“ – Скопје**

ги наметнува следните обврски за:

* Интерконекција и пристап
* Транспарентност
* Недискриминација
* Контрола на цени
* Посебно сметководство.

**За Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа**

1 - **Македонски Телеком е оператор со значителна пазарна моќ на Пазар 10 –**

**Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа** а врз основа на

критериумите елаборирани во овој документ.

2 -Релевантниот пазар за услуги на транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 10) го содржи преносот на сите видови повици ( говорни повици од или кон фиксни мрежи или мобилни мрежи, како и говорни повици кон или од странски мрежи,и повици кон услуги со додадена вредност) кои потекнуваат од мрежата на друг оператор а се упатени кон мрежа на трет оператор.

- АЕК заклучи дека релевантен географски пазар за услуга транзитирање   
 во јавна фиксна телефонска мрежа ( Пазар 10 ) е територијата на

Република Македонија.

- вака дефиниран, релевантниот пазар кореспондира со Одлуката за утврдување на  
 релевантните пазари бр. 13/34 од 17.08.2005 година и во однос на Одлуката за  
 утврдување на релевантните пазари бр. 02-5015/1 од 23.09.2010 година,одреден како

Пазар 6.

3.- Во согласност со конкурентските проблеми кои беа констатирани со анализата,

АЕК на **операторот со значителна пазарна моќ** – **Македонски Телеком** му ги

наметнува следните обврски:

* Пристап – Обврска за интерконекција и пристап
* Транспарентност- Обврска за транспарентност при интерконекција и пристап
* Недискриминација-Обврска за недискриминација при интерконекција и пристап
* Посебно сметководство
* Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци и
* Пристап и користење на специфични мрежни средства.

# 1. Вовед

* 1. Законот за електронските комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр.13/2005, 14/2007, 55/2007 и 98/2008) (ЗЕК) ги уредува условите за надзор и користење на јавните електронски комуникациски мрежи и услуги во Република Македонија. Агенцијата за електронски комуникации (АЕК) согласно Законот за електронските комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр.13/2005, 14/2007, 55/2007 и 98/2008) и подзаконските акти, во соработка со органот надлежен за заштита на конкуренцијата, обезбедува услови за ефикасна конкуренција и со тоа овозможува еднакво делување на операторите на пазарот на електронските комуникации во Република Македонија.
  2. Согласно Годишната програма за работа Агенцијата за електронски комуникации спроведе анализа на релевантните големопродажни пазари за производи и услуги, производи и услуги кои претставуваат неопходни инпути за обезбедување на услугите на малопродажно ниво - обезбедување на услугата пристап до јавни телефонски услуги на фиксна локација и јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација :

|  |  |
| --- | --- |
| Пазар 8 - | Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација |
| Пазар 9 - | Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација |
| Пазар10 - | Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа |

* 1. Агенцијата за електронски комуникации ги повикува сите заинтересирани субјекти да достават забелешки, коментари и мислења на прашањата наведени во овој Нацрт документ. Рокот за доставување на забелешките и коментарите е 30 дена од објавувањето на нацрт документот на веб страната на Агенцијата за електронски комуникации. Согласно член 105 од Законот за електронските комуникации AEK јавно ќе ги објави имињата на субјектите и доставените мислења и коментари, при што доверливите информации и податоци нема да бидат објавени. Информациите и податоците кои имаат ознака “строго доверливо” ќе имаат таков третман во АЕК со почитување на доверливоста на истите и ќе се користат единствено од страна на вработените на АЕК, за потребите за кои се побарани и нема да бидат објавени или дистрибуирани во други регулаторни тела.
  2. Овој документ ги презентира заклучоците на АЕК од аспект на дефинирање на релевантните пазари за продажба на производи и услуги на големо –услуги за започнување и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуги за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа, анализа на истите врз основа на податоци и финансиски информации низ критериумите согласно член 40 од ЗЕК при одредување дали наведените релевантни пазари се конкурентни или има оператор/и кој поседува значителна пазарна моќ да дејствува независно од конкурентите и корисниците на истите во однос на цените или понудата, определување на оператор со значителна пазарна моќ на горенаведените релевантни пазари и определување на обврски на операторот со значителна пазарна моќ на соодветните пазари.

# 2. Правна основа за спроведување на анализа на пазарите за продажба на производи и услуги на големо – услуги за започнување и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа

2.1 Овој документ ја содржи анализата на големопродажните пазари за започнување и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа спроведена од Агенцијата за електронски комуникации.

2.2 Агенцијата за електронски комуникации (АЕК) согласно Законот за електронските комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр.13/2005, 14/2007, 55/2007 и 98/2008) во рамките на својот делокруг на работа промовира ефикасна конкуренција во областа на електронските комуникациски мрежи и услуги, заштита на нарушување или ограничување на конкуренцијата во областа на електронските комуникации притоа овозможувајќи во слични околности да нема дискриминација во третманот на операторите на електронски комуникациски мрежи и давателите на електронски комуникациски услуги. АЕК исто така го следи развојот на електронските комуникации, зголемување на поволностите на корисниците и ја извршува својата работа транспарентно и на недискриминаторски начин овозможувајќи им на заинтересираните страни да дадат забелешки и коментари во врска со иницијативите, мерките и одлуките на АЕК.

2.3 Согласно член 146 од Законот за електронски комуникации постојниот фиксен јавен комуникациски оператор „Македонски Телеком“ е оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за фиксни говорни телефонски мрежи и услуги, вклучувајќи го и пазарот за пристап кон мрежи за пренос на податоци и изнајмени линии. Во продолжение, Македонски Телеком беше должен во рок од 30 дена од денот на започнување со работа на АЕК да достави референтна понуда за интерконекција а во рок од 6 месеци да достави референтна понуда за разврзан пристап на локална јамка.

2.4 АЕК анализата на релевантните пазари за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа ја прави во согласност со Законот за електронски комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр.13/2005, 14/2007, 55/2007 и 98/2008), подзаконските акти донесени врз негова основа и Методологијата за анализа на релевантни пазари изготвена од страна на АЕК земајќи ги во предвид основните напатствија од Европската комисија за вршење на анализа на релевантни пазари и утврдување на значителна пазарна моќ согласно ЕК регулаторна рамка за електронски комуникациски мрежи и услуги[[1]](#footnote-1).

# 3. Постапка на анализа на големопродажните пазари за услуги за започнување и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа

3.1Постапката за определување на оператори со значителна пазарна моќ во областа на електронските комуникации се состои од четири основни чекори:

1. Дефинирање на релевантните пазари - согласно член 41 од Законот за електронските комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр.13/2005, 14/2007, 55/2007 и 98/2008), Комисијата како орган на Агенцијата за електронски комуникации на 17.08.2005 година донесе Одлука за утврдување на релевантни пазари[[2]](#footnote-2), во согласност со утврдените релевантни пазари во препораката на Европската Kомисија за релевантни пазари на производи и услуги, објавена во службено гласило на Европската Унија (ОЈ.L 114 од 08.05.2003 година). Во продолжение АЕК врши проценка на релевантните производи и услуги кои се обезбедуваат на релевантните пазари за услуги за започнување и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.
2. Анализа на релевантните пазари – АЕК ја спроведува анализата на релевантните пазари во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата. Во рамките на оваа фаза се утврдува дали пазарите се конкурентни или има оператор/и кој поседува значителна пазарна моќ да дејствува независно од конкурентите и корисниците на истите во однос на цените или понудата.
3. Определување на оператор со значителна пазарна моќ - согласно член 41 став (3) од Законот за електронските комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр.13/2005, 14/2007, 55/2007 и 98/2008) доколку АЕК врз основа на спроведената анализа утврди дека на пазарот нема доволно конкуренција, таа во соработка со органот надлежен за заштита на конкуренцијата донесува одлука кој или кои оператори имаат значителна пазарна моќ на тој пазар.
4. Определување на обврски на оператор со значителна пазарна моќ на големопродажните пазари – пазар за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, пазар за услуга завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и пазар за услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа - во насока на обезбедување на фер и целосна конкуренција на пазарот. Истите се оправдани и во пропорција со бариерите за ефикасната конкуренција констатирани со анализата на релевантните пазари. Доколку анализата покаже дека на пазарот постои развиена конкуренција и нема учесник со значителна пазарна моќ тогаш, ќе се изврши отповикување на претходно определените обврски на операторот со значителна пазарна моќ.

3.2 Преку анализа на релевантен пазар се утврдува фактичката, моменталната состојба на пазарот во која тој се наоѓа, но едновремено анализата претставува и средство преку кое се предвидува како ќе се развива пазарот во наредниот период (forward looking пристап). Пазарот за електронски комуникации има динамичен развој. Со респект на динамиката, АЕК и понатаму ќе го следи развојот на пазарот за електронски комуникации, а од тука и големопродажните пазари за обезбедување на услуга за започнување на повик, завршување на повик и услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација како негов составен дел. Релевантните пазари ќе бидат предмет на повторно разгледување во определен разумен временски период. Влезот на нови учесници на пазарите – алтернативните оператори и развојот на конкуренција на пазарите создава потреба од повторна анализа на истите со цел да се утврди степенот на развој на пазарот од аспект дали пазарот се движи во правец на создавање на ефикасна конкуренција.

# - Нотифицирани оператори на јавна фиксна телефонска мрежа и даватели на јавна фиксна телефонска услуга

3.3 Заклучно со 31.12.2009 година во службената евиденција на АЕК од нотифицираните оператори на јавна фиксна телефонска мрежа и даватели на јавна фиксна телефонска услуга девет оператори се активни оператори кои ги обезбедуваат услугите, предмет на оваа анализа, и тоа:

* ,,**Македонски Телеком,, АД- Скопје**
* **ДИС,,Он.Нет,,ДОО- Скопје**
* **„ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД - Скопје**
* **,,Неотел,, ДОО- Скопје**
* **,,Аикол,,ДООЕЛ- Штип**
* **,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**
* **Инфел Нет Плус – Охрид**
* **Анутел – Скопје**
* **Актон - Скопје**

Врз основа на овие податоци АЕК ги определи операторите кои делуваат на пазарите за услуга за започнување на повик, завршување на повик и транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација предмет на оваа анализа.

# - Информации и финансиски податоци

3.4 Во постапката на спроведување на анализа на релевантни пазари, а со цел да се утврди степенот на конкурентност, АЕК користи интерни информации и финансиски податоци од документацијата доставена до АЕК, екстерни податоци и финансиски податоци побарани од нотифицираните оператори/ даватели на услуги во јавна фиксна телефонска мрежа како и податоци добиени од истражување на релевантните пазари. Ова е со единствена цел АЕК да спроведе детално, квалитетно и длабинско дефинирање на релевантните пазари и релевантните услуги кои се обезбедуваат на истите респективно како и детална и квалитетна анализа на релевантните пазари, врз основа на релевантни информации и финансиски податоци, базирана на постоечката законска рамка, имајќи ги во предвид основните економски принципи и законитости согласно Методологијата за анализа на релевантните пазари.

3.5 За спроведување на анализа на релевантните пазари АЕК согласно член 23 од ЗЕК достави прашалник до нотифицираните оператори/даватели на услуги на јавна фиксна телефонска мрежа. Прашалникот содржи информации и финансиски податоци за периодот од 2008-2009 година, кои АЕК ги побара од нотифицираните оператори/даватели на услуги и истите се оправдани, засновани на разумна основа и пропорционални на целта за која што ќе бидат употребени, во конкретниот случај за анализа на наведените релевантните пазари.

# 4. Соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата

4.1 Согласно член 41 од Законот за електронските комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр.13/2005, 14/2007, 55/2007 и 98/2008) при анализа на релевантниот пазар и определувањето на оператор со значителна пазарна моќ, Агенцијата за електронски комуникации соработуваше со Комисијата за заштита на конкуренцијата, која во допис бр. 13-4152/2 од 16.07.2010 година, го даде следното:

**Мислење**

Комисијата за заштита на конкуренцијата **е согласна** со начинот на кој се дефинирани релевантите пазари во нацрт-документите за анализа на релевантните пазари *Пазар 8- Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 - Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација* и *Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.* Истотака, Комисијата за заштита на конкуренцијата е **согласна** со ставот на Агенцијата за електронски комуникации дека Македонски Телеком АД - Скопје е оператор со значителна пазарна моќ на сите три пазари на кои се однесува предметната анализа (*Пазар 8- Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 - Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација),* додека алтернативните оператори:

**1.ДИС,,Он.Нет“ДОО- Скопје**

**2.„ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје**

**3.,,Неотел,, ДОО- Скопје**

**4.,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип**

**5.,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**

**6.„Инфел Нет Плус“ – Охрид**

**7.„Анутел“ – Скопје**

се оператори со значителна пазарна моќ на *Пазар 9 - Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација*.

Истовремено, Комисијата за заштита на конкуренцијата се согласува Агенцијата на електронски комуникации на *Пазарот 8* *- Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација*, на Македонски Телеком АД - Скопје како единствен оператор со значителна пазарна моќ да му наметне обврски за:

* + - * Интерконекција и Пристап

– обврска за интерконекција и пристап

- доставување на Референтна интерконекциска понуда

* + - * Транспарентност- Обврска за транспарентност и пристап

-објавување на референтната понуда

* + - * Недискриминација-Обврска за недискриминација при интерконекција и пристап
      * Посебно сметководство
      * Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци
      * Избор на оператор и предизбор на оператор и
      * Пристап и користење на специфични мрежни средства

-Изнајмување на големо на претплатнички линии.

Комисијата за заштита на конкуренцијата се согласува Агенцијата на електронски комуникации на *Пазарот 9- Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација,* на операторот со значителна пазарна моќ**Македонски Телеком АД**  да му наметне обврски за:

* Интерконекција и Пристап
* Транспарентност
* Недискриминација
* Посебно сметководство
* Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци,

додека на операторите со значителна пазарна моќ: **ДИС,,Он.Нет“ДОО- Скопје, „ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје, ,,Неотел,, ДОО- Скопје**, **,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип, ,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје, „Инфел Нет Плус“ – Охрид** и **„Анутел“ – Скопје** да им наметне обврски за:

* Интерконекција и пристап
* Транспарентност
* Недискриминација и
* Контрола на цени.

Во однос на *Пазарот 10- Услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација),* Комисијата за заштита на конкуренцијата се согласува на операторот со значителна пазарна моќ **Македонски Телеком АД**  да му наметне обврски за:

* Пристап – Обврска за интерконекција и пристап
* Транспарентност- Обврска за транспарентност при интерконекција и пристап
* Недискриминација-Обврска за недискриминација при интерконекција и пристап
* Посебно сметководство
* Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци и
* Пристап и користење на специфични мрежни средства.

# 5. Дефинирање на големопродажни пазари обезбедување на услуги за започнување на повик, завршување на повик и транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

5.1 Прв чекор во спроведување на анализа е дефинирање на релевантни пазари. Согласно препораките на Европската комисија[[3]](#footnote-3) и одлуката на АЕК за утврдување на релевантни пазари[[4]](#footnote-4), релевантен географски пазар за електронски комуникации е територијата на Република Македонија. Утврдени се 18 релевантни пазари на производи и услуги на пазарот за електронски комуникации од кои 7 припаѓаат на малопродажба а 11 пазари се однесуваат на големопродажба на производи и услуги.

5.2 Релевантни пазари за продажба на производи и услуги на големо кои се предмет на оваа анализа се следните:

Пазар 8 - Услуга за започнување на повик во јавна телефонска

мрежа на фиксна локација

Пазар 9 - Услуга за завршување на повик во јавна телефонска

мрежа на фиксна локација

Пазар 10 - Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска

мрежа

5.3 Процедурите за спроведување на дефинирање на пазар овозможуваат на постепен начин да се идентификуваат ограничувањата на конкурентноста на еден пазар. Согласно Европските препораки и Водичот за спроведување на Анализа на релевантните пазари, истите имаат две димензии - пазарна и географска димензија. Од тој аспект се спроведува и оваа анализа на пазарот :

* Дефинирање на релевантните производи и услуги
* Дефинирање на географскиот пазар

5.4 Релевантен пазар на производ или услуга ги содржи сите производи и услуги кои што се доволно меѓусебно заменливи со други производи или услуги, не само од аспект на нивните објективни карактеристики туку и од аспект на цените, нивната намена за користење, од состојбата на условите за конкуренција и структурата на понудата и побарувачката на производот кој што е предмет на дефинирањето. Појдовна точка за дефинирање на производ или услуга на релевантен пазар е одредувањето на заменливоста на страна на побарувачката и одредување на заменливоста на страна на понудата

* Супституција на страна на побарувачката постои кога на пазарот има два или повеќе производи/услуги кои од аспект на крајниот корисник се меѓусебно заменливи врз основа на карактеристиките, цената и доменот на употребливост,
* Супституција на страна на понудата постои кога понудувачите на производи и услуги кај кои не постои заменливост со производите и услугите на другите понудувачи, а како реакција на мала промена на цена во краток рок можат да го насочат нивното производство или дистрибуција и да понудат производи и услуги кои што претставуваат супститут на производите и услугите кај кои настанала промената на цената.

5.5 Затоа АЕК во постапката за дефинирање на релевантните пазари ја разгледуваше супституцијата на производите и услугите на релевантните пазари на двете страни, и на страна на побарувачката и на страна на понудата, имено понудата и побарувачката се двата основни дела на еден пазар - тие се комплементарни во функционирање.

5.6 Нашироко применет метод за одредување кои се производи и услуги треба да бидат опфатени во анализата на еден релевантен пазар од аспект на супститутивност е примената на Хипотетичкиот моно-полистички тест[[5]](#footnote-5). Овој тест испитува дали е можно за еден хипотетички дефиниран монополист на одреден пазар да оствари профит применувајќи мало но значајно долготрајно зголемување на цена [[6]](#footnote-6) ( 5 – 10% ) на претпоставеното ниво на цена на пазар, а со претпоставка останатите цени на пазарот да останат непроменети. Потоа се одредува ефектот на ценовното зголемување и се одредува севкупниот ефект врз приходот на производителот кој што се јавува како резултат на зголемување на цената.

5.7 Дефинирање на географски пазар - Основната цел е да се определи географската лимитираност на хомогеност на условите за конкуренција за релевантниот производ или услуга, земајќи ги во предвид критериумите за супституција на страна на понудата и супституција на страна на побарувачката. Хомогеност на условите за конкуренција значат дека во определено географско подрачје, во определена временска рамка, речиси идентични легални, економски и технички услови провладуваат.

* 1. Согласно член 3 од Одлуката на АЕК за утврдување на релевантни пазари, релевантен географски пазар на пазарот на електронските комуникации е територијата на Република Македонија. Врз основа на тоа, релевантен географски пазар за големопродажните пазари за започнување на повик, завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање на јавна фиксна телефонска мрежа е територијата на Република Македонија.
  2. АЕК анализата на пазарите ја спроведува согласно погоре наведените критериуми со цел добиените заклучоци на крајот на анализата да бидат засновани на повеќе аспекти релевантни за утврдување на состојбата на пазарот.

# Опис на производ / услуга предмет на анализа на големопродажни пазари започнување на повик, завршување на повик и транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* 1. Агенцијата за електронски комуникации, спроведува анализа на големопродажните пазари за услуги за започнување на повик, завршување на повик и транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација со цел да утврди дали пазарот е отворен – дали постојат бариери за влез на нови учесници, а доколку постојат - да ги идентификува и оневозможи во периодот што претстои, со цел да се насочи пазарот кон развој на ефикасна конкуренција. Прва постапка во анализирањето е дефинирање на производите или услугите кои се нудат, односно обезбедуваат на одреден пазар. АЕК, како почетна точка во определувањето што е предмет на одреден релевантен пазар, пазар за услугата за започнување на повик, пазар за услугата за завршување на повик и пазар за услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа појдува од дефинирањето што претставуваат овие услуги.

5.11 *Јавна телефонската мрежа* претставува систем за пренос на говор на далечина при што гласот се конвертира во електрични импулси, минува низ телефонската мрежа и при пристигнување на дестинациската мрежна завршна точка повторно се конвертира од електрични импулси во глас. Така, пренесувањето на говор преку јавна телефонска мрежа се одвива во три фази: започнување на повик (појдовен повик или оригинирање) пренос на повик (транзитирање) и примање/завршување на повикот (дојдовен повик или терминирање).

* 1. *Јавна телефонска услуга* е услуга достапна на јавноста и вклучува појдовни и дојдовни локални, национални и меѓународни повици и пристап до служби за итни повици преку броевите наменети за овие служби во Планот за нумерација за јавни комуникациски мрежи и услуги и, доколку е можно, вклучува една или повеќе од следниве услуги: информации за претплатниците, пристап до службата за грижа на корисниците, на јавни телефонски говорници, телефонски именици, обезбедување на услуги под посебни услови и обезбедување на средства за корисници со посебни потреби.

5.13 За да може јавната телефонска услуга да биде користена од крајниот корисник тој мора да има пристап до јавната телефонска мрежа. *Пристапот до јавни телефонски услуги* може да се оствари преку претплатничка линија, која може да биде од : упредени бакарни парици, преку коаксиален кабел во случајот на телефонија преку (HFC hybrid fiber coaxial) коаксијални кабелски мрежи, преку теснопојасен Фиксен Безжичен Пристап. Пристапот преку традиционалните телефонски мрежи (POTS- Plane Old Telephone Service) може да биде во аналогна форма (PSTN- Public Switched Telephone Network) или во дигитална форма или т.н. ISDN (Integrated Service Digital Network) каде корисниците преку додавање на дополнителна опрема на упредените бакарни парици, добиваат повеќе говорни канали. Иако АЕК услугата јавна телефонска услуга на фиксна локација ја разгледуваше независно од основната инфраструктура, преку која се спроведува, структурата преку која операторите конкурираат едни на други не може лесно да биде одвоена. За да пристапат до телефонските услуги крајните корисници мора прво да бидат приклучени на мрежата. *Првата етапа на ова физичко приклучување се нарекува приклучок на локална јамка.* По остварување на пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација, крајните корисници може да ги користат услугите понудени од операторите/даватели на услуги. Понатаму АЕК укажува на суштинското појаснение, кое што го олеснува и точно насочува дефинирањето на производот или услугата што е предмет на оваа анализа. Имено терминот јавна телефонска услуга на фиксна локација означува дека услугата е извршена преку јавна телефонска мрежа, поточно преку јавна фиксна телефонска мрежа.

5.14. *Услугите за започнување на повик* (појдовен повик или оригинирање) *пренос на повик* ( транзитирање) и *примање на повикот* (дојдовен повик, завршување на повик или терминирање ) преку јавна телефонска мрежа на фиксна локација се трите главни неопходни инпути за субјектите кои сакаат да настапат на малопродажниот пазар за обезбедување на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. Пазар 8 – услуга за започнување на повик, Пазар 9 - услуга за завршување на повик и Пазар 10 - услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа се големопродажни пазари кои што примарно ги содржат неопходните инпути за малопродажните пазари за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација ( Пазари 3 - 6 ), но исто така и оператори/даватели на услуги во мобилна телефонија и оператори/даватели на услуги од странски мрежи ги побаруваат овие инпути - особено услугата завршување на повик.

5.15. Мора да се нагласи дека големопродажните пазарите за започнување, завршување и транзитирање на повик се тесно поврзани со оние услуги кои вообичаено се нарекуваат интерконекција. *Интерконекција* е физичко и логично поврзување на јавни комуникациски мрежа/и на ист или различни оператор/и за да им се овозможи на корисниците на еден оператор да комуницираат со корисниците од истиот или друг оператор, или пристап до услуги што ги обезбедува друг оператор. Пазарите 8-10 се клучни во релација со принципот на крајна точка-со-крајна точка конективност.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 1 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# 6. Развој на пазарот за фиксна телефонија

**Вовед**

* 1. Поаѓајќи дека инпутите за обезбедување на говорни телефонски услуги на фиксна локација, односно инпутите за малопродажните пазари 3-6, се инпути обезбедени од големопродажните пазари 8-10, почетна точка за дефинирање на релевантните пазари ( предмет на оваа анализа ) се карактеристиките и развојот на малопродажните пазари за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација.
  2. Основа за идентификација на големопродажните пазари претставуваат малопродажните пазари кои пак од своја страна ја содржат понудата и побарувачката кон крајни корисници. Големопродажните пазари ја содржат понудата и побарувачката за производи и услуги наменети не само како инпути на сопствениот малопродажен дел (односно сопствените корисници) - како втора страна, туку исто така овие пазари обезбедуваат производи/услуги побарувани од трета страна на пазарот, односно субјекти кои обезбедуваат или сакаат да настапат на малопродажниот пазар за обезбедување на услуги. Големопродажните производи / услуги за овие субјекти ( третата страна ) исто така претставуваат неопходни инпути за обезбедување на малопродажните услуги. АЕК при анализа на големопродажните пазари обрна внимание на нивната поврзаност со малопродажните пазари.

# Краток осврт на развојот на пазарите за фиксна телефонија

* 1. Јавно достапните телефонски услуги на фиксна локација долги години беа обезбедувани од само еден оператор кој по правило беше во државна сопственост и со монополски статус на пазарот. Развојот на нови технологии и мрежи овозможи појава на нови услуги. Потребата од широка примена на услугите допринесе за отварање на пазарите за електронски комуникации и нивна пазарна ориентираност. Либерализацијата на пазарите за електронски комуникациски услуги беше прифатена и воведена од голем број на земји а мотивирано од повеќе причини :
* либерализираните пазари растат побрзо, многу побрзо иновациите навлегуваат и се применуваат на пазарите а се остваруваат големи бенефити за корисниците
* потребата да се привлече капиталот на приватниот сектор да инвестира на овие пазари, да се шири, да се надградуваат телекомуникациските мрежи и да се воведуваат нови услуги
* пораст на интернетот и влез на многу нови провајдери на нови услуги
* пораст на мобилни и други безжични услуги кои што понудуваат алтернатива на фиксните мрежи и воведуваат нови провајдери на услуги на телекомуникациските пазари
* развој на меѓународната трговија на телекомуникациски услуги

Во Република Македонија јавните електронски комуникациски услуги (телефонија, пренос на податоци, факс, услуги со посебна цена на чинење ) долги години беа понудувани од само еден оператор, Македонски Телеком АД. Почетоците на обезбедување на јавни електронски комуникациски услуги датираат одамна во Јавното Претпријатието за ПТТ сообраќај „ПТТ Македонија“. Во 1996 година со акт на државата се случи одвојување од јавното претпријатие за ПТТ сообраќај и се оснива посебно јавно претпријатие во државна сопственост кое ќе обезбедува телекомуникациски услуги ЈП „Македонски телекомуникации“ (од 01.01.1997 год). ЈП „Македонски телекомуникации“ беше контролирано од државата и беше единствен давател на јавни телекомуникациски услуги на целата територија на РМ. До почетокот на либерализација Македонски Телеком АД ( правен наследник на ЈП „Македонски телекомуникации“) беше единствен оператор за јавни телефонски мрежи на фиксна локација на целата територија на РМ. Сите видови на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација беа обезбедувани од него. Тој поседуваше монополски статус на пазарот за јавни телефонски услуги на фиксна локација.

* 1. Донесување на Законот за електронските комуникации во февруари 2005 претставува иницијален момент за процесот на либерализација на пазарот за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација и влез на конкуренција на пазарот. Главна цел на Законот за електронските комуникации:

*„да се обезбедат услови за задоволување на потребите за користење на комуникациски услуги, заштита на интересите на корисниците, забрзување на процесот на создавање на конкурентен пазар во областа на електронските комуникации, спречување на злоупотребата на позиција што ја имаат на пазарот операторите и давателите на електронските комуникациски услуги со значителна пазарна моќ, особено во случај кога пазарот не е доволно конкурентен или не функционираат пазарните механизми за обезбедување на конкуренција, поттикнување на инвестиции во електронските комуникации со воведување на нови технологии и услуги, транспарентност и недискриминација во регулаторните процеси и поттикнување на развојот на економијата во Република Македонија.„*

Согласно член 146 од ЗЕК Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за фиксни говорни телефонски мрежи и услуги.

* 1. Со подзаконските акти детално се дефинират условите и правилата за влез и работа на операторите и даватели на услуги на пазарите за електронски комуникации. Донесувањето на правилници со кои се воведуваат услугите избор на оператор и пред-избор на оператор, претставува иницијален момент - потстрек за потенцијалната конкуренција да одлучи да влезе на пазарот за обезбедување на услугите. Со овозможувањето на големопродажните услуги како разврзан пристап на локална јамка и изнајмување на големо на претплатнички линии им е овозможено на другите компании да ја преземат контролата на локалните јамки од инфраструктурата на сопственикот кој преку наплатување за изнајмувањето е искомпензиран соодветно.

# Развој по години

# 2005 година

* 1. Во 2005 година 37 субјекти се нотифицираа во АЕК за обезбедување на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација, но активен давател на оваа услуга беше само Македонски Телеком АД..

# 2006 година

* 1. Во 2006 година е објавена првата референтна понуда за интерконекција МАТЕРИО – одобрена од АЕК на ден. Исто така, во оваа година е овозможена услугата разврзан пристап на локална јамка со објавување на Правилникот за начинот на обезбедување на разврзан пристап на локална јамка и одобрување на РУО на Македонски Телеком АД од страна на АЕК. Услугата пристап и јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација се обезбедуваа само од еден оператор/давател на услуги.

# 2007 година

* 1. Во 2007 година на пазарите за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација во 2007 година влезе нов учесник Он.Нет - услугата повик беше обезбедувана од два оператори/даватели на услуга.

# 2008 година

* 1. Во 2008 година на пазарите настапија 5 нови учесника со што бројот на даватели на услугите повик на малопродажните пазари за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација брои вкупно 7, така услугата повик покрај од операторот со значителна пазарна моќ е обезбедувана и од алтернативни оператори/даватели на услуги.
  2. Од 35 кабелски оператор нотифицирани во АЕК како сопственици на мрежа кои обезбедуваат услуга на пристап и говор, односно нотифицирани како даватели на јавна фиксна телефонска услуга - до 31.12.2008 година единствено операторот КејблТел отпочна со обезбедување на услугата пристап до мрежа на фиксна локација и јавно достапни телефонски услуги. Аикол во последниот квартал во 2008 година отпочна исто така со обезбедување на претходно наведените услуги но истите ги тестираше.
  3. ОНЕ како давател на јавна фиксна телефонска услуга е нотифициран во службената евиденција на АЕК од 01.12.2005 додека додека на ден 01.04.2006 година се нотифицираше како оператор на јавна фиксна телефонска мрежа. Истиот отпочна со обезбедување на услугите кои се обезбедуваат на пазарите предмет на оваа анализа во вториот квартал во 2008 година.
  4. Во август 2008 година согласно член 12 од Законот за изменување и дополнување на Законот за електронските комуникации ( „Сл. Весник на РМ“, бр. 98/2008) договорот за концесија склучен помеѓу Министерство за транспорт и врски и Македонски Телеком АД престанува да важи. Согласно член 84 од ЗЕК „Преносливост на број при промена на оператор на јавна комуникациска мрежа или давател на јавна комуникациска услуга е право на претплатник да го задржи постојниот географски или негеографски број при промена на давателот на јавните комуникациски услуги“. Услугата преносливост на броеви е имплементирана, а крајните корисници започнаа да ја користат услугата од 1 Септември 2008 година. Заклучно со 31.12.2008 година има 2.117 локални јамки со разврзан пристап на локална јамка.

# 2009 година

* 1. Во 2009 година малопродажната услуга повик преку јавна фиксна телефонска мрежа почнаа да ја обезбедуваат два нови учесника на пазарот: Инфел Нет Плус-Охрид и Анутел – Скопје. Во јуни 2009 година АЕК изврши контрола на изграденоста на радиокомуникациските мрежи за безжичен пристап на фиксна локација на операторите што добија одобрение за користење на WiMax мрежи на национално ниво, Некском Македонија и Америком, после што одобренијата за користење на радиофреквенции на овие компании им беа отповикани. Бројот на оператори/даватели на услугата повик изнесува 9.
  2. Врз основа на Правилникот за изнајмување на големо на претплатнички линии кој беше објавен во втората половина на 2008 година на почетокот на 2009 година АЕК да ја одобри правата понуда од страна на Македонски Телеком АД за изнајмување на големо на неговите претплатнички линии. АЕК ја одобри понудата на Македонски Телеком АД, основа за алтернативните оператори да склучат договор за користење на услугата. Имено, со Понудата им се овозможува на другите оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги користење на претплатничките линии за обезбедување на јавни говорни телефонски услуги на трети лица. Со склучување на договор врз основа на претходно наведената понуда, на алтернативните оператори им се овозможува на своите претплатници да им издаде една сметка (Single Billing through Wholesale Line Rental SB-WLR) за користење на претплатничката линија која е во сопственост на операторот и обезбедување на јавна говорна телефонска услуга преку услугата предизбор на оператор.

# Интерконекција

* 1. Телефонските повици често се пренесуваат преку две или повеќе електронски комуникациски мрежи. Сообраќајот што е пренесен помеѓу мрежите се нарекува интерконекциски сообраќај а локациите, односно точките каде сообраќајот е пренесен од една мрежа на друга се нарекуваат точка на интерконекција ( точка на интерконекција е физичка точка на која мрежата на Операторот се поврзува со мрежата на операторот-корисник). [[7]](#footnote-7)

* 1. Интерконекцијата може да биде воспоставена на различни нивоа и тоа:
* *интерконекција на национално ниво* - е интерконекција помеѓу мрежата на Оператор и мрежата на операторот– корисник со што се обезбедува сите корисници на оператор-корисник да комуницираат со корисниците на Операторот[[8]](#footnote-8)
* *интерконекција на регионално ниво* - е интерконекција помеѓу мрежата на Оператор и мрежата на операторот– корисник со што се обезбедува сите корисници на оператор-корисник да комуницираат со корисниците на Операторот од одреден регион[[9]](#footnote-9)
* *интерконекција на локално ниво* - е интерконекција помеѓу мрежата на Оператор и мрежата на операторот– корисник со што се обезбедува сите корисници на оператор-корисник да комуницираат со корисниците на Операторот од одреден локален комутациски центар или се опслужувани од други локални комутациски центри кои се подредени на тој локален комутациски центар, според архитектурата на мрежата на Операторот[[10]](#footnote-10)
  1. Пренесувањето на повици кон, помеѓу, или од точки на интерконекција, завзема централно место на големопродажниот пазар за “започнување на повик”, “завршување на повик” и услуги на “транзит на сообраќај”. Со оглед дека најголем дел од претплатниците за користење на јавни телефонски услуги на фиксна локација се приклучени на мрежата на Македонски Телеком АД – оператор со значителна пазарна моќ на малопродажните пазари за пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација и за јавни телефонски услуги на фиксна локација, алтернативните оператори кои нудат јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација ќе зависат од интерконекцијата, со Македонски Телеком АД. Најголем дел од повиците во јавната телефонска мрежа на фиксна локација на територијата на Република Македонија започнуваат и /или завршуваат во мрежата на Македонски Телеком АД. Од овие причини најголем дел од алтернативните оператори одлучуваат да имаат директна интерконекција со Македонски Телеком АД. Врз основа на тоа дека Македонски Телеком АД има директна интерконекција со најголем дел од алтернативните оператори на јавна фиксна телефонска мрежа на македонскиот пазар, се подразбира дека алтернативните оператори ќе ја користат мрежата на Македонски Телеком АД за да го пренесат сообраќајот кон трети оператори со кои немаат директна интерконекција.
  2. Македонски Телеком АД во договорот за интерконекција, односно во МАТЕРИО нуди три основни услуги за сообраќај:

- Услуги за оригинирање ( започнување ) на повик

1. услуги за локално оригинирање на повик

2. услуги за регионално оригинирање на повик

- Услуги за терминирање ( завршување) на повик

1. услуги за локално терминирање на повик

2. услуги за регионално терминирање на повик

3. услуги за национално терминирање на повик

- Услуги за транзитирање ( пренос ) на повик

1. услуга за единечен транзит

2. услуга за двоен транзит

Со МАТЕРИО се обезбедени и услугите за “избор на оператор” и “предизбор на оператор” и услугата “преносливост на броеви”.

* 1. Мрежата на Македонски Телеком АД ја покрива целата територија на Република Македонија, при што истата е поделена на три регионални зони во кои има по една регионална точка на присуство:

1. регионална точка на присуство на МТ во Скопје

2. регионална точка на присуство на МТ во Штип

3 регионална точка на присуство на МТ во Битола

* 1. *Започнување на повик* е услуга која се користи од страна на оператори - корисници кои користат пред-избор на оператор или избор на оператор за воспоставување на сообраќај од мрежата на Македонски Телеком АД како основа за нудење на услуги на сообраќај на крајните корисници.
  2. Завршување на повик е услуга која се користи од оператори – корисници, за повик кој потекнува од претплатниците на нивната мрежа и истиот да треба да биде пренесен до претплатникот на мрежата на операторот/давателот на услуга.
  3. *Транзитната услуга* е услуга која се користи од оператори корисници со цел да се пренесе сообраќајот до трети страни, односно до оние оператори/даватели на услуги со кои што не постои директна интерконекција.

# 7. Опис и дефинирање на релевантни пазари

* 1. Согласно Препораките од Европската Комисија за релевантни пазари за електронски комуникациски услуги и согласно Одлуката за утврдување на релевантни пазари од 17.08.2005 година донесена од АЕК точно се разграничуваат големопродажни пазари и малопродажни пазари за услуги за гласовни повици. Малопродажните услуги примарно ја вклучуваат намерата, потребата на корисникот да добие пристап до телефонска мрежа со цел да оствари разговор, започне повик или да добие повик од други корисници. Малопродажните пазари за услуги за пристап и услуги на јавна телефонска мрежа на фиксна локација се разграничени во 6 пазари:

1. Пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација за резиденцијални крајни корисници;

2. Пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација за деловни крајни корисници;

3. Јавно достапни локални и/или национални телефонски услуги на фиксна локација за резиденцијални крајни корисници;

4. Јавно достапни меѓународни телефонски услуги на фиксна локација за резиденцијални крајни корисници;

5. Јавно достапни локални и/или национални телефонски услуги на фиксна локација за деловни крајни корисници;

6. Јавно достапни меѓународни телефонски услуги на фиксна локација за деловни крајни корисници;

* 1. Врз основа на малопродажните пазари за обезбедување на услугата повик, во Европските препораки од 2002 година се дефинирани три големопродажни пазари - пазар за услугата започнување на повик, пазар за услугата завршување на повик и услуга за транзит, во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, кои претставуваат неопходни инпути за субјектите кои што сакаат да обезбедуваат малопродажни јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. Предмет на оваа анализа се следните релевантни големопродажни пазари за:

- *започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација* каде јасно е разграничена услугата започнување на повик од услугите за завршување и транзит на повици во јавна фиксна телефонска мрежа на фиксна локација;

- *завршување на повик во поединечна јавна телефонска мрежа на фиксна локација*, каде јасно е разграничена услугата завршување на повик од услугите за започнување и транзит на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација; и

- *услуги за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа*, каде јасно е разграничена услугата транзитирање на повици од услугите за започнување и завршување на повици во јавна фиксна телефонска мрежа.

* 1. АЕК ги разгледуваше малопродажните пазари кои бараат услуги од интерконекција како нивни инпути. Дефинирањата на овие пазари може да се разгледаат во Анализа на пазари за пристап на јавна телефонска мрежа на фиксна локација и Анализа на пазари за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација објавени на веб страната на АЕК[[11]](#footnote-11). Дефинирањето на пазари кои што ги содржат другите големопродажни услуги кои што можат да бидат употребени како инпути за да се обезбедат некои од истите или од сличните малопродажни услуги може исто така да се најдат во документите кои се објавени на веб страницата на АЕК: Нацрт документ за анализа на пазар 7 - малопродажен пазар за минимален пакет на изнајмени линии, пазар 13 - големопродажен пазар за терминални,(terminating,) сегменти на изнајмени линии и пазар 14 - големопродажен пазар за преносни (trunk) сегменти на изнајмени линии.

# Разграничување помеѓу Пазарите 8, 9 и 10 со другите релевантни пазари

* 1. Во дефинирање на релевантните пазари, за АЕК од големо значење е јасното разграничување помеѓу пазарите, односно разграничување на пазарите 8, 9 и 10 од другите релевантни пазари. Во препораките од Европската Комисија точно е наведено дека примарната разлика помеѓу големопродажни пазари е извршена врз основа на тоа дали инпутите се наменети за производство на услуги за крајни корисници со пристап на фиксна локација, производство на услуги за крајни корисници со пристап кон мобилна мрежа, или до ТВ содржини.

# Разграничување помеѓу деловни субјекти и резиденцијални корисници

* 1. Големопродажните пазари, Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа ги обезбедуваат основните инпути за обезбедување на услугите говорни повици на малопродажните пазари. Во анализите за малопродажните пазари од 1 до 6 се разгледуваа услугите и од аспект дали крајниот корисник е индивидуален корисник – резиденцијален или– деловен корисник. На големопродажно ниво нема разлика дали започнувањето на повик, терминирање на повик и транзитирање, односно пренос на телефонскиот повик, се наменети за малопродажба насочена кон резиденцијални или деловни корисници. Услугите и формирањето на цени за инпутите на малопродажните пазари се еднакви за двата вида на корисници. Врз основа на тоа АЕК констатира дека и инпутите за малопродажните пазари за двата вида корисници припаѓаат во исти пазари.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 2 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Разграничување помеѓу мобилна телефонија и фиксна телефонија

* 1. Во Препораките јасно се разграничени пазарите за јавни телефонски мрежи обезбедени на фиксна локација и јавни мобилни комуникациски мрежи. Ова укажува дека мобилната телефонија не е однапред одредена да биде дел од веќе дефинираните пазари за започнување на повик, завршување на повик и услугите за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа. АЕК пристапи кон разгледување на состојбите со цел да утврди дали пазарните услови во Република Македонија даваат поинакво разграничување.
  2. Анализата на податоци со кои располага АЕК укажува дека во континуитет се зголемува бројката на корисници кои што пристапуваат кон мобилни мрежи. Меѓутоа, најголем дел од корисниците на мобилна телефонија сеуште гледаат на мобилните телефони повеќе како на суплемент отколку како на субститут на фиксната телефонија. Ова веројатно се должи на фактот што фиксната телефонија е поврзана со одредена локација и е на достап на повеќе потенцијални корисници, додека мобилната телефонија е поврзана со една личност.
  3. Разликата во цени помеѓу двата вида на пристап е сеуште релативно висока за поголем дел на корисници.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Фиксна | Мобилна |
| Фиксна | 3,54 / 1,20 | 11,79 / 10,99 |
| Мобилна | 8,20 / 6,9 | 8,20 / 6,9 |

Табела – цени за поединечен повик кој завршува во друга фиксна мрежа за повици во друго нумерациско подрачје или во друга мобилна мрежа

\* цените се во денари за 1 минута сообраќај во нормална тарифа за операторите со значителна пазарна моќ и алтернативни оператори, цените се со вклучен ДДВ

# Супституција на страна на понуда

* 1. При анализа на супституција на страна на понудата се доаѓа до истиот заклучок. Релативно големи разлики се уште постојат во производството на услуги преку јавни мобилни комуникациски мрежи и јавни телефонски мрежи на фиксна локација.
  2. АЕК направи анализа на движењето на волуменот на повици со цел да се согледа динамиката на двата вида на сообраќај во периодот 2008 и 2009 година. Се воочува дека обемот на сообраќај преку мобилна телефонија има тенденција на раст во истиот тој период. Ова би можело да индицира дека постои заменливост. Во разгледувањето не можеше да се занемари фактот за состојбата на пазарот за овој вид на комуникациска услуга. На пазарот за мобилна телефонија има влез на нов оператор за јавна мобилна телефонија - ВИП“. Пазарот за мобилна телефонија во РМ брои три оператори/даватели на услуги преку јавна мобилна комуникациска мрежа „Т-Мобиле“ и „Оне„ и „ВИП“. Како резултат на влез на нов учесник, односно со зголемување на конкуренцијата на пазарот, се менуваат деловните стратегии на постоечките операторите на мобилни мрежи. Тоа се остварува преку нудење на разни попусти во одреден временски рок – нудење на промотивни цени, разноликост во понудата и опциите за користење на услуги како и стекнување на нови корисници, а сето тоа преку спроведување на поагресивни маркетинг стратегии. Од друга страна, новите учесници на пазарот за услуги настапуваат поагресивно со цел да се земе дел од пазарното учество на другите конкуренти – стекнување на нови корисници кои првпат ја користат услугата но и, уште повеќе, придобивање на корисниците на другите учесници на пазарот.
  3. Во однос на одредување дали постои степен на супституција помеѓу овие два видови на услуги, АЕК разгледуваше дали операторитена фиксна мрежа би одлучиле да настапат на пазарот за мобилни комуникациски услуги во случај на покачување на цената и обратно. Веројатноста да се одлучат да настапат на спротивниот пазар за нудење на услуги е многу мала, а произлегува од високите инвестиции за градење на мрежа. Тешко е веројатно дека операторна јавна телефонска мрежа на фиксна локација ќе одлучи да гради нова мобилна мрежа. Ова се должи на високиот износ на потребните финансиски средства, потребното време за спроведување на самата инвестиција, но пред се поради регулираниот пристап до радио-фреквенцискиот спектар, како ограничен национален ресурс.
  4. Доколку оператор на мобилна мрежа одлучи да влезе на пазар за услуги обезбедувани преку јавна фиксна телефонска мрежа, треба пред се да изгради сопствена пристапна мрежа како технички предуслов за поврзување на крајните корисници за да се овозможи остварување на услугата. Понатаму, услугата што ќе ја нуди треба да биде со квалитет споредлив со квалитетот на услугата повик остварен преку јавна фиксна телефонска мрежа. Преносот на повикот може да биде извршен преку жичен пат, како што е јавната телефонска мрежа на фиксна локација на Македонски Телеком АД но градбата на ваква мрежа повлекува огромни инвестиции. Вториот начин на изведба на мрежа е безжичниот систем. Fix GSM има особено значење во оваа анализа. Преку овој начин на изградба на мрежа веќе се обезбедува услугата повик од страна на алтернативниот оператор ОНЕ, а обезбедена преку мобилна мрежа адаптирана да обезбедува говорни услуги на фиксна локација. Операторот “ОНЕ” на ден 11.02.2008 година се стекна со одобрение за користење на радио фреквенции за обезбедување на услуги од трета генерација на мрежи (3G) и со истото се стекна со можност за проширување на понудениот спектар на услуги во рамки на својата мрежа. ОНЕ како давател на јавна фиксна телефонска услуга е нотифициран во службената евиденција на АЕК на 01.12.2005, додека на ден 01.04.2006 година се нотифицираше како оператор на јавна фиксна телефонска мрежа. Врз основа на одобрение за користење на радиофреквенции АЕК го третира ОНЕ како оператор и давател на услугата повик преку јавна телефонска мрежа на фиксна локација и е предмет на ова анализа.
  5. АЕК ја разгледуваше и информацијата за интегрирање на Македонски Телеком АД и Т-Мобиле објавена во електронските медиуми. На македонскиот пазар за обезбедување на електронски комуникациски услуги веќе постои субјект кој ги обезбедува двата вида на услуги - услуги преку јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуги преку јавна мобилна комуникациска мрежа а тоа е операторот ОНЕ. Тоа само го потврдува фактот дека двата вида на мрежи и услугите добиени од нив не претставуваат супститут еден на друг, туку се комплементарни. Доколку тоа не е така тогаш операторите би се ориентирале да нудат само еден вид на услуга на малопродажниот пазар. Нудењето на услуги од двата вида на мрежи само ќе ги збогати пакетите на врзани услуги кои се нудат на крајните корисниците, со цел да ги привлечат корисниците на конкуренцијата а со тоа да ја зацврстат својата позиција на пазарот.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 3 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Разграничување помеѓу говорните услуги и интернет услугите

* 1. Понатаму АЕК разгледуваше дали услугите говорна телефонија и интернет се слични услуги, а појдовна точка во разгледување е описот на самата услуга. Услугата говорна телефонија веќе е образложена погоре во овој нацрт документ. Интернет услугата претставува пренесување на податоци врз основа на крајна точка – со - крајна точка конекција - поврзување помеѓу крајниот корисник од една страна и други корисници и /или интернет веб страна од друга страна. Оваа услуга не е вклучена во било кој од 18 релевантни пазари кои што се подложни за ех-анте регулација. Ова е од примарно значење затоа што за овој пазар како основна карактеристика се смета да биде високиот степен на заменливост и висок степен на развиена конкуренција.
  2. Гледано од страна на побарувачка на малопродажниот пазар, крајните корисници пристапот до интернет и услугата повик преку јавна фиксна телефонска мрежа не ги гледаат како слични услуги. Меѓутоа развојот на VOIP услугата ни дава за право да размислуваме дека во иднина нема да постојат така јасни меѓусебни разлики. Она што е битно во оваа анализа е дали или не VOIP услугата треба да биде дефинирана како крајна точка- со -крајна точка поврзаност.
  3. Врз основа на погоре образложеното, АЕК констатира дека Интернет услугите се обезбедуваат на различни пазари и тоа на двете нивоа – малопродажно и големопродажно ниво ( а тоа произлегува од побарувачката). Меѓутоа треба да се потенцира и разграничи дека повици на крајни корисници кон Интернет Сервис Провајдери (поточно dial-up Интернет) е различна услуга во споредба со широкопојасниот пристап до интернет.

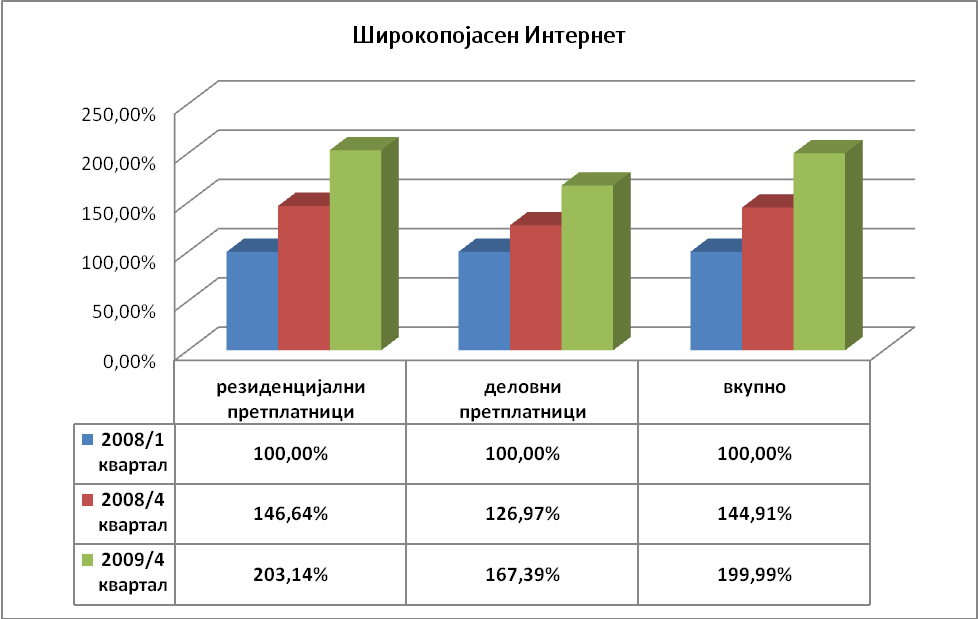
|  |
| --- |
| Прашање бр. 4– Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Разграничување помеѓу услугата повик кон dial-up Интернет и услугата пристап до Интернет врз основа на наменет пристап за броадбанд

* 1. Интернет услугата може да биде остваренa преку dial-up услуга, широкопојасен пристап (броадбенд - xDSL/HFC/оптика/ безжичен). Во Европските Препораки dial-up Интернет конекцијата не е определена да биде дел од истиот пазар како и броадбенд услугите, примарно пред се затоа што услугата dial-up Интернет не претставува субститутна широкопојасен пристап на интернет.
  2. Од стојалиште на АЕК, преносот на податоци преку dial-up Интернет конекцијата не може да биде сметан како дел од самиот релевантен пазар за широкопојасниот пристап на интернет. Како последица од разликите во квалитет, разлики во формирање на цените (наплата врз основа на време на пристап кај dial up, во споредба со наплата врз основа на количината на пренесени податоци), АЕК не верува дека крајните корисници сметаат дека постои висок степен на заменливост кој би довел до заклучок дека различните форми на пристап припаѓаат на ист пазар. Врз основа на податоците со кои располага АЕК, само во периодот од првиот квартал на 2008 година заклучно со четвртиот квартал од 2009 година голем број на крајни корисници се преориентираа од користење на dial-up Интернет услуга на користење на услугата обезбедена преку широкопојасен пристап до Интернет ( примарно xDSL).
  3. Ова означува висок премин од dial-up Интернет кон широкопојасните услуги. Досега АЕК нема сознанија дека е извршено префрлање од широкопојасните услуги, односно краен корисник да се откаже од користење на широкопојасните услуги и едновремено да започне да користи dial-up пристап до Интернет.



Табела 2–Динамика на бројот на претплатници на услугата dial-up Интернет базичен период- прв квартал 2008 год



Табела 3 –Динамика на бројот на претплатници на услугата широкопојасен пристап до Интернет , базичен период- прв квартал 2008 год

* 1. Согласно на тоа се потврдува констатацијата во препораките од Европската Комисија за релевантни пазари дека повиците за обезбедување на dial-up интернет припаѓаат во ист пазар како и говорните повици.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 5 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Разграничување помеѓу Пазарите 8-10 во однос на VOIP (voice over internet protocol) повиците

* 1. Дефиницијата на овие два видови на повици и тоа повик преку јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услугата повик остварена преку IP (internet protocol) претставува појдовна точка при утврдувањето дали овие две услуги се меѓусебно заменливи и дали припаѓаат во ист релевантен пазар.
  2. VOIP (Voice over Internet protocol) означува пренесување на говорен повик преку комутација на пакети. За VOIP често се среќаваат поими како Интернет телефонија, ИП телефонија, компјутерски телефон или VOIP телефон, VoB (voice over broadband) или VoBB -друга кратенка за Voice over broadband), VoPI (Voice over Public Internet). Во оваа анализа ќе биде користен терминот VOIP.
  3. Услугата пренос на говор преку интернет протокол ги опфаќа сите видови на пренос на говор преку интернет а тие се дефинираат како управуван и неуправуван VOIP повик. Меѓутоа во спроведувањето на анализа на големопродажните пазари од 8-10 разгледувањето на услугата пренос на говор преку Интернет Протокол, АЕК најде за соодветно да ја подели VOIP услугата во три различни категории кои подолу во текстот се образложени.

1. VOIP услуга **неадаптирана** за крајна точка - со - крајна точка

конективност

2. VOIP услуга **делумно адаптирана** за крајна точка - со - крајна точка конективност

3. VOIP услуга **адаптирана** за крајна точка - со - крајна точка

конективност

# VOIP услуга неадаптирана за крајна точка - со - крајна точка конективност

***( Интернет телефонска услуга што користи поврзување преку компјутерска програмска апликација а не доделен телефонски број )***

* 1. Вообичаено, ова е таканаречен рамноправен пристап заснован на VOIP, односно решение кога гласовната комуникација е поставена преку соодветен софтвер на опремата на персоналниот компјутер опремен со слушалки и микрофон, така што корисникот ќе може да говори со другите корисници преку Интернет кои имаат сличен софтвер и опрема. Користењето на оваа услуга е генерално бесплатна, меѓутоа не може да биде применета за повикување и примање на повици кон и од ПСТН/ИСДН мрежата. Овој вид на услуга е применувана од корисниците за остварување на меѓународни разговори. Меѓународни разговори остварени преку интернет немаат ист квалитет, од техничка гледна точка, како услугата меѓународни разговори преку јавна фиксна телефонска мрежа. Говорот во меѓународните повици преку јавна фиксна телефонска мрежа е остварен во реално време а говорот остварен преку Интернет има извесно задоцнување. Услугата меѓународни повици преку јавна фиксна телефонска мрежа се остварува со едноставно вртење на бараниот број и е неограничена – пристап до бираниот број во секое време како предуслов за остварување на разговор. За остварување на услугата повик преку интернет прв услов е двајцата корисници, тој што повикува и тој што го прима повикот - да имаат персонални компјутери, да имаат пристап до интернет и да ги имаат придружните потребни средства преку кој се остварува разговорот – звучници и микрофон. За да се оствари разговорот преку интернет треба и двата корисника да бидат едновремено присутни и вклучени во мрежата како би можело да се оствари разговорот, што претставува ограничувачки фактор во остварување на услугата. Со оглед дека на овој начин е можно да се комуницира само со ограничен број на корисници не може да доведе до ситуација при мало но значително зголемување на цената во фиксната телефонија голем број на корисници да се префрлат да ја користат оваа категорија на VOIP. Има причина да се верува дека ваков вид на VOIP решение воглавно се користи како дополнување на традиционалната фиксна телефонија а не нејзин супститут. Меѓутоа степенот на заменливост би можел да биде поголем во домен на меѓународните телефонски повици. На пример, разбирливо е дека некои крајни корисници имаат мала потреба да повикуваат и да бидат достапни од сите телефонски броеви од странство преку нивните фиксни телефони, па така решението да комуницираат со мала група на корисници ( без примена на доделен телефонски број ) е задоволително. Меѓутоа, се смета неуверливо дека оваа примена на VOIP ќе придонесе многу резиденцијални корисници да ги откажат нивните претплати за користење на услуги од фиксна телефонија. Така, за овој вид на VOIP, АЕК смета дека не претставува супститут за традиционалната фиксна телефонија.

# VOIP услуга делумно адаптирана за крајна точка - со - крајна точка конективност

* 1. Кај VOIP услугата делумно адаптирана за крајна точка-со-крајна точка конективност, крајниот корисник има можност да направи телефонски повик кон PSTN/ISDN мрежата, а не може да прими повици од телефони кои се конектирани на такви мрежи. Меѓутоа решението не овозможува да се прими повик од PSTN/ISDN мрежите а со тоа целосно не ја поддржуваат крајна точка-со-крајна точка конективност. Поаѓајќи од горната констатација АЕК смета дека само многу мал дел од корисниците ќе го сметаат ваквото решение за заменливо со услугата за остварување на говорен повик на фиксна локација.

* 1. Врз основа на согледувањата на АЕК овие два вида на VOIP услуга, неадаптирана и делумна адаптирана услуга за крајна точка-со-крајна точка конективност припаѓаат во групата на неуправувани ( unmanaged ) VOIP повици.

# VOIP услуга адаптирана за крајна точка - со - крајна точка конективност

***( VOIP услуга при која се користат географски броеви )***

* 1. Третиот вид на ВОИП услуга е услуга адаптирана за крајна точка –со -крајна точка конективност. Истата припаѓа во класификацијата на управувани (managed ) VOIP повици. Во оваа категорија на VOIP услуга се применуваат кога постои точка каде што се врши конверзија на податоците од повикот од корисници на PSTN/ISDN во IP и обратно, кој понатаму се проследува кон IP телефонски апарати при што е возможно да се повикуваат телефонски броеви кои се содржани во Националниот план за нумерација применет за конвенционалните телефонски услуги со цел да се изврши конекција. АЕК, врз основа на сознанијата и искуствата од другите држави, посочува дека овој вид на услуга може да се обезбеди од:

1. Оператори кои ги обезбедуваат корисниците со широкопојасен приклучок (броадбанд) и IP телефонија или
2. Оператори кои обезбедуваат само IP телефонија додека крајните корисници купуваат броадбенд конекција од друг понудувач.
   1. VOIP услугата во оваа категорија ќе има интерконекциско поврзување со PSTN/ISDN мрежите и ги користи телефонските броеви согласно Планот за нумерација и Правилникот за доделување на броеви и серии на броеви, за да се воспостави конекција помеѓу корисниците.

* 1. Тука би сакале да истакнеме дека определени оператори кои нудат фиксни телефонски услуги преку мрежите на кабелските оператори кои со безжичен пренос пристапуваат до крајните корисници или оператори кои поседуваат оптичка мрежа до крајните корисници, на дел од својата мрежа имаат развиено IP базиран пренос на глас ( Централниот комутациски центар и сл.) пред се поради техничките предности што ги има pocket switching vs circuit switching, меѓутоа кај нив повторно се врши конверзија на сигналот пред тој да пристигне до терминалната опрема на претплатникот, при што ова неможе да се третира како VOIP услуга адаптирана за крајна точка - со - крајна точка конективност.
  2. Согласно Планот за нумерација и Правилникот за доделување на броеви и серии на броеви, доделени се географски броеви на оператор/давател на услуга за крајни корисници за обезбедување на јавно достапна телефонска услуга на фиксна локација која ќе се спроведува преку IP платформа од видот 1 наведен во 7.25 и техничкиот опис даден погоре, додека имплементација на VOIP услуги како што се дефинирани во 2 од 7.25 сеуште не се применети во Р.Македонија.

* 1. Како една од примарните поставени задачи на АЕК е да го следи развојот на пазарот за електронски комуникациски услуги на територија на Република Македонија а во согласност со тоа и развојот во останатите земји. Врз основа на сознанијата добиени од другите земји каде што се применува овој вид на услуга, функционалноста на овој вид на VOIP услуга е во најголем дел споредлива со стандардната PSTN/ISDN телефонија. Во европските земји се применува овој облик на VOIP како замена за традиционалната фиксна телефонија. Меѓутоа согледувањата за овој вид на услуга се дека не секогаш VOIP услугата има задоволителен квалитет особено во оние случаеви кога настанува оптеретување на преносниот медиум преку кој се обезбедува широкопојасниот пристап на интернет. Понатаму, можноста за точно рутирање и лоцирање на повиците до итните служби е наведена како можен проблем во случај на номадска употреба (VOIP услугата овозможува номадска употреба, односно IP телефон или може да биде мобилен и преместуван повеќе пати на различни адреси од онаа на почетното поврзување). За услугата е наведено дека може да има проблем од аспект на безбедноста во споредба со традиционалната фиксна телефонија. Имено, при оригинирање на говорен повик при користење на PSTN/ISDN телефонски приклучок, локацијата на повикот може многу полесно да биде одредена во споредба со примена на IP телефонија особено поради можноста за номадски број и негова употреба на повеќе локации. Исто така, кај традициналната телефонска мрежа, за обезбедување на услугата повик е определен посебен говорен канал додека тоа не е случај со примена на VOIP телефонија. Меѓутоа со оглед дека ВОИП услугата адаптиран за крајна точка –со -крајна точка конективност може да претставува замена за фиксните телефони, АЕК во наредниот период ќе обрне особено внимание на развивањето на овој вид на електронска комуникациска услуга. Во оваа смисла АЕК услуга за оригинирање на говорен повик преку IP ќе ја смета за заменлива со услугата за оригинирање на повик преку јавна фиксна телефонска мрежа (PSTN/ISDN.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 6 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Разграничување помеѓу пазарите 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, 9- Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и 10 – Услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа

* 1. Големопродажните услуги кои се добиваат од пазарите 8, 9 и 10 претставуваат неопходни инпути за обезбедување на малопродажни говорни телефонски услуги - започнување на повик (оригинирање), пренос на повик (транзитирање ) и завршување на повик (терминирање).
  2. Појдовна точка при разграничување на пазарите и дефинирање на границите помеѓу различните видови на услуги кои се дел од големопродажните релевантни пазари 8, 9 и 10, се услугите за започнување на повик, завршување на повик и транзитирање на говорен повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, кои ја претставуваат и сочинуваат интерконекцијата ( меѓусебното поврзување на мрежите ). Истовремено овие три елементи претставуваат збир на една целина, а тоа е остварување на услугата повик. Врз основа на тоа, транзитот се дефинира како услуга која однапред е поставена помеѓу започнување и завршување на повикот (оригинирање и терминирање).

# Услуга за започнување на повик

* 1. Во член 2 од Одлуката на АЕК за утврдување на релевантни пазари стои дека „услугата за започнување на повик (call origination) е пренос на повик од мрежната приклучна точка на претплатник од една јавна комуникациска мрежа до точка на интерконекција поврзана со друга јавна интерконекциска мрежа“. Со големопродажните услуги за започнување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација се овозможува:

- **услуга за локално започнување на повик**

Со услугата за локално започнување на повик операторот ги пренесува локалните повици, меѓумесните повици, повиците од фиксна кон мобилна телефонија или меѓународните повици, повици започнати со услугата избор на оператор, од претплатничката пристапна точка до локалната интерконекциска точка во истата зона.

**- услуга за регионално започнување на повик**

Со услугата за регионално започнување на повик операторот ги пренесува меѓумесните повици, повиците од фиксна кон мобилна телефонија или меѓународните повици, повиците започнати преку услугата избор и предизбор, од претплатничката пристапна точка до регионалната интерконекциска точка во истата регионална зона.

# Услуга за завршување на повик

* 1. Во член 2 од Одлуката на АЕК за утврдување на релевантни пазари стои дека „услугата за завршување на повик (call termination) е пренос на повик од точка на интерконекција до мрежната приклучна точка на повиканиот претплатник во друга јавна комуникациска мрежа идентификуван според географскиот број, или до уредот или опремата за идентификување на претплатниците на оператор на јавна мобилна комуникациска мрежа“. Со големопродажните услуги за завршување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација согласно РИО се овозможува:

- **услуга за локално завршување на повик**

Со услугата за локално завршување на повик операторот за локално завршување на повик го пренесува повикот кој доаѓа од претплатници во мрежата на операторот корисник на локалната интерконекциска точка, која се наоѓа во една од основните зони на операторот до претплатничката пристапна точка на мрежата на операторот која се наоѓа во истата основна зона, идентификувана со национален географски број.

-**услуга за регионално завршување на повик**

Со услугата за регионално завршување на повик операторот го пренесува повикот кој доаѓа од претплатници на мрежата на операторот корисник на регионалната интерконекциска точка, која се наоѓа во една од регионалните зони на операторот, до претплатничката пристапна точка на мрежата на операторот која се наоѓа во истата регионална зона, идентификувана со национален географски број.

- **услуга за национално завршување на повик**

Со услугата за национално завршување на повик операторот го пренесува повикот кој доаѓа од мрежата на операторот корисник на регионалната интерконекциска точка која се наоѓа во една од регионалните зони на операторот до претплатничката пристапна точка на мрежата на операторот. која се наоѓа во различна регионална зона, идентификувана со национален географски број.

# Услуга за транзитирање на повик

* 1. Третиот елемент на остварување на услугата повик е услугата за транзитирање на повикот. Со услугата за транзитирање на повик операторот му овозможува на операторот-корисник на услугата транзитирање на повик преку мрежата на операторот кон мрежи на други оператори. Со големопродажната услуга транзит на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се овозможува:

**- единечен транзит (single transit)**

Давателот на услугата транзит го пренесува повикот кој започнува од претплатници од мрежата на операторот-корисник, преку интерконекциската точка на операторот-корисник која се наоѓа во истата основна зона, каде што се наоѓа интерконекциската точка на другиот телефонски мрежен оператор до чија мрежа треба да се пренесе повикот.

Единечен транзит подразбира користење на само една интерконекциска централа.

**- двоен транзит ( double tranzit )**

Давателот на услугата транзит го пренесува повикот кој започнува од претплатници од мрежата на операторот-корисник преку интерконекциската точка на операторот-корисник која се наоѓа во иста или различна регионална, а различна основна зона каде се наоѓа интерконекциската точка на другиот телефонски мрежен оператор до чија мрежа треба да се пренесе повикот.

Двојниот транзит подразбира користење на две интерконекциски централи.

# Дефинирање на Пазар 8 - Услуги за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* 1. Во Европските Препораки е образложено дека разгледувањето на големопродажниот пазар за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација започнува од малопродажните пазари за пристап и појдовни повици на фиксна локација. Постојат повеќе начини овие услуги да бидат обезбедени на малопродажните пазари.

* 1. Во Препораките стои дека во состав на пазарот 8 – “услугата за започнување на повик” спаѓаат и повиците за обезбедување на dial-up пристап до Интернет. Започнувањето на повик како дел од телефонската говорна услуга и започнување на повик за обезбедување на dial-up пристап до Интернет се услуги кои што не се меѓусебно заменливи. Од друга страна, се укажува дека крајните корисници кои започнуваат повик кон Интернет сервис провајдер од фиксна мрежа, како дел од нивната побарувачка за dial-up Интернет услуга го користат истиот провајдер кој им обезбедува започнување на повик. Од овој аспект, во Препораката се заклучува дека релевантен пазар за започнување на повик е составен од двата вида - започнување на говорен повик и започнување на повик (dial up) кон Интернет сервис провајдер.
  2. Услугите за започнување на повик го вклучуваат преносот на повикот од крајот на локалната јамка на претплатникот кој повикува, преку централата се до фазата на рутирање (точката на интерконекција или транзит) на повикот од една во друга мрежа.
  3. Побарувачката на услугата за започнување на повик ја сочинуваат алтернативните оператори кои ги користат услугите: пред-избор на оператор CPS, Избор на оператор – CS.

# Разграничување меѓу големопродажната услуги за започнување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација и обезбедувањето на пристап за услугата за започнување на повик – преку сопствена мрежа или изнајмување на мрежа

# Супституција на страна на побарувачка

* 1. Услугата “започнување на повик” може да биде наменета за сопствените потреби на операторот кој поседува сопствена мрежа како инпут за неговиот малопродажен дел за обезбедување на услугата повик за сопствените крајни корисници. Услугата ”започнување на повик” на големопродажно ниво може да биде обезбедена од страна на оператор кој поседува сопствена мрежа за трета страна-алтернативен оператор. Поради тоа алтернативниот оператор размислува за градење на сопствена мрежасо цел да го одбегне барањето на услуги за започнување на повик. Таков гринфилд пристап за градење на мрежа може да се оствари преку изградба на кабелска (HFC) мрежа. Меѓутоа, има и таканаречен браунфилд пристап, односно надградба, на веќе инсталирана кабелска мрежа, пред се изградена за давање на услугата пренос на РТВ содржини, а со чија надградба се овозможува обезбедување на малопродажните јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. Во Република Македонија постојат и се активни 73 кабелски оператори, кои на почеток ја обезбедувале само услугата пристап до РТВ содржини, а со надградба на мрежата некои од нив ја обезбедуваат и услугата говорен повик преку јавна електронска комуникациска мрежа. Во рамки на оваа анализа е опфатен и „ОНЕ“-оператор за телекомуникациски услуги кој што услугата повик ја обезбедува преку Фиксен безжичен пристап (Fixed Wireless Acces-Fixed GSM).

* 1. За да се изгради алтернативна локална пристапна мрежа потребни се големи вложувања на финансиски средства. Алтернативниот оператор може да изнајми пристап до мрежата на фиксна локација за поврзување на сопствените крајни корисници ( односно да изнајми разврзан пристап до локална јамка,изнајми на големо претплатнички линии (WLR-Wholesale Line Rental) или изнајмена линија (Leased Line). Меѓутоа прелиминарното разгледување и став на АЕК е дека изнајмување на конекција за краен корисник не е супститут за услугата започнување на повик. Алтернативниот оператор кој изнајмува на големопродажно ниво пристап до фиксна мрежа (независно разврзан или поделен пристап или изнајмени линии), не значи дека преку тоа директно изнајмува услуга за започнување на повик.
  2. Алтернативен оператор може да користи големопродажна изнајмена линија или делод неа за сопствена потреба за да ја надогради својата мрежа за да пристапи до опремата на крајните корисници. Меѓутоа ова бара значајни финансиски вложувања кои што претставуваат бариери при тоа создавајќи одреден степен на внатрешен ризик дека волуменот на генерираниот сообраќај не би можел да гарантира испорака согласно големината на набавениот капацитет.
  3. Преку услугата разврзан пристап на локална јамка (целосен и поделен) се овозможува на операторите - корисници на инфраструктура да имаат контрола на точката на пристап до локалната јамка и со своја опрема да стигнат до истата.Алтернативниот оператор ја користи својата сопствена приклучна опрема да стигне до мрежата на операторот и преку неа до крајните корисници.
  4. Мора да се потенцира дека има значајна разлика во функционалноста овозможена преку големопродажнотообезбедување на услугата “започнување на повик” и големопродажната услуга за разврзан пристап на локална јамка. Разврзаната локална јамка му овозможува на операторот корисник поголема контрола во процесот на обезбедување на услугата преку сопствената мрежна опрема која се користи за пристап и овозможува обезбедување на поширок опсег на услуги. Меѓутоа може да се забележи дека при користење на големопродажната услуга за разврзан пристап до локална јамка иако преку неа може да се обезбеди услугата говорен повик, воглавно истата се користи за обезбедување на други видови широкопојасни услуги (пристап до интернет, видеоконференција, IP телевизија, итн). Согласно податоците со кои располага Агенцијата, услугата разврзан пристап на локална јамка се користи на пазарот од страна на еден оператор корисник Он.Нет.
  5. АЕК ги разгледуваше и споредуваше двете услуги од повеќе аспекти при што констатира дека има значајни разлики во формирањето на цени помеѓу големопродажната услуга за започнување на повик и услугата разврзан пристап на локална јамка.
  6. Врз основа на образложеното АЕК не заклучува дека купувач на големопродажни услуги за започнување на повик, при хипотетичко зголемување на големопродажната цена на услугата започнување на повик за 5 до 10% би реагирал на начин да одлучи да започне да користи услуга разврзан пристап на локална јамка или да започне да гради сопствена мрежа.

# Супституција на страна на понуда

* 1. За АЕК клучно прашање на супституција на страна на понудата е дали оператор кој поседува сопствен мрежен пристапдо краен корисник би можел да се приклучи на релативно лесен начин на големопродажниот пазар на услугата “започнување на повик” и истата на големопродажно ниво ја обезбеди, за кратко време и без поголеми вложувања за други оператори корисници на мрежа, како одговор на зголемувањето на цената од 5-10% од страна на хипотетички монополист-обезбедувач на услугата. АЕК го има прелиминарниот став дека трошковните (и ценовните ) разлики и разликите во функционалноста, помеѓу обезбедување на конекција за крајни корисници, од една страна, и големопродажно започнување на повик од друга страна, се такви што понудувачите не би реагирале на зголемување на цена од 5-10% .
  2. АЕК констатира дека градбата на алтернативни капацитети и/или изнајмување на пристап до мрежа, не припаѓаат во ист релевантен продукт пазар со големопродажната услуга за “започнување на повик”.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 7 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Дали големопродажни услуги за “започнување на повик“ наменети за сопствениот малопродажен дел (self supply) и големопродажната услуга за “започнување на повик“ за трети страни — оператори корисници припаѓаат во ист релевантен пазар

* 1. Понатаму АЕК пристапи кон разгледување на прашањето дали е соодветно да се вклучат големопродажните услуги за “започнување на повик” за сопствени потреби (self supply) во истиот релевантен пазар, односно големопродажните услуги наменети за сопствениот малопродажен дел со услугата “започнување на повик” наменета за оператор корисник на таа услуга на големопродажно ниво. Очигледно е дека понудувачите на големопродажни услуги за започнување на повик ги обезбедуваат неопходните инпути кои се неопходни и за двете страни – за сопствена функционалност и понуда на големопродажни услуги за започнување на повик за трети страни —односно за друг оператор корисник. Европската Комисија укажува дека карактеристиката на пазарот е таква што доколку не се вклучи сопственото обезбедување на услугата (self supply) не се добива јасна слика за учеството на операторот во обезбедување на услуги на сопствените крајни корисници.
  2. Операторот со значителна пазарна моќ кој што во моментот ја обезбедува услугата “започнување на повик” на големопродажно ниво, би можел во определен рок да изврши покачување на цените за таа услуга на големопродажниот пазар за операторите корисници и на тој начин да влијае врз малопродажните цени кои тие ги формираат за своите крајни корисници. Операторите корисници на услуга “започнување на повик” имаат две опции на располагање и тоа да ги префрлат трошоците од зголемување на цената на големопродажната услуга на товар на крајните корисници или да не го направат тоа и да трпат загуби на штета на сопственото профитабилно работење. Очигледно е дека во првиот случај тие би изгубиле од конкурентност на пазарот и нивните услуги би станале скапи. Од овој аспект сосема оправдано е да крајните корисници вака поскапата услуга ја заменат со идентична, а во дадениов случај тоа е услугата “започнување на повик” која ја обезбедува исто така на малопродажниот пазар операторот со значителна пазарна моќ. Вториот случај на незголемување на малопродажната цена воопшто не одговара за операторите корисници поради тоа што ја намалува нивната финансиска моќ како и влијае на квалитетот на услугите кои ги обезбедуваат за своите крајни корисници односно влијае негативно врз нивните инвестициони планови.

**Заклучок**

* 1. Ставот на АЕК е дека треба да биде вклучена услугата за започнување на повици а наменета за сопствениот малопродажен дел, заедно со големопродажните услуги обезбедени на трети страни –обезбедувачи на малопродажни услуги.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 8 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Големопродажни услуги за “започнување на повик” кои се насочени за обезбедување на повици за крајни корисници и големопродажни услуги за започнување на повици насочени кон даватели на услуги со посебна цена на чинење

* 1. Само оператор кој има контрола врз конекцијата на крајниот корисник (локалната јамка) може да ја обезбеди услугата започнување на повик во соодветната мрежа. Услугата започнување на повик се побарува од алтернативни оператори врз основа на услугата избор и пред-избор на оператор, од малопродажниот дел на операторот или од трет оператор кој го завршува повикот во сопствената мрежа.
  2. АЕК ја разгледуваше услугата повик која започнува од краен корисник на оператор на фиксна мрежа, и е насочен кон друг краен корисник, и услугата повик кој започнува од краен корисник на оператор на фиксна мрежа и е насочен кон давател на услуга со посебна цена на чинење. Услугата повик која започнува од краен корисник и е насочена кон давател на услуги со посебна цена на чинење, е насочена кон операторот кој го опслужува доделениот број на давателот на услуги со посебна цена на чинење. Воедно повикот завршува во мрежата на операторот кој го опслужува бројот.

# Услуга повик за крајни корисници

* 1. Услугата повик преку јавна фиксна телефонска мрежа за крајни корисници, се нуди на малопродажно ниво. Цената на малопродажната услуга за повик се пресметува врз основа на принципот страната што повикува плаќа (calling party pays). Висината на цената на услугата на повик за крајниот корисник има влијание врз неговата одлука од кој оператор/давател на услуга ќе ја користи услугата. Можноста на крајниот корисник да го одбере операторот/давател на услуга од кого ќе ја користи услугата повик придонесува да има индиректно влијание врз формирањето на големопродажната цена за услугата започнување на повик.
  2. АЕК утврди дека операторот корисник на големопродажниот пазар кој користи услуга “започнување на повик“, истата ќе одлучи да ја користи од оператор кој поседува мрежа и кој може да обезбеди услуга “започнување на повик“ на целата територија на РМ. Операторот корисник не би се ограничил да работи локално и да користи мрежи кои немаат национална покриеност.

* 1. При разгледување на двата видови на повици кои започнуваат од краен корисник а се насочени кон друг краен корисник или кон давател на услуга со посебна цена на чинење, АЕК констатира дека постои еднострана супституција. При случај на хипотетско зголемување на цената од 5-10% за повиците упатен кон даватели на услуги со посебна цена на чинење, АЕК утврдува дека операторот кој се јавува како обезбедувач на услугата започнување говорен повик кон краен корисник, во краток рок и мали трошоци би можел да се појави како понудувач за услуги со посебна цена на чинење. Обратното не е можно, давател на услуги со посебна цена на чинење не би можел да се појави како дополнителен обезбедувач на услуга започнување на повик кон краен корисник поради поради големите трошоци како и непоседување на сопствена мрежа.
  2. Од погоре наведеното утврдуваме дека и двете услуги: повици кон крајни корисници и повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење припаѓаат на истиот релевантен пазар за обезбедување на услугата започнување на повик.

# Започнување на повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење

* 1. Услугата повик која започнува од краен корисник и е насочена кон давател на услуга со посебна цена на чинење е услуга насочена кон операторот кој го опслужува доделениот број на давателот на услугата со посебна цена на чинење и воедно повикот завршува во неговата мрежа. Така започнувањето на повик кој е насочен кон давател на услуга со посебна цена на чинење фактички претставува повик кој се обезбедува за операторот кој го опслужува бројот доделен на давателот на услуга со посебна цена на чинење.
  2. За двата видови на повици, повик кој започнува од краен корисник и завршува кај друг краен корисник, и повик кој започнува од краен корисник а завршува кај давател на услуга со посебна цена на чинење на мрежата на операторот каде бројот е опслужуван потребно е да биде воспоставена “крајна точка со крајна точка конективност“. Цените за овие услуги зависат од видот на направениот повик.
  3. Повиците кои започнуваат од краен корисник на оператор на јавна фиксна телефонска мрежа се дефинираат како повици кои имаат определен географски број а се опслужувани од операторот на чија мрежа пристапиле.
  4. Давателот на услуга со посебна цена на чинење има доделен број во зависност од услугата која ја обезбедува а определено согласно Планот за нумерација на јавните комуникациски мрежи и услуги на РМ.
  5. Согласно Планот за нумерација и согласно намената на бројот дефинирана во Планот, крајниот корисник кој ги користи услугите на операторот на јавна телефонска мрежа на фиксна локација, може да повика број кој може да биде во облик на:
* скратен број во географско нумерациско подрачје, од серијата 15
* скратен број во географско нумерациско подрачје, од серијата 11
* негеографски броеви од серија 05
* негеографски броеви од серија 08
* национални скратени броеви за услуги од национално значење

**Заклучок**

* 1. Врз основа на погоре разгледуваните прашања АЕК констатира дека има еден релевантен пазар за услуги за големопродажно започнување на повици на јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

- Релевантниот големопродажен пазар е дефиниран на начин со кој нема алтернативна техника или изнајмување на мрежна конекција, која што би можела да испорачува услуги за фиксно започнување на повик а со тоа да не припаѓаат на релевантниот пазар;

- АЕК констатира дека започнувањето на повици кои се однесуваат на сопствената малопродажба (self supply) припаѓаат во релевантниот продукт пазар.

# Проценка на географски пазар

* 1. Релевантен географски пазар го вклучува просторот во кој операторите и давателите на услуги се инволвирани од аспект на понуда и побарувачка на релевантни производи и услуги, во кој простор условите на конкуренција се слични или доволно хомогени, и истите можат да бидат разграничени од соседните простори во кои преовладуваат услови на конкуренција кои се значително различни.
  2. Во домен на електронските комуникации, географската димензија на релевантните пазари се определува имајќи ги во предвид двата критериуми: подрачјето покриено со мрежа и постоењето на законски или други регулаторни инструменти.
  3. АЕК смета дека условите на понуда на големопродажната услуга започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се хомогени на територијата на Република Македонија. Услугите за започнување на повик се понудени на целата територија на РМ под еднакви услови и цени, кон и од сите оператори во Република Македонија во однос на условите кои што не се разликуваат во однос на географската локација по исти цени и еднакви услови за користење низ целата територија АЕК смета дека во определената временска рамка на оваа анализа не е потребна сегментација на географскиот пазар.
  4. Врз основа на овие проценки, АЕК заклучи дека има еден национален пазар за понуда на големопродажни услуги за започнување на повик, односно релевантен географски пазар за услугата започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, предмет на оваа анализа е територијата на Република Македонија.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 9 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Дефинирање на Пазар 9 - Услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* 1. Услугите за завршување на повик ја обезбедуваат конекцијата помеѓу страната што повикува и повиканиот краен корисник. Тие го вклучуваат преносот од едниот крај на претходната фаза на рутирање на повикот (било да е започнување на повик или транзит), се до локалната јамка на крајниот корисник.
  2. Големопродажната услуга за завршување на повици се неопходни за да се овозможи малопродажните повици да бидат комплетирани односно да се обезбеди конекција помеѓу оној кој го започнува повикот кон некој краен корисник во друга мрежа. Како резултат на тоа, побарувачката за завршување на повици во фиксни мрежи како големопродажна услуга пред се е иницирана од малопродажните говорни телефонски услуги на фиксна локација. Само кога малопродажниот повик е он-нет повик ( започнува од своја мрежа и завршува во своја мрежа) тогаш услугите големопродажно започнување и завршување се обезбедени на истата мрежа.
  3. Во Препораките е образложено дека разгледувањето на големопродажниот пазар за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација започнува од побарувачката која се појавува на малопродажните пазари за појдовни повици на фиксна локација. Постојат различни нивоа на интерконекциски пристап на кои може да се обезбеди услугата завршување на повик, а тоа се: локално ниво, регионално и национално ниво на интерконекција. Тоа придонесува можна супституција на страна на побарувачката помеѓу различни нивоа на интерконекција на мрежата. Ова значи дека при мало но значително зголемување на цената на повисоко ниво на интерконекција се смета дека води кон значително повисока побарувачка за пристап на пониско ниво на интерконекција.
  4. Во Препораките понатаму е образложено дека има малку алтернативи за завршување на говорен повик за оператори/даватели на услуги на малопродажниот пазар, а тоа се заснова на фактот дека секој инициран повик од страна на операторот мора да заврши кон операторот чиј претплатник е повикан на точно определена фиксна локација. Така, секој оператор кој терминира сообраќај во сопствената мрежа поседува монопол за услугата завршување говорни повици кон сопствените крајни корисници. Врз основа на ова заклучуваме дека секој обезбедувач на услугата завршување на говорни повици на големопродажниот пазар претставува посебен релевантен пазар.
  5. При дефинирањето на големопродажниот пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација АЕК ги разгледуваше долу наведените прашања.

# Проценка дали услугите за завршување на повици за крајни корисници и повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење припаѓаат во ист релевантен пазар

* 1. Во домен на ова прашање, АЕК ги разгледуваше импликациите од обезбедување на услуги за завршување на повици кон крајни корисници и повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење од аспект дали тие припаѓаат на ист релевантен пазар. Во разгледувањето на ова прашање АЕК поаѓа од разгледувањето на страна на побарувачката -малопродажно ниво и на страна на понудата – големопродажно ниво.

# Страна на побарувачката – неопходни инпути за малопродажни услуги

* 1. Повиците кон крајни корисници се типично повици кон географски броеви а со тоа се побаруваат услуги за географско завршување на повик. Тие се терминирани од оператор на мрежа кој што ја контролира точката за терминација со која повиканиот географски број е придружен, за трошоци кои се направени од операторот што повикува. Нивната цена е формирана врз основа на принципот страната што повикува плаќа (CPP- calling party pays).
  2. Повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење кои се терминирани од мрежен оператор кој го рутира повикот до платформата на даватели на услуги со посебна цена на чинење претставува завршување на повик упатен кон негеографски број. Постојат различни видови на негеографски броеви кои се разликуваат од аспект на начинот на плаќање и тоа вклучувајќи бесплатни броеви, броеви за услугите со посебна цена на чинење на услугата, броеви со поделени трошоци. Цените за наведените видови повици различно се формираат во зависност од видот на повикот.

* 1. Врз основа на анализа на пазарите за фиксни говорни повици во малопродажба, се констатира дека на страна на побарувачката овие малопродажни услуги не се функционални супститути и не вршат ценовен притисок еден со друг. Меѓутоа, анализата на супституција на страна на понудата покажува дека понудувачите на услуга завршување на повик кон краен корисник, би можеле во краток рок да започнат да обезбедуваат услуги со посебна цена на чинење како одговор на зголемување на цената од 5 до 10% од страна на хипотетички монополист обезбедувач на услуги со посебна цена на чинење. Оттука АЕК заклучува дека услугата завршување на говорен повик кон даватели на услуги со посебна цена на чинење припаѓа во истиот релевантен пазар за големопродажните услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# Големопродажни услуги за завршување на повици

# Супституција на страна на побарувачка

* 1. При разгледувањето на супституцијата помеѓу големопродажните услуги за завршување на повици од аспект на побарувачката за оваа услуга, како главен момент кој АЕК го потенцира е немање разлика помеѓу побарувачите на услугата за завршување на повик, што значи независно дали е истата побарана од операторот кој го оригинирал повикот или од оператор што само го транзитира повикот.

# Функционална супституција

* 1. Услугата завршување на повик кон крајни корисници и услугата завршување на повик кон даватели на услуги со посебна цена на чинење се обезбедуваат од операторот на чија мрежа имаат пристапено крајните корисници и даватели на услуги со посебна цена на чинење. Услугата завршување на повик на пазарот ја побаруваат оператори или оператори корисници на услугите за избор и предизбор на оператор. Исто така побарувачката на оваа услуга ја сочинува и малопродажниот дел на операторот, односно обезбедување на услугата за сопствени потреби (self supply), со цел да се овозможи завршување на повик кој започнува од сопствените претплатници во мрежата. Оттука услугата завршување на повици (кон крајни корисници и кон даватели на услуги со посебна цена на чинење), се функционално еквивалентни услуги.

# Цени

* 1. Од аспект на цените АЕК утврди дека има разлика во малопродажните услуги од аспект на начинот и условите на формирање на цените и нивното влијание врз побарувачката на соодветната малопродажна услуга. Овие разлики се јавуваат најмногу како последица на начинот на формулирање на структурата на цените. Тековите на плаќање меѓу операторите кои имаат интерконекција и си плаќаат меѓусебно на основа на терминирање на минути имаат големо влијание врз конкурентската способност на самиот оператор.

- **Повици кон крајни корисници** **( за директно поврзани корисници )** – за овој вид на остварување на повик трошоците за терминирање паѓаат на товар на операторот кој го започнува повикот. Овој оператор наплаќа од својот краен корисник (соодветен износ на малопродажна цена) и од тие средства ги подмирува трошоците за терминација на сообраќајот.

- **Повици кон крајни корисници** **(за услугата повик остварена со Предизбор на оператор)** за овој вид на остварување на повик операторот кој ја користи услугата “Предизбор на оператор” врши наплата од своите крајни корисници како понудувач на малопродажни услуги. Операторот кој ја користи услугата “преидзбор на оператор” плаќа за услуга “започнување на повик” на големопродажно ниво на операторот на чија мрежа е поврзан, како и плаќа трошоци за терминирање на сообраќај на оној оператор кој го завршува соодветниот повик во сопствена мрежа.

- **Повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење**  – за овој вид на остварување на повик (освен бесплатните броеви) се врши наплата од крајниот корисник кој го започнал повикот, од страна на операторот кој го опслужува. Операторот кој ја обезбедува услугата повик задржува дел од износот кој се однесува на трошокот за услугата започнување на повик. Останатиот износ го префрла на операторот кој го опслужува негеографскиот број доделен на давател на услуга, а кој пак задржува одреден износ за извршената услуга завршување на повик кон тој број. Останатиот износ го зема давателот на услуги со посебна цена на чинење.

# Супституција на страна на понуда

* 1. За да се обезбеди завршување на говорни повици за крајни корисници, кои повикуваат географски број, потребно е операторот да поседува или изнајмува мрежа за пристап која ја покрива целата територија на државата. Спротивно на ова, услугата завршување на повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење кои повикуваат негеографски број може да биде остварена без обезбеден пристап до мрежа на целата територијата. Ова означува дека е полесно за новите учесници на пазарот да започнат да обезбедуваат услуги за завршување на говорни повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење, отколку да се определат да обезбедуваат услуга за завршување на говорни повици кон крајни корисници.
  2. Операторот на мрежа кој ја обезбедува услугата завршување на говорен повик кон крајни корисници, има можност да ја обезбедува и услугата завршување на повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење. Истиот поради реално повисоката цена на тие услуги има финансиски интерес да ја обезбедува истата и да склучува договори со давателите на услуги со посебна цена на чинење. Поради ова АЕК констатира дека услугите завршување на говорни повици кон крајни корисници и завршување на повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење припаѓаат во ист релевантен пазар 9 – завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# Проценка дали завршување на повици за dial-up Интернет услуги припаѓа во ист релевантен големопродажен пазар за завршување на говорен повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* 1. При проценката дали завршување на повици за dial-up Интернет услуги припаѓа во ист релевантен големопродажен пазар за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, АЕК поаѓа од Препораките на Европската Комисија. Согласно Препораките конкурентската состојба е целосно поразлична за завршување на повици кон ИСП (интернет сервис провајдер) во споредба со започнување на повик кон ИСП. На еднаков начин како кај провајдерите на говорни телефонски услуги каде повикот мора нужно да се заврши кај точно одреден оператор кој го опслужува крајниот корисник, Интернет сервис провајдерите може да завршат повик кај оператор кој самите ќе го одберат. Во исто време, ИСП имаат поттик да одберат провајдер со најниски трошоци за завршување на повици. Врз основа на ова образложение се докажува дека пазарот за завршување на повици кон ИСП се карактеризира со одржлива конкуренција. Од тука се заклучува дека со исклучок од нивоата каде ИСП имаа мала можност за бирање помеѓу различни провајдери за услугата завршување на повик, завршување на повици кон ИСП не претставува релевантен пазар за ех-анте регулација.

**Цени за завршување на повик**

* 1. Како што е погоре објаснето, обезбедувањето на услуга за говорен повик кон даватели на услуги со посебна цена на чинење со користење на негеографски број за кој што не е потребна мрежа распространета на целата територија на РМ, означува дека влез на нов учесник како резултат на зголемување на цена во износ од 5%- 10% од страна на хипотетички монополист на пазарот за завршување на говорни повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење, би можело да се случи во релативно краток рок. Потенцијалот за локација на центри за грижа за корисници или други сервиси што обезбедуваат голем волумен на сообраќај за терминирање, би придонело да се донесе одлука за влез на пазарот на нови играчи, како резултат на зголемување на цена на услугата обезбедување на завршување на говорни повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење. Така, пазарот за завршување на повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење е карактеризиран како мулти-мрежен пазар.
  2. Меѓутоа, операторот на фиксни говорни телефонски услуги кој сака да терминира говорен повик на определен фиксен телефонски број кон краен корисник може говорниот повик да го заврши само во мрежата, и кај операторот, кај кој е доделен конкретниот географски број. Повикот не е возможно да биде завршен во друга мрежа кај друг оператор кој не го опслужува со говорни телефонски услуги на фиксна локација повиканиот краен корисник.
  3. Констатација на АЕК е дека би било несоодветно да се прифати тесна дефиниција за дефинирање на завршувањето на повици (терминација) земајќи го предвид секој индивидуален фиксен телефонски број како посебен случај и при тоа да се дефинира индивидуален пазар. Сметаме дека таков пристап е несоодветен затоа што операторите на фиксни говорни телефонски услуги, кои обезбедуваат услуги за завршување на говорен повик, не се во состојба да дискриминираат.
  4. АЕК смета дека постојат индивидуални релевантни пазари за обезбедување големопродажни услуги за завршување на говорни повици кои ги обезбедува секој индивидуален оператор или давател на фиксни говорни телефонски услуги. Во оваа насока, услугите за завршување на говорни повици кои секој оператор или давател на услуга ги обезбедува не се супститутивни со истите услуги што ги обезбедува друг оператор или давател на услуга за повиците упатени кон неговите крајни корисници. Било кој оператор кој обезбедува малопродажни фиксни услуги (говорен повик или dial up интернет), не може да набави услуги за завршување во друга мрежа освен онаа на која е доделен повиканиот географски број. Тргнувајќи од тоа хипотетички монополист би бил во можност да ја зголеми цената за завршување на повик во сопствената мрежа и тоа да не влијае на побарувачката за оваа големопродажна услуга бидејќи истата нема соодветен супститут.
  5. Тековните цени за завршување на повик (опишани како локално , регионално и национално завршување на повик – објавени во референтната понуда на операторот со значителна пазарна моќ) не сугерираат дека цените за завршување на повици во мрежата на операторот со значителна пазарна моќ и цените за завршување на повици во мрежите на алтернативните оператори си прават конкурентен притисок еден на друг (само Македонски Телеком како оператор со значителна пазарна моќ согласно член 146 од ЗЕК, има обврска да ги објавува цените за завршување на говорни повици согласно обврската за РИО ).
  6. АЕК нема сознанија дека конкуренцијата малопродажно ниво влијае на каков било начин врз висината на цената на големопродажната услуга за завршување на говорни повици и истата ја ограничува. Понатаму, освен операторот со значителна пазарна моќ кој има законска регулаторна обврска да ги објавува цените за завршување на говорни повици во РИО - Референтната понуда за интерконекција, другите оператори не ги објавуваат за пошироката јавност големопродажните цени за завршување на говорни повици во сопствените мрежи. Како резултатат на тоа, најголем дел од корисниците кој остваруваат започнување на повик немаат сознание за цените за завршување на повикот.

* 1. Во анализата на малопродажните пазари за услуги во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беше разгледувана можноста да малопродажните крајни корисници, ја супституираат услугата повик од фиксна кон фиксна телефонска мрежа. Заклучокот е дека повиците од мобилна кон мобилна мрежа не претставуваат супститут на повиците од фиксна конфиксна мрежа. Цените за повици од фиксна кон мобилна мрежа и понатаму се повисоки од оние за повик од фиксна кон фиксна мрежа. (пред се поради значително повисоките трошоци за завршување на говорен повик во мобилните мрежи).
  2. Јасно е дека нов учесник на пазарот како последица на покачување на цената за завршување на повик за 5-10% од страна на хипотетички монополист би одлучил да започне да ја нуди услугата завршување на повик во мрежа. Меѓутоа на пазарот за јавни фиксни телефонски услуги не би можеле едноставно да се појават како понудувачи операторите на мобилни комуникациски мрежи поради повеќе причини меѓу кои и изградбата на распространета мрежа, високата инвестиција, долг рок на изградба на мрежа кои ефикасно би спречиле влез на пазарот. Без претходно постоење на локална пристапна мрежа, потенцијален учесник на пазарот не би можел да одговори на такво ценовно зголемување.
  3. Заклучокот на АЕК е дека релевантен пазар за големопродажни услуги за завршување на повици кон крајни корисници во мрежа на фиксна локација за претставува секоја индивидуална мрежа на операторите во која е возможно да биде завршен повик наменет за некој краен корисник. Релевантниот пазар за големопродажни услуги за терминирање на повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење е карактеризирано како пазар за мултифункционални мрежи.

# Дали услугата за “завршување на говорен повик” за сопствени потреби (self supply) е дел од релевантниот пазар за завршување на говорни повици кон крајни корисници

* 1. Услугата за “завршување на говорен повик” за сопствени потреби (self supply) е всушност она завршување на говорен повик кое операторот го обезбедува за сопствениот малопродажен дел за своите крајни корисници во случаеви кога повикот е започнат и завршен во сопствена мрежа. Овде битно е да се одреди дали ова завршување на говорни повици припаѓа во истиот релевантен пазар во кој се дефинира завршувањето на говорни повици кон други мрежи. Ставот на АЕК е дека услугите за завршување на говорни повици за сопствени потреби (self supply) и тоа и двата вида на услуги - повици кон крајни корисници и повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење се дел од релевантниот пазар за завршување на говорен повик.
  2. Доколку во дадена ситуација хипотетички монополист би ја зголемил цената на големопродажната услуга за завршување на говорен повик во сопствената мрежа а кој потекнува од други мрежи, при случај на нерегулирана цена, истиот би имал најголем бенефит за себе. Во таква ситуација алтернативните оператори и да го реплицираат ова зголемување на цената во обратна насока, би имале многу помал ефект од причина што нивниот удел на пазарот е помал наспрема операторот со значителна пазарна моќ. Ова значи дека нивниот удел на пазар за завршување на говорни повици во сопствена мрежа е значително помал од уделот на операторот со значителна пазарна моќ. Во тој случај тие би требало да зголемувањето на големопродажната цена на услугата за “завршување на говорни повици“ го префрлат на терет на сопствените крајни корисници зголемувајќи ја малопродажната цена за услугата повик во јавна фиксна телефонска мрежа. Второ решение е да зголемените трошоци не ги пренесат на сопствените крајни корисници туку истите да ги подмирува самиот оператор и на тој начин го намали сопствениот профит, што негативно би влијаело на инвестициите и квалитетот на услугата што ја обезбедува. Во такви случаеви крајните корисници би преоѓале кај оној оператор кој би можел да обезбеди поповолни цени а тоа би бил операторот кој има значителна пазарна моќ.
  3. Ставот на АЕК е дека завршувањето на говорни повици за крајни корисници за сопствени потребиза сопствената малопродажба (self supply) треба да бидат вклучени во релевантниот пазар за “завршување на повици на фиксна локација”.

# Заклучок

* 1. АЕК ги донесе следните заклучоци за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација:

-постои релевантен пазар за услуги за завршување на говорни повици кон крајни корисници во јавна телефонска мрежа на фиксна локација обезбедени од секоја индивидуална фиксна мрежа; и

-услуга завршување на говорни повици за сопствените потреби (self supply) е вклучена во релевантниот пазар за завршување на говорни повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# Проценка на географски пазар

* 1. Релевантен географски пазар ја вклучува територијата во која операторите и давателите на услуги се инволвирани од аспект на понуда и побарувачка на релевантни производи и услуги, во која условите на конкуренција се слични или доволно хомогени, и истата може да биде разграничена од соседната територија во која преовладуваат услови на конкуренција кои се значително различни.
  2. Во домен на електронските комуникации, географската димензија на релевантните пазари се определува имајќи ги во предвид двата критериуми: подрачјето покриено со мрежа и постоењето на легални или други регулаторни инструменти.
  3. АЕК смета дека условите на понуда на големопродажната услуга завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се хомогени на територијата на Република Македонија. Во Р. Македонија големопродажните услуги за “завршување на говорни повици” се понудени од страна на сите оператори и според услови кои што не се разликуваат во однос на географското подрачје. Врз основа на тоа АЕК констатира дека има еден национален пазар за понуда на големопродажните услуги за “завршување на говорни повици”, односно релевантен географски пазар за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, предмет на оваа анализа е целата територија на Република Македонија.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 10 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Дефинирање на Пазар 10 - Услуги за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа

* 1. Транзитирањето на јавни телефонски услуги го сочинува третиот елемент на големопродажниот пазар за говорни повици. Истиот го содржи преносот на повик кој започнува од краен корисник во една мрежа а е упатен кон краен корисник во друга мрежа, при што овие две мрежи немаат директна интерконекција, па затоа повикот се пренесува (транзитира) од трет оператор.
  2. При дефинирање на релевантен пазар за транзитирање на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, АЕК ги разгледуваше долунаведените тези.

# Дали интерконекциските услуги за транзит и услугата изнајмена линија припаѓаат во ист релевантен пазар

* 1. Агенцијата разгледува далиголемопродажни транзитни интерконекциски услуги и големопродажни сегменти за изнајмени линии припаѓаат во ист релевантен продукт пазар. Изнајмена линија е постојан комуникациски линк помеѓу две локации наменет исклучиво за потребите на корисникот што значи доделен преносен капацитет помеѓу две точки. и. Транзитни интерконекциски услуги овозможуваат приклучување, рутирање и пренос на повици во на јавна телефонска мрежа на фиксна локација.
  2. Формирањето на цените на транзитните услуги и големопродажни сегменти за изнајмени линии, соодветно ги рефлектира функционалните разлики, и реално операторите не би се одлучиле на замена на големопродажни транзитни услуги со изнајмените линии, поради евентуалното зголемување на цената на транзитните услуги за 5-10%. Субјектите кои сакаат да користат изнајмена линија мора да бидат сигурни дека ќе имаат минимум задоволителен волумен на сообраќај за да се исплати ризикот на вложувањето.
  3. Поради непостоењето на директна интерконекција помеѓу операторите, како и поради високите финансиски издатоци за обезбедување на директна интерконекција, алтернативните оператори се одлучуваат да ја користат услугата транзит. Ова уште повеќе поради тоа што имаат помал обем на сообраќај, најчесто недоволен за да одлучат да градат сопствена мрежа или изнајмуваат линии за обезбедување на директна интерконекција помеѓу себе и операторот со значителна пазарна моќ. Понатаму АЕК го разгледуваше обезбедувањето на директна интерконекција како можен супститут за големопродажна транзитна услуга. Директната интерконекција бара значајно обврзување и планирање на ресурси и одзема количина на време еднакво како и количина на значајни инвестирања. Нема доказ кој ќе индицира дека мрежните оператори кои купуваат транзитни услуги би можеле брзо да се преориентираат на воспоставување на директна интерконекција како одговор на зголемувањето на цени од 5-10%.оваа констатација ја потврдува и состојбата во Република Македонија, констатирано од податоците кои се доставени од операторите заради спроведување на оваа анализа. Имено, сите алтернативни оператори кои обезбедуваат јавно достапни услуги на фиксна локација имаат воспоставено директна интерконекција со Македонски Телеком, а во најголем дел истите немаат воспоставено меѓусебна директна интерконекција. Така, за да биде повикот пренесен меѓу нивните крајни корисници неизбежно мора да ја користат услугата транзит.
  4. Врз основа на погоре образложеното, АЕК констатира дека е малку веројатно сите алтернативни оператори брзо да се ориентираат кон директна интерконекција.

* 1. Тргнувајќи од аспект на обезбедување на услуга за сопствени потреби, операторот кој склучил директна интерконекција нема во иднина да користи транзитни услуги. Истиот ќе биде спремен да понуди транзитни услуги на трети страни. Од тука АЕК верува дека директната интерконекција не припаѓа во ист пазар со релевантниот пазар за транзитни услуги.
  2. Понатаму АЕК разгледуваше дали големопродажните услуги за транзит на сообраќај во мобилни мрежи припаѓа во ист релевантен пазар со големопродажните услуги за транзит на сообраќај преку фиксни телефонски мрежи. АЕК забележува дека мобилните оператори генерално применуваат директна интерконекција помеѓу себе. Меѓутоа, за да конкурираат на Македонски Телеком АД во обезбедувањето на транзитни услуги за трети страни потребно е и понатаму да направат значајни инвестиции. Овие трошоци би биле оправдани само со доволно ниво на сообраќај, кој што не може да биде присутен на сите рути и на секоја точка на интерконекција.
  3. На страна на понудата, би било можно за мобилен оператор да се појави како понудувач на големопродажна услуга и да супституира на пазарот за пренос на сообраќај (транзит) во фиксна телефонија ако хипотетички монополист ги зголеми цените за големопродажната услуга пренос на сообраќај вофиксна телефонска мрежа(транзит). Меѓутоа, за да се спроведе ова потребно е мобилниот оператор да има доволно резервен капацитет на неговата мрежа. Како дополнување, мобилниот оператор би требало да вложи значајни средства за да развие сопствен големопродажен маркетинг дел кој ќе работи со трети страни за да ја нуди услугата пренос на сообраќај преку сопствената кон други мрежи (транзит) како и билинг системи и сметководствени капацитети за да ги наплаќа тие услуги. Поаѓајќи од овој факт АЕК смета дека преносот на сообраќај преку мобилни мрежи не спаѓа во ист пазар како и услугата преносот на сообраќај преку фиксни мрежи.
  4. Ставот на АЕК е дека транзитните интерконекциски услуги припаѓаат во рамки на посебен релевантен пазар за пренос на сообраќај преку мрежа на трет оператор при непостоење на директна интерконекција помеѓу операторот кој оригинира и оној кој го завршува повикот. Исто така сметаме дека изнајмувањето на линија за замена на директната интерконекција, не претставува дел од пазарот за транзитни услуги.

# Проценување на Меѓународни транзитни услуги

* 1. АЕК го разгледуваше степенот до каде меѓународните транзитни услуги сочинуваат посебна услуга која што не припаѓа во рамките на релевантен пазар за транзитни услуги.
  2. Функционално, меѓународните транзитни услуги содржат рутирање на повиците за започнување или завршување кон или од точка за меѓународно завршување или започнување. Подетално, националната компонента на такви транзитни услуги повлекува приклучување (централа) и соодветна трансмисија кон меѓународниот излез.

# Супституција на страна на побарување

* 1. Меѓународните транзитни услуги ги користат операторите кои обезбедуваат услуги за говорен повик на своите крајни корисници. Овие услуги може да се користат заедно со големопродажната услуга за национален пренос на сообраќај (транзит во национални рамки) и со услугите за “започнување на говорен повик“ и “завршување на говорен повик“, меѓутоа услугата за пренос на сообраќај во меѓународни рамки не претставува супститут за било кој од овие три видови на големопродажни услуги.

# Супституција на страна на понуда

* 1. АЕК разгледуваше дали оператор кој обезбедува големопродажни услуги за национален транзит при хипотетички мало зголемување на цените од 5% - 10% би се појавил како понудувач на пазарот за меѓународен транзит, вклучувајќи и пренос на сообраќај во рамки на РМ до точката на излез во меѓународни мрежи (национален пренос на сообраќај). АЕК претпоставува дека малку е веројатно да во таков случај, некој оператор на доволно брз и ефикасен начин би реагирал да започне да обезбедува услуги за меѓународен транзит на сообраќај. Односно, за да трет оператор се јави како понудувач на овој релевантен пазар би било неопходно да инвестира во опрема за трансмисија и излез на сообраќајот во меѓународни рамки како предуслов за влез на овој пазар.
  2. АЕК завзема став дека меѓународни транзитни услуги не припаѓаат во рамки на релевантен големопродажен пазар за услугата транзит.

# Заклучок

* 1. АЕК констатира дека има релевантен пазар за големопродажна услуга за транзит на повик на јавна телефонска мрежа обезбедена на фиксна локација. Пазарот е дефиниран така што:

- Транзитните интерконекциски услуги во национални рамки сочинуваат посебен релевантен пазар и

- Меѓународните транзитни услуги не припаѓаат во рамки на ист релевантен пазар како национални транзитни услуги.

# Проценка на географски пазар

* 1. Релевантен географски пазар го вклучува просторот во кој операторите и давателите на услуги се инволвирани од аспект на понуда и побарувачка на релевантни производи и услуги, во кој простор условите на конкуренција се слични или доволно хомогени, и истите можат да бидат разграничени од соседните простори во кои преовладуваат услови на конкуренција кои се значително различни.
  2. Во домен на електронските комуникации, географската димензија на релевантните пазари се определува имајќи ги во предвид двата критериуми: територијата покриена со мрежа на операторот и постоењето на легални или други регулаторни инструменти на определена територија.
  3. АЕК смета дека условите на понуда на големопродажната услуга транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се хомогени на територијата на Република Македонија. Во Република Македонија големопродажните услуги за транзитирање се понудени до сите и од сите оператори по услови кои што не се разликуваат во однос на географското подрачје. Врз основа на тоа АЕК констатира дека има еден национален пазар за понуда на големопродажните услуги транзитирање на повик односно релевантен географски пазар за услугата транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, предмет на оваа анализа е целата територија на Република Македонија.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 11 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Заклучок – дефинирање на релевантни пазари

* 1. Врз основа на спроведената постапка АЕК констатира дека дефинирањето на големопродажните пазари за услугите започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа на фиксна локација и услугата транзитирање на повик во јавна фиксна телефонска мрежа на фиксна локација наведени во Препораките на Европската Комисија соодветствуваат на состојбата на македонскиот пазар.
  2. Во однос на прашањето дали има посебни пазари од аспект на крајните корисници на услугите АЕК констатира дека нема разлика. Имено големопродажните услуги кои се неопходен инпут за обезбедување на услугите во малопродажба се еднакви за двата вида на корисници – резиденцијални и деловни корисници.
  3. При проценката на пазарите АЕК констатира дека во дефинирањето на пазарите за започнување на повик и завршување на повик се вклучуваат и услугите кои ги обезбедуваат за сопствени потреби (self supply), додека при дефинирањето на пазарот за транзитирање на повик услугата за сопствени потреби не се вклучува во пазарот.
  4. При разгледувањето на повиците кои потекнуваат од фиксна мрежа (независно каде завршуваат – фиксна или мобилна мрежа) припаѓаат во ист релевантен пазар за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.
  5. Во однос на одредување на карактеристиките и функционалноста на услугата управуван VOIP — се констатира дека не претставува супститут на услугите започнување на повик, завршување на повик и транзитирање на повик преку јавна телефонска мрежа на фиксна локација, во временскиот период за кој се одвива анализата и истата услуга ќе биде предмет на набљудување од страна на АЕК во периодот за кој важи оваа анализа и дококу се утврдат промени во развојот на овој вид услуги истите ќе бидат предмет на следна анализа.
  6. АЕК заклучи дека релевантен географски пазар за услуга започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 8 ) , услугата завршување на повик во во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 9 ) и услугата транзитирање на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 10 ) предмет на оваа анализа е територијата на Република Македонија.
  7. Релевантниот пазар за започнување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 8) ги содржи сите видови на повици ( повици кон броеви кои завржуваат на фиксна мрежа, повици кои завршуваат во мобилна мрежа и повици кои завржуваат во странски мрежи), повици кон dial-up Интернет и повици насочени кон броеви со посебна цена на чинење) кои потекнуваат од претплатници на јавна телефонска мрежа на фиксна локација.
  8. Релевантниот пазар за завршување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација (Пазар 9) го содржи преносот на говорните повици од точката на интерконекција на која се поврзува операторот кој го опслужува крајниот корисник кој го прима повикот.

* 1. Релевантниот пазар за услуги на транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 10) го содржи преносот на сите видови повици ( говорни повици од или кон фиксни мрежи или мобилни мрежи, како и говорни повици кон или од странски мрежи,и повици кон услуги со додадена вредност) кои потекнуваат од мрежата на друг оператор а се упатени кон мрежа на трет оператор.
  2. Релевантните пазари за услуги за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзитирање на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација кореспондира со Одлуката на АЕК за утврдување на релевантни пазари бр. 13/34 од 17.08.2005 година во која се дефинирани големопродажни пазари од 8 до 10..

|  |
| --- |
| Прашање бр. 12– Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# 12 АНАЛИЗА НА ПАЗАР 8 - УСЛУГИ ЗА ЗАПОЧНУВАЊЕ НА ПОВИК ВО ЈАВНА ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА НА ФИКСНА ЛОКАЦИЈА

Вовед

12.1 Согласно Одлуката за утврдување на релевантни пазари донесена од АЕК   
( бр. 13/34 од 17.08.2005 година ) каде се дефинирани три големопродажни пазари за услуги во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и тоа: Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и Услуга за транзитирање на повик во јавна фиксна телефонска мрежа, АЕК изготви прашалник со кој се побара од операторите на јавни фиксни телефонски мрежи да достават податоци до АЕК за периодот кој ги опфаќа 2008 и 2009 година. Податоците беа доставени согласно поставените прашања од прашалникот а согласно поделбата на големопродажните пазари утврдени во горе наведената одлука, и истите беа анализирани од Агенцијата за електронски комуникации. Во овој дел на Нацрт документот е образложена анализата на пазарот за услуга “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

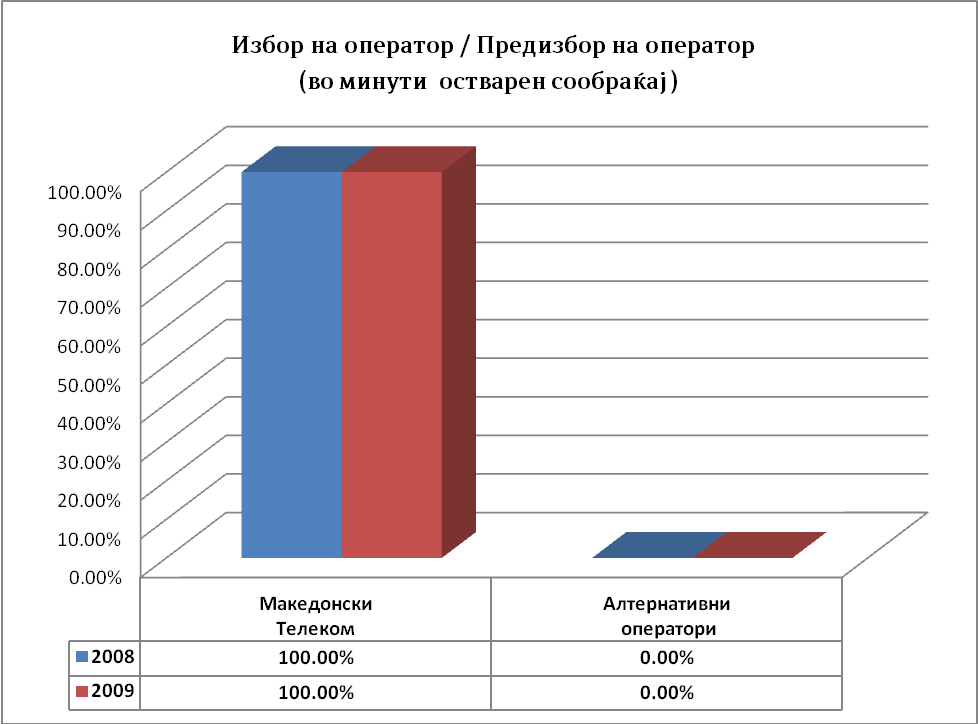
# Дефинирање на релевантен географски пазар

* 1. Географскиот пазар се дефинира како сфера во која релевантната услуга е понудена на приближно исти или доволно хомогени услови за конкурирање. Степенот на супституција на понудата и побарувачката беа земени во предвид при одредувањето на границите на географскиот пазар. Традиционално географскиот пазар во областа на електронските комуникации се одредува од аспект на степенот на покриеност на територијата на државата со мрежа на конкретен оператор како и со степенот на постоење на усогласена единствена законска регулатива на целата територија. Од аспект на примена на единствена законска регулатива на целата територија на Република Македонија - релевантен географски пазар за услугата започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација е целата територија на РМ.
  2. За да се изврши услугата започнување на повик на големопродажно ниво, се поаѓа од претпоставката дека операторот кој ја обезбедува оваа големопродажна услуга овозможува пристап до физичката инфраструктура на целата територија на РМ од каде се обезбедува големопродажната услуга за “започнување на повик“.
  3. Мрежата на Македонски Телеком АД ја покрива целата територија на државата и ја нуди услугата “започнување на повици” подеднакво во сите интерконекциски зони. Со други зборови, операторот Македонски Телеком АД од ценовен аспект не прави ценовна диференцијација на различни географски области.
  4. Алтернативните оператори со нивните сопствени пристапни мрежи (на пример, операторите на кабелски мрежи кои ја обезбедуваат услугата “започнување на повик” кон сопствен краен корисник) ја нудат соодветната услуга на локално ниво (еден или најмногу неколку градови) . Со оглед на фактот дека тие немаат широко распространета сопствена мрежа на целата територија на РМ истите не би можеле да понудат големопродажна услуга за “започнување на повик” на целата територија на РМ. Ова би можело да индицира дека треба да се дефинираат локални или регионални географски пазари. Меѓутоа бројот на крајни корисници кои што се корисници на услуги од алтернативни оператори / даватели на услуги на локално ниво е релативно помал во време кога се спроведува оваа анализа.

* 1. Врз основа на горе образложеното, географски пазар за услугата започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација е целата територија на Република Македонија. АЕК врз основа на анализа на релевантните податоци констатира услуга понудена од страна на Македонски Телеком АД по еднакви цени и услови низ целата територија на државата.

# Приходи и пазарен удел

* 1. Нареден чекор во анализирање на пазар е одредување на пазарното учество на операторите/давателите на услуи на релевантниот пазар. Со утврдување на големината на пазарот и учеството на секој поединечен учесник се утврдува дали некој оператор има значителна пазарна моќ. Согласно член 40 од ЗЕК, и согласно член 13 став 3 од Законот за заштита на конкуренција, за оператор кој има поголемо пазарно учество од 40% индицира дека е оператор со значителна пазарна моќ. Со цел да се утврди каква е состојбата на релевантниот пазар, АЕК пристапи кон утврдување на големината и состојбите на пазарот за “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.
  2. Како што е погоре образложено, во делот на дефинирање на пазарите, големопродажната услуга за “започнување на повик” која што операторот ја обезбедува за потребите на сопствениот малопродажен дел и која е неопходен инпут за обезбедување на говорни услуги за сопствените крајни корисници е еднаква со услугата која операторотна големопродажно ниво ја обезбедува за трети страни-оператори/даватели на услуги а наменета за нивните малопродажни крајни корисници.
  3. Македонски Телеком АД, големопродажната услуга за “започнување на повик” ја обезбедува за трети страни преку услугите “предизбор на оператор” и “избор на оператор”. Услугите “предизбор на оператор” и “избор на оператор” се најосновни механизми преку кои се овозможува влез на конкуренција за обезбедување на малопродажни говорни повици. Услугите за започнување на национален повик, започнување на меѓународен и започнување на повик кон мобилна мрежа преку услугите “пред-избор” и “избор на оператор” беа овозможени во јануари 2007 година а преку дополнување на МАТЕРИО во мај 2008 година, АЕК го задолжи Македонски Телеком АД да ги прошири услугите “предизбор” и “избор на оператор” со услугата “започнување на локален говорен повик”. Врз основа на сообраќајот остварен преку овие две услуги Македонски Телеком АД има 100% на пазарот во двата периода – 2008 и 2009 година ( мора да се потенцира дека операторите Анутел и Инфел Нет-Плус се нови учесници на пазарот во 2009 година а со активно нудење на услуги во истата година започна и операторот Кејблтел.)



Табела 4 Учество на операторите во обезбедувањето на услугите Избор на оператор/Пред избор на оператор – во минути

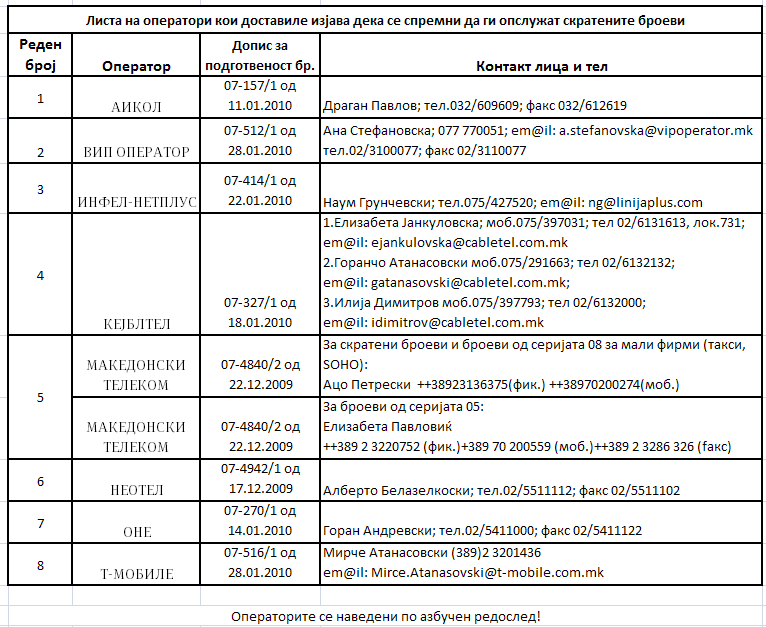
* 1. Големопродажната услуга за “започнување на повик” е користена и од субјекти кои обезбедуваат VOIP услуги за крајни корисници преку негеографскиот број 0800. Заклучно со 2008 година само Македонски Телеком ги хостираше скратените броеви во географски подрачја и негеографски броеви од серијата 05 и 08, а од таму само преку него можеше трети страни да обезбедат големопродажни услуги кои се неопходни за остварување на поврзување на крајниот корисник за користење на услугите кои се овозможуваат преку наведените броеви.



Табела 6 - Учество од обезбедување на услугата локален/национален сообраќај

за користење на VOIP услуга за трета страна

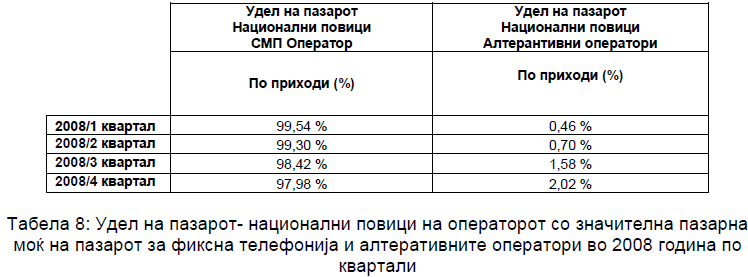
Согласно ЗЕК и новиот План за нумерација на јавните комуникациски мрежи и услуги на РМ донесен на 05.11.2009 се овозможува и други оператори да ги хостираат овие броеви односно да ги нудат соодветните големопродажни услуги кон трети страни потребни за обезбедување на соодветните малопродажни услуги за крајни корисници. Изјава за спремност за опслужување на наведените броеви доставија долунаведените оператори:



Табела 7 – Листа на оператори кои доставиле изјава дека се спремни да ги

опслужуваат скратените броеви[[12]](#footnote-12)

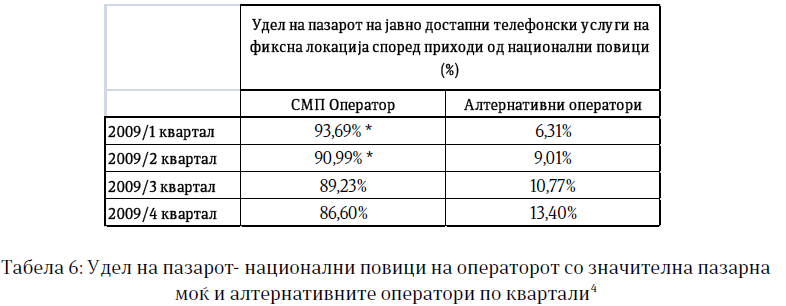
* 1. Во периодот кој што претстои се очекува опслужувањето на услугата за користење на скратени броеви (географски броеви) на определено географско подрачје или негеографски броеви на големопродажно ниво да биде обезбедувана и од алтернативните оператори со што би се развивала конкуренција на пазарот.
  2. Во критериумите за одредување кој оператор има значителна пазарна моќ во Во критериумите за одредување кој оператор/и има значителна пазарна моќ во обезбедувањето на големопродажната услуга започнување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа мора да се земат во предвид и јавно достапните телефонски услуги на фиксна локација кои операторите ги обезбедуваат на малопродажниот пазар еднакво. АЕК редовно го следи развојот на пазарот за фиксна телефонија. Врз основа на обработка на податоците кои операторите/даватели на услуги на фиксна телефонија ги доставуваат во форма на квартални извештаи АЕК го утврди нивниот уддел на пазарот за национални повици за 2008 година прикажан во табелата подолу.



Табела 8 - Од Извештај за развојот на пазарот на електронски комуникации за

четвртиот квартал 2008 година (Дополнет)- објавен на веб страната на АЕК

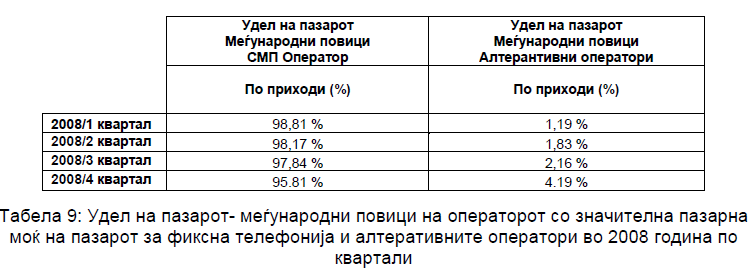
* 1. Во наредната 2009 година бројот на алтернативните оператори кои ја обезбедуваат малопродажната услуга “започнување на говорен повик” на малопродажниот пазар е зголемен на вкупно 8 оператори, но според состојбите на пазарот променето е и пазарното учество на операторите. Така сега пазарното учество на алтернативните оператори од 0,46% остварен во првиот квартал 2008 година е зголемено на 13,40% во последниот квартал на 2009 година. Пазарното учеството на Македонски Телеком АД од 97,98% на крајот на 2008 година е намалено на 86,60% во последниот квартал на 2009 година. Меѓутоа мора да се нагласи дека на Македонски Телеком АД има високо пазарното учество наспроти збирниот процент од 13,40% кои го имаат 7 алтернативни оператори.



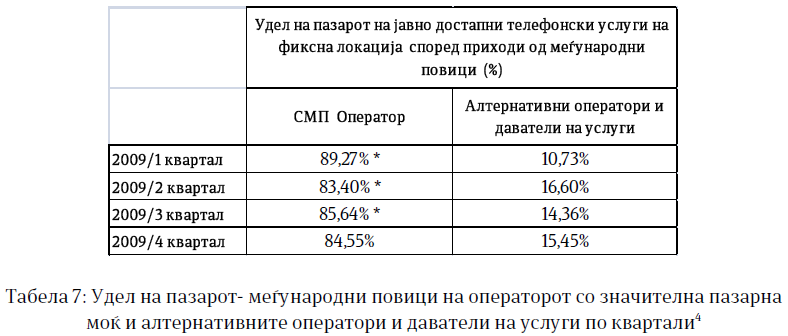
Табела 9- Од Извештај за развојот на пазарот наелектронски комуникации за

четвртиот квартал 2009 година –објавен на веб страната на АЕК

* 1. Како споредбен податок кој АЕК го разгледуваше е и услугата јавно достапни меѓународни телефонски повици на фиксна локација при што констатира дека и за оваа услуга алтернативните оператор го зголемиле своето пазарно учество според приходи во обезбедувањето на оваа услуга и тоа од 4,19% остварен во последниот квартал во 2008 година на 15,45% остварен во последниот квартал во 2009 година. (Пазарното учеството според остварени приходи на Македонски Телеком од обезбедување на наведената услуга изнесува 95,81% во четвртиот квартал од 2008 година а во последниот квартал од 2009 година неговото учество изнесува 84,55%.) Еднакво како и кај националните повици мора да се нагласи дека иако проценот на пазарно учество на Македонски Телеком е намален тој сепак има силна доминантна позиција на малопродажниот пазар. Инпутите за услугите кои тој ги обезбедува на малопродажниот пазар на кој тој поседува значителна пазарна моќ се добиени од големопродажните услуги за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација а при тоа се потврдува неговата доминантна позиција на пазарите за услуги во јавна фиксна телефонска мрежа.



Табела 10 - Од Извештај за развојот на пазарот наелектронски комуникации за четвртиот квартал 2008 година –објавен на веб страната на АЕК



Табела 11 - Од Извештај за развојот на пазарот наелектронски комуникации за

четвртиот квартал 2009 година –објавен на веб страната на АЕК

* 1. АЕК констатира дека пазарното учество на Македонски Телеком врз основа на критериумот остварени приходи, е значително високо и тој поседува доминантна позиција на пазарот за “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# Профитабилност

* 1. Операторите од обезбедувањето на услуги за крајните корисниците остваруваат приходи. Разликата остварена помеѓу цената на услугата која се дава на корисникот и цената на чинење – трошоците направени во создавањето на таа услуга овозможуваат да се оствари профит. Големината на оваа разлика е еден од начините за дефинирање на степенот на профитабилност во една одредена дејност. Високиот степен на профитабилност може да биде индикатор за поседување на значителна пазарна моќ на одреден пазар. Меѓутоа висока профитабилност може да биде резултат на причинители кои не потекнуваат од пазарната моќ, како на пример бенефити од ефикасноста на работењето, имплементирање на иновации или сметководствени отписи кои што не соодветствуваат на реалната вредност на инвестираниот капитал. Ниската профитабилност од друга страна може да биде резултат на неефикасност во работењето.
  2. Степенот на профитабилност е еден од индикаторите за степенот на развој на ефиксна конкуренција. Од тој аспект, неопходно е да се укаже дека во 2007 година услугите за “започнување на говорен повик“ се обезбедуваа во најголем дел од операторот со значителна пазарна моќ Македонски Телеком АД но во зачеток беше појава на алтернативни оператори. Во 2008 и 2009 година бројот на алтернативни оператори се зголеми, меѓутоа мора да се спомене дека операторот со значителна пазарна моќ обезбедува услуги преку јавна фиксна телефонска мрежа во континуитет долги години.
  3. Приходите кои операторите и давателите на услуги ги остваруваат на пазарот за фиксни говорни телефонски услуги во РМ до овој момент не се јавно публикувани. Почитувајќи го нивното право за доверливост на податоците кои се од осетлив карактер, и законската обврска на АЕК за деловна тајна, истите АЕК нема да ги прикаже во анализата. Од страна на АЕК истите беа анализирани а добиените резултати и заклучоци соодветно на областа се образложуваат во овој нацрт документ.
  4. Врз основа на Референтната понуда за интерконкција доставена од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар,Македонски Телеком АД, услугата “започнување на повик” во рамки на интерконекциските зони е дадена само како цена од еден елемент – остварување на услугата, варијабилен елемент – врз основа на остварени минути по воспоставување на прием на повикот од другиот краен корисник, односно не содржи фиксен дел за воспоставување на услугата повик ( call-set up ). Има разлика во цената за временскиот дел од денот кога се остварува услугата - повици во периоди со нормална тарифа ( peak ), и во ефтина тарифа ( off-peak ). За услугата започнување на повик на локално ниво изнесува 0,43 денари во нормална тарифа и 0,29 денари во ефтина тарифа. За услугата започнување на повик на регионално ниво изнесува 0,63 денари во нормална тарифа и 0,42 денари во ефтина тарифа. Овие цени се применуваат со последната измена во надоместоците за услугата започнување на повик. Имено на ден 26.05.2008 година, Директорот на Агенцијата за електронски комуникации (АЕК) достави Одобрение бр. 02 – 102/3 од 23.05.2008, со кое се одобрува измена на МАТЕРИО во Прилог 8Б верзија 1.7 – Надоместоци. Претходните цени за услугата за локално започнување на повик изнесуваа ( МАТЕРИО: Прилог 8Б верзија 1.4 – Надоместоци) 0,54 денари/минута во нормална тарифа и 0,36 ден/минути во ефтина тарифа а за услугата за регионално започнување на повик 0,75 ден/минута во нормална тарифа и 0,51 ден / минута во ефтина тарифа.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **нормална тарифа ( peak )** | | **ефтина тарифа ( off-peak )** | |
| **8Б – Верзија 1.4 ( одобрено во 2007 )** | **8Б – Верзија 1.7 ( одобрено во 2008 )** | **8Б – Верзија 1.4 ( одобрено во 2007 )** | **8Б – Верзија 1.7 ( одобрено во 2008 )** |
| **Услуга за Локално започнување на повик** | 0,54 | 0,43 | 0,36 | 0,29 |
| **Услуга за Регионално**  **започнување на повик** | 0,75 | 0,63 | 0,51 | 0,42 |

Табела -12 – Цени за услуга за започнување на повик содржани во МАТЕРИО

# Бариери за влез на пазар

* 1. Постоењето на бариери за влез на одреден релевантен пазар е една од главните причини за обесхрабрување на потенцијалната конкуренција за настап на пазарот. Бариерите можат да бидат остварени на различни начини. Една од формите на бариера за влез на пазарот е однесувањето на доминантниот оператор. Имено, цената на производ или услуга нудена од доминантниот оператор може да биде формирана на тој начин што ќе ја обесхрабри потенцијалната конкуренција во својата одлука за влез на пазарот. Од друга страна фактот дека цената игра важна улога во одлуката за влез на пазарот е доволен стимуланс за операторот со значителна пазарна моќ да настојува за повисоки цени на големопродажните услуги за “започнување на повик“. Покрај цената, препреките за влез на пазар може да бидат во различен облик и да допринесат да ја ослабат или отргнат од намера потенцијалната конкуренција да влезе на пазар. АЕК испитуваше кои препреки за влез на пазар може да се појават на пазарот во РМ и истите се образложени подолу во анализата.

# Контрола на инфраструктура која не се реплицира лесно

* 1. Бариера за влез на пазар може да претставува и сопственоста на инфраструктурата од аспект кој управува со неа и кој ја контролира. Нејзината улога се гледа пред се што таа ги обезбедува основните инпути за остварување на една услуга, меѓутоа и од аспект што таа не може лесно да се реплицира – неопходни се големи инвестиции за нејзина изградба но и одреден временски период во кој таа може да биде изградена. Високите вложувања што се потребни, долгиот рок за изградба на мрежите и долгиот рок за поврат на инвестираните средства придонесуваат одлуката за инвестирање во сопствена мрежа да се квалификува како скапа и непродуктивна активност. Од друга страна пак веќе отпочнато вложување во изградба на мрежа е придружено со многу фиксни неповратни трошоци кои пак при евентуална одлука за повлекување од пазарот се ненадоместливи.

* 1. Врз основа на испитувањата кои АЕК ги направи во однос на инфраструктурата како можна пречка за влез на пазар констатира дека не е неопходно да се поседува инфраструктура ( мрежа за пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација ) за да се понудат јавно достапни говорни телефонски услуги на фиксна локација. Согласно член 52 од ЗЕК „ Агенцијата им наметнува обврска на операторите со значителна пазарна моќ на соодветниот пазар за пристап и користење на јавна телефонска мрежа на фиксна локација, да им овозможат на своите претплатници пристап до услугите на секој оператор со кој имаат интерконекција за јавни телефонски услуги:

а) врз основа на поединечен повик со користење на префиксот на

избраниот оператор и

б) со предизбор на операторот, кој може да биде прескокнат во текот

на кој било повик со методот од точка а) “

Така, може да се оствари индиректен пристап до инфраструктурата, преку услугата “предизбор на оператор” или преку кодот за “избор на оператор”, како алтернативен начин за пристап кој би го користеле операторите кои сакаат да влезат на овој пазар.

* 1. Со Одлука на АЕК, Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ и има обврска да доставува РИО[[13]](#footnote-13) и РУО[[14]](#footnote-14) во кои се дефинирани услугите кои тој е обврзан да ги обезбедува, под определени услови и цени одобрени од АЕК. Услугите “избор на оператор” и “пред-избор на оператор” за фиксни мрежи е имплементирана во Јануари 2007 година за национални, меѓународни и за повици кон мобилни мрежи, а услугата избор и пред-избор на оператор за локални повици преку јавна фиксна телефонска мрежа е имплементирана во Мај 2008 година. Мора да се напомене дека до крајот на 2008 година само услугата “избор на оператор” е користена од крајните корисници.
  2. Првата РУО на Македонски Телеком АД беше одобрена во 2006 година. Согласно Правилникот за нивото на деталност на информациите што ќе бидат објавени во референтната понуда за разврзан пристап на локална јамка и начинот на нивното објавување донесен во Септември 2008 година, РУО на Македонски Телеком АД беше хармонизирана со одредбите на овој Правилник и истата беше одобрена од страна на АЕК во Декември 2008 година. До крајот на 2008 година има само еден склучен договор со алтернативен оператор за користење на разврзан пристап на локална јамка. До крајот на 2009 година исто така има само еден корисник на оваа услуга од страна на алтернативните оператори. Обезбедување на услугата изнајмување на големо на претплатнички линии (Wholesale Line Rental), Македонски Телеком АД ја нуди на комерцијална основа од Ноември 2008 година. Првата регулирана Понуда за изнајмување на големо на претплатнички линии доставена од Македонски Телеком АД е одобрена од АЕК во Март 2009 година во согласност со Правилникот донесен во Декември 2008 година.
  3. За воспоставувањето на конкурентна инфраструктура ( пристапна мрежа ) до скоро време се гледаше како на економски непрофитабилна активност за фиксната телефонија, а која меѓу другото се должи на значајноста на економиите на обем и неизбежниот ризик од неповратните трошоци како што е подолу во овој нацрт документот образложено. Меѓутоа во последната година има активности за воспоставување на нова мрежа која што е конкурентна на веќе постоечката, односно поставување на оптичка пристапна мрежа, од страна на Македонски Телеком АД а одреден како оператор со значителна пазарна моќ. Овој нов пристап на мрежа не се гради со примарна цел за обезбедување на телефонски услуги. Примарната цел е да се обезбеди побрз пристап за пренос на податоцикако и повисок квалитет на широкопојасните услуги, меѓутоа оптичката мрежа претставува алтернативна инфраструктура за пристап до мрежи за обезбедување на говорни телефонски услуги на фиксна локација.
  4. Иако на сегашната широко распространетата бакарна пристапна мрежа има алтернативни решенија како пристапот кој го обезбедуваат операторите на HFC кабелски мрежи и фиксниот безжичен пристап Fix GSM, и тоа со поголем степен за разлика од претходните години, сепак АЕК верува дека контролаврз инфраструктура која лесно не се реплицира, лесно може да претставува бариера за потенцијалниот нов учесник на пазарот.

Табела 13 - Фиксни линии според технологија по квартали за 2009 година

Табела 14 -Удел на пазарот за пристап до мрежа на фиксна локација според фиксни линии по квартали за 2009 година

# Неповратни трошоци

* 1. Неповратните трошоци (sunc cost) се оние фиксни трошоци кои неизбежно ја придружуваат инвестицијата, а кои на краток рок не може да се надоместат. Така, доколку инвеститорот одлучи да ја продаде инвестицијата и се повлече од одреден пазар не може да очекува да добие надомест во било која форма за вложените средства, а ниту пак може да лесно се префрли да дава друг вид на услуга користејќи ги ресурсите кои ги поседува. Неповратни фиксни трошоци означува дека потенцијалниот учесник на почетокот ќе се соочи со такви трошоци кои што се многу повисоки од трошоците на операторите кои веќе работат – обезбедуваат услуги на пазарот. Токму овој факт според АЕК претставува бариера за влез на овој релевантен пазар.
  2. На овој пазар неповратните трошоци претставуваат значителни трошоци кои што треба да бидат направени од новите учесници на пазарот за обезбедување на услугата повик преку градење на алтернативна физичка инфраструктура (мрежа за пристап) се до крајните корисници. Неповратните трошоци неизбежно креираат бариери кои што го попречуваат влезот на пазар. Мора да се напомене дека големопродажните услуги за започнување на повици на јавна фиксна телефонска мрежа може да бидат обезбедени само од субјект кој контролира релевантна претплатничка точка на терминација.
  3. АЕК при разгледувањето на можностите за реплицирање на постоечката физичка мрежна инфрструктура на операторот со значителна пазарна моќ Македонски Телеком АД, заклучи дека не е неопходно да се гради алтернативна физичка мрежна инфраструктура, за да се овозможи услугата повик до крајни корисници. Двете можности да се обезбедува услугата повик овозможена преку услугите “избор на оператор” или “пред-избор на оператор”, разврзан пристап на локална јамка (целосен или поделен) и услугата изнајмување на големо на претплатнички линии даваат алтернативни можности за обезбедување на малопродажните услуги за говорен повик. Преку овие форми на пристап алтернативните оператори би можеле без дополнителни финансиски издатоци да ги обезбедат услугите за своите крајни корисници и на овој начин да ја избегнат бариерата што се создава од големите трошоци при одлуката за изградба на нова мрежна инфраструктура.
  4. Имајќи го во предвид постоењето на различни форми на пристап за обезбедување на услугите започнување на говорен повик на малопродажно ниво АЕК заклучува дека на неповратните трошоци нема да се гледа како на вистинска бариера за влез на нови учесници на овој релевантен пазар.

# Економии на обем

* 1. Примената на економиите на обем се еден од факторите кои во голем дел придонесуваат операторот со значителна пазарна моќ да оствари предност пред конкуренцијата на релевантниот пазар за “започнување на повик” во мрежи на фиксна локација.
  2. *Економијата на обем* се остварува преку зголемувањето на производството. Зголемувањето на произведените единици придонесува да се намалат просечните трошоци по единица производ/услуга. Овој вид на економија на обем го придружува производството кое е што е базирано на висока технологија и има високи фиксни а ниски варијабилни трошоци. Преку остварувањето на економија на обем се овозможува намалувањето на цената на чинење и се остварува предност во однос на конкуренцијата. Таа предност може да биде:
* со намалување на цената на чинење, операторот може да ги намали малопродажните цени, да ги формира на ниво пониско од конкуренцијата а при тоа да се оствари приход, кој по обем е помал, но доволен за да се постигне истиснување на конкуренцијата од пазарот. Потоа може повторно да ги зголеми цените над конкурентно ниво и да оствари екстра профит како резултат на доминација на пазарот.
* со намалување на цена на чинење, операторот може да ги задржи на исто ниво малопродажните цени. Во ваков случај се јавува поголема разлика во цена и операторот остварува екстра профит кој би го вложил во развој на мрежи и нови технологии од следните генерации со кои ќе добие предност над конкуренцијата.
  1. *Економија на интеграција,* претставува намалувањето на просечниот трошок по единица производ како резултат на проширувањето на бројот на разлини видови на услуги кои се обезбедуваат користејќи ја постоечката мрежна инфраструктура и опрема. Овој вид на економија го придружува она производство каде што се зголемува асортиманот на производството. Со зголемување на асортиманот се распределуваат трошоците по производи во зависност од нивното создавање.
  2. Економиите на обем и интеграција заедно претставуваат влезна бариера за новите учесници на пазарот. Овозможуваат конкурентна предност на субјектите кои подолг период учествуваат на пазарот, како од аспект на остварување на поголем профит во однос на конкуренцијата за еднаков остварен волумен на услуги, и негово реинвестирање во нови технологии и нови услуги на пазарот, така и од аспект на можноста за формирање на цени пониски од конкуренцијата, а при тоа да не се изгуби од профитот, се со цел конкурентските компании да бидат исфрлени од пазарот.

* 1. АЕК верува дека Македонски Телеком АД како резултат на долгогодишното обезбедување на услуги преку јавна телефонска мрежа на фиксна локација има постигнато висок степен на остварување на економиите на обем а врз основа на широко рапространетите услуги на целата територија на државата и големиот број на претплатници. АЕК не верува дека другите оператори на овој пазар може да постигнат доволно „критична маса“ која што ќе овозможи да ги користат економиите на обем на споредлив начин.
  2. Делови од инфраструктурата и системот за поддршка може да бидат користени и за испорака на различни видови на други услуги. Разгледувајќи го асортиманот на услуги кои Македонски Телеком АД ги обезбедува, и големиот број на корисници на услугите на севкупниот пазар за електронски комуникации, покажува дека тој ги користи бенефитите овозможени од економиите на обем.
  3. АЕК во однос на економиите на обем констатира дека тие претставуваат висока бариера за влез на пазарите и воедно претставуваат значителна конкурентска предност на операторот Македонски Телеком АД.

# Лесен или привилегиран пристап до финансиски ресурси и пристап до пазарите за капитал

* 1. Пристапот до изворите на финансирање е од голема важност за давател на услуга кој сака да настапи на пазарот. Особено од голема важност е за оние пазари кои што се дефинирани како капитал-интезивни и се потребни високи финансиски средства за инвестирање а се проследени со големи влезни неповратни трошоци. Пристапот до изворите за финансирање може да претставува голема бариера за влез на пазарот. При споредба, а под претпоставка дека на еден пазар има два даватели на услуги, а истовремено и двата имаат пазарна моќ, оној давател на услуги кој има добра финансиска состојба и нема потреба од дополнителни финансиски средства ќе биде помалку изложен на притисок од конкуренцијата отколку давателот на услуги кој нема добра финансиска состојба а има потреба до нивен пристап. Покрај тоа, давател на услуги со пазарна моќ и добар пристап до изворите на финансирање ќе биде во подобра позиција да го сочува својот пазарен удел, особено во ситуација кога нови учесници навлегуваат на пазарот, во споредба со давателот на услуга со пазарна моќ но без добар пристап до изворите на финансирање.
  2. За да се изгради соодветна мрежа за фиксна телефонија која ќе претставува алтернатива на Македонски Телеком АД, потребни се големи финансиски средства.
  3. За разлика од другите учесници на пазарот операторот Македонски Телеком АД поаѓајќи од аспект на неговото долгогодишно присуство на пазарот и високиот степен на успешност во работењето, АЕК смета дека има многу подобар пристап до изворите за финансирање за разлика од другите учесници. Меѓутоа и при постоење на овој услови, има добро поставени оператори кои што исто така имаат пристап до изворите за финансирање, а се конкуренти на Македонски Телеком АД, и кои обезбедуваат пакет на врзани услуги –трипл плеј услуги ( телефонија, интернет и ТВ содржини ).
  4. Во овој контекст, генерално нема основа за критика во врска со фактот дека Македонски Телеком АД има подобар пристап до извор на финансирање за разлика од другите учесници на пазарот. При претпоставка на негова подобра финансиска позиција на пазарот во однос на другите учесници, доведува до тоа да нема потреба од пристап до извори на финансирање кои што би ја зајакнале неговата позиција на пазарот. Во споредба со новите учесници на пазарот за обезбедување на услуги тој има многу подобра позиција и привилегиран пристап до пазарите за капитал. Затоа АЕК констатира дека пристапот до финансиски ресурси и пристап до пазарите за капитал нема да претставува значително висока бариера за влез на пазарот.

# Пристап до дистрибутивни и продажни канали

* 1. Операторите кои подолг период обезбедуваат услуги на пазарот, имаат добро развиена дистрибутивна и продажна мрежа. Преку добро поставената дистрибутивна и продажна мрежа, операторите ги промовираат своите услуги, преку што на непосреден начин се запознаваат потенцијалните купувачи со предностите на услугите кои им се понудени и на тој начин им се помага во одлуката за правилен избор при нивното користење. За потенцијален понудувач на услуга, кој нема добро развиена продажна мрежа стои претпоставката дека таа може да претставува значителна бариера за влез на пазарот. Ова особено се однесува за пазари на кои што продажбата е врзана со продажна мрежа, која што од своја страна повлекува високи трошоци.
  2. Во начело, пристапот до дистрибутивна и продажната мрежа не е најрелевантен како критериум за одредување дали постои влезна бариера на големопродажниот пазар за “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Од друга страна, услугите за “започнување на повик” потекнуваат од побарувачката за тој вид на услуги на малопродажниот пазар. Со оглед дека продажните и дистрибутивните канали имаат одредена релевантност како влезни бариери на малопродажните пазари за телефонски услуги, овој критериум исто така ќе има одредена важност и за Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.
  3. Денешниот развој на пазарот овозможува продажбата да се извршува и на поинаков начин од непосредниот контакт со корисникот. Такви видови се телемаркетинг, on line продажба преку интернет и преку директна пошта. Овие начини на продажба на некој начин претставуваат продажни канали. Мора да се потенцира дека за услугите најчесто применуван начин на огласување е врз основа на Интернет огласување-односно преку сопствената веб страна која што ја имаат операторите/давателите на услуги. Покрај овој вид на огласување и промовирање исто така и медиумите се еднакво применувани од сите учесници на пазарот.
  4. Врз основа на горе образложеното, критериумот пристап до дистрибутивни и продажни канали не е од голема значајност да претставува бариера за влез на пазар.

# Препреки од аспект на раст и ширење на пазарот

* 1. По правило, пазари кои имаат голем потенцијал за раст се секогаш попривлечни за потенцијалните нови учесници за разлика од пазарите кои се во стадиум на стагнација или имаат тренд на опаѓање. По дефиниција „зрел пазар“ претставува оној пазар каде е постигната рамнотежа помеѓу понудата и побарувачката и покажува отсуство на раст и иновации. Под терминот “раст” се подразбира согледување на инвеститорите дали на тој пазар постојат производи/услуги преку чија продажба се обезбедуваат значителни приходи. Од аспект на иновации се подразбира креирање на нови производи/услуги. Ако постојат пречки за раст на пазарот тогаш на нив може да се гледа како на можна бариера за влез на пазарот. Потенцијалната конкуренција која сака да настапи на пазар кој е во повисок стадиум на својот развој своето внимание го насочува кон освојувањето на корисници на постојната конкуренција.
  2. Одредувањето на препреките на ширење од аспект на пазарот за услуга за “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација започнува од фактот дека услугата “започнување на повик” е неопходен инпут за обезбедување на говорен телефонски сообраќај на фиксна локација ( Пазари 3-6). Како што е наведено во дефинирањето на пазарите, побарувачката за малопродажните јавно достапни говорни телефонски услуги на фиксна локација а која што произлегува од побарувачката за услугата “започнување на повик” на големопродажен пазар во однос на другите услуги има тренд на опаѓање.
  3. Ова стагнација се должи пред се на фактот дека главниот двигателна побарувачката на овој пазар – потребата за пренос на повик и постигнување на пристап на Интернет е во голема мера супституиран од други услуги а тука пред се е мобилната телефонија, како и замената на “dial-up” пристап до интернет со широкопојасниот пристап на Интернет (broadband). Големиот пораст на релативно нови комуникациски услуги како е-маил, СМС и VOIP преку неадаптирана крајна точка-со крајна точка конективност, исто така имаат свој допринос во намалувањето на обемот на сообраќај во јавната телефонска мрежа на фиксна локација.
  4. Со развој на конкуренцијата на овој релевантен пазар се очекува новите учесници на пазарот да иницираат зголемување на обемот на сообраќај преку јавната телефонска мрежа на фиксна локација. Врз основа на кварталните извештаи кои учесниците на пазарите за електронски комуникациски услуги ги доставуваат до АЕК[[15]](#footnote-15) се воочува следното: во првиот квартал на пазарот за домашни повици остварени преку јавна фиксна мрежа, учеството на операторот со значителна пазарна моќ во првиот квартал на 2008 год. изнесува 99,54 %, а во последниот квартал на 2009 година изнесува 86,60% а учеството на алтернативните оператори во истиот квартал на изнесува 16,40%. Со зголемување на бројот на оператори кои ја нудат услугата на малопродажните пазари се очекува да се зголеми обемот на сообраќај како и зголемување на остварените приходи а со тоа и побарувачката за големопродажната услуга за “започнување на повик”. Пазарите за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација во Р. Македонија не може да се дефинираат како зрели пазари. АЕК и понатаму ќе продолжи да го следи развојот на пазарот со цел да утврди дали тој се развива во правец на создавање на ефикасна конкуренција, дали се движи во правец на раст и развој или се движи во правец на стагнација.

# Регулаторни бариери за влез на пазар

* 1. По дефиниција регулаторни бариери постојат кога влезот на пазар е ограничен од страна на постоечка законска регулатива или ограничени ресурси, или пак кога станува збор за ограничувања во поглед на здравје, животна средина или безбедност. Како пример за ограничени ресурси претставува спектарот на радиофреквениците кои се од посебен национален интерес и регулирани со одредбите во законот и Планот за радиофреквенции. Планот за нумерација исто така претставува акт од посебен национален интерес и би можел да претставува ограничувачки фактор.
  2. Со донесување на Законот за електронските комуникации во 2005 година отпочна процесот на либерализација на пазарот за електронски комуникации во РМ. Со донесените подзаконски акти подетално се дефинираа условите и правилата за влез и работа на операторите и давателите на услуги на пазарите за електронски комуникации. Преку Законот за телекомуникациите и договорот за концесија со кој до 31.12.2004 година се оневозможуваше влез на нови учесници на пазарите за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација, претставува битен момент во одлучувањето на потенцијалната конкуренција за настап на пазарот.
  3. Законот за електронските комуникации е донесен во 2005 година. Донесени се и имплементирани подзаконските акти со кои се додефинираат и создаваат услови за обезбедување на конкуренција на пазарите за електронски комуникациски услуги како: Правилник за избор и предизбор на оператор, Правилник за пристап и користење на специфични мрежни средства, Правилник за терминирани и преносни сегменти на изнајмени линии, Правилник за начин и постапка за регулирање на малопродажните цени, Правилник за обезбедување на услугата за изнајмување на големо на претплатнички линии се дел од подзаконските акти донесени од страна на Агенцијата за електронски комуникации. Услугите “избор на оператор” за јавни фиксни мрежи за национални, меѓународни и повици кон мобилни мрежи беа достапни во Јануари 2007 година а за локални повици во Мај 2008 година. Во Мај 2008 година е дополнето РИО на „Македонски Телеком“ за обезбедување “избор на оператор” за локални повици. Услугата изнајмување на големо на претплатнички линии која што беше комерцијално обезбедувана е регулирана и имплементирана согласно правилникот. Затоа АЕК смета дека не постои регулаторна бариера која би била препрека за влез на пазарот.

# Потенцијална конкуренција и иновации

* 1. Главно обележје на електронските комуникации, набљудувано и од аспект на гранка во науката и од аспект на гранка во стопанството, е пропулзивниот развој во последните две децении. Подобрувањето на перформансите на постоечката технологија и создавањето, креирањето, на нов вид на технологија која за многу краток период се имплементира во секојдневното работење претставува една од нејзините најглавни обележја. Како резултат на тоа, на пазарот секојдневно се појавуваат нови услуги, или на нов начин се создава и обезбедува веќе постоечката услуга до корисникот, со при тоа подобри перформанси од аспект на квалитет и обем на достапност до крајните корисници. Поради тоа, технолошкиот развој може да биде од големо значење за развој на потенцијалната конкуренција на пазарот. На пазари кои се карактеризираат со висок степен на примена на иновации помала е можноста за постигнување на висока пазарна моќ. Иновациите и нивното брзо имплементирање придонесуваат да се ослабат позициите на операторот со значителна пазарна моќ. Од друга страна, до пристап и примена на иновации, се потребни финансиски средства кои за доминантиот оператор не претставува посебен проблем од аспект на неговиот пазарен удел. Во овој контекст, апликација на иновациите би можела да претставува во одреден степен бариера за влез на пазарите.
  2. Доколку на пазарите за услуги преку јавни телефонски мрежи на фиксна локација се гледа како на пазар на кој не се очекува драстичен пораст во волуменот на сообраќај, технолошкиот развој може да придонесе за ослабување на позициите на Македонски Телеком АД. Тоа ќе доведе до прераспределба на обемот на сообраќај во минути и број на остварени повици помеѓу него и алтернативните оператори. Меѓутоа пазарот за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација не може да се дефинира како “зрел” пазар. Имено, обезбедувањето на услугата повик денес е остварувана преку различни видови на пристапна мрежа покрај традиционалната мрежа од бакарни парици, преку коаксијални кабли, оптички кабли или преку различните видови на радиокомуникациски мрежи за безжичен пристап на фиксна локација (WiMax или Fix GSM мрежи). Тие овозможуваaт истовремена достапност на повеќе по својата намена, различни услуги до крајните корисници. Развојот на технологијата овозможи на понаков начин да се обезбедуваат услугите. Појавата на обезбедување на пакетот со три врзани услуги ( triple-play ), што опфаќа телефонија, пренос на податоци и пренос на радиодифузни содржини (телевизија) иако е на почеток на својот развој на пазарот, индицира дека во наредниот период на развој на пазарите за електронски комуникации постои можност за конвергенција на пазарите. Со оглед дека конвергенција на пазарите претставува спојување на пазарите во еден, поточно придвижување на останатите пазари кон еден централен, постои голема можност за прелевање на пазарната моќ од еден на друг пазар каде не е поседувана, и да доведе до застој на развој на конкуренција. Од тој аспект, АЕК ќе обрне особено внимание на развојот на пазарот со цел да утврди дали таквиот развој ќе биде во правец на создавање на ефикасна конкуренција.

# Однесување на операторите/даватели на услуги на јавни телефонски мрежи на фиксна локација

# Врзување на услуги во пакет

* 1. На пазарот за електронски комуникациски услуги се нудат различни видови на услуги кои спрема своите карактеристики и намени за задоволување на потребите на крајните корисници припаѓаат на различни пазари. Така на пример, услугите за пренос на говор, услугите за пренос на податоци и преносот на радио-телевизиски содржини претставуваат три различни услуги кои задоволуваат различни потреби на крајниот корисник, а истите се предмет на понуда и побарувачка на други пазари. Со развој на дигиталната технологија и нејзина брза имплементација во секојдневието, се овозможи овие три услуги да бидат обезбедувани од еден оператор.
  2. Подолгото присуство на обезбедување на услуги на еден релевантен пазар и поседувањето на значителен пазарен удел придонесуваат еден субјект да има подобра финансиска состојба и стабилност во однос на ново влезените учесници на пазарот. Таа финансиска стабилност овозможува инвестирање во нови технологии за кои се потребни поголеми финансиски средства, а воедно побрза имплементација во споредба со конкуренцијата и да добие предност на пазарот. Дигиталната технологија овозможува обезбедување на услуги кои се со подобар квалитет но и исто така овозможува проширување на асортиманот на услуги кои ги обезбедува еден оператор или давател на услуги. Како резултат на воведување на дигиталната технологија и 100% покриеност на територијата на РМ, од 2008 година на пазарот се достапни пакети на врзани услуги, различни по својата намена.
  3. Има многу малку примери на пакетирање или поточно спрема сознанијата кои ги има АЕК нема постои врзување на големопродажната услуга “започнување на повик” со други услуги на големопродажниот пазар 8 – услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Услугата започнување на говорен повик (како и услугата за терминирање на говорен повик) се поставени на најниското ниво на интерконекција на фиксната телефонска мрежа. Точките на интерконекција помеѓу две мрежи ја рефлектираат побарувачката за интерконекциските производи понудени од страна на Македонски телеком АД. АЕК нема индикации дека купувачите на интерконекциски услуги од Македонски Телеком АД, се незадоволни од бројот на точките на интерконекција или пак од ограничувања при воспоставување на интерконекцијата помеѓу Македонски Телеком АД и трет оператор, доколку за тоа постои техничка можност.
  4. Македонски Телеком АД е вертикално интегриран оператор и истиот ја користи услугата “започнување на повик” како инпут за обезбедување на услуга говор за сопствениот малопродажен дел, односно за своите крајни корисници. Вертикалната интеграција на операторот со значителна пазарна моќ му овозможува поволна позиција за конкурентска борба во однос на другите оператори на пазарот.
  5. Значаен фактор за конкурентната состојба на малопродажниот пазар е можноста за врзување на телефонската претплата и пристап до други фиксни и мобилни електронски комуникациски услуги. Македонски Телеком АД има широк опсег на услуги кои ги нуди на пазарот и тоа: фиксна телефонија, пристап до Интернет и пренос на ТВ содржини, а во објавата преку јавните медиуми за интеграцијата со Т-Мобиле кој е оператор на јавна мобилна комуникациска мрежа, постои можност на пазарот да бидат понудени во пакет 4 услуги: фиксна телефонија, мобилна телефонија, ТВ и Интернет. Но на македонскиот пазар за електронски комуникациски услуги постои и друг оператор кој има можност да ги комбинира погоренаведените четири видови на услуги а тоа е операторот “ОНЕ“ кој се спои со операторот “Он Нет”. Оттука од 2009 година и алтернативниот оператор “ОНЕ” нуди услуги при што на своите претплатници им остава избор – можност да комбинираат која три-плеј услуга ќе ја користат од понудени четири електронски комуникациски услуги и тоа: фиксна телефонија, мобилна телефонија, пристап до Интернет и пренос на ТВ содржини. На пазарот покрај овие оператори/даватели на услуги и останатите оператори на малопродажниот пазар за електронски комуникациски услуги на своите корисници им нудат услуги врзани во пакет.

# Пренесување на пазарна моќ на блиски пазари

* 1. Долгогодишното обезбедување на услуги од страна на еден субјект резултира во стекнување на предности: може да поседува сопствено производство – во овој случај сопствена мрежа, пристапна и основна, широк асортиман на услуги кои припаѓаат на различни пазари, како резултат на имплементирање на нови технологии, голем број на корисници на неговите услуги, малопродажна мрежа – непосреден контакт со потенцијални корисници, солидна финансиска состојба. Големиот број на корисници на одредена услуга овозможува да поседува значителна пазарна моќ на релевантниот пазар. Поседувањето на значителна пазарна моќ на одреден пазар овозможува да ја зајакне позицијата на друг пазар каде не е доминантен или да ја зацврсти доколку е доминантен. Тоа претставува пренесување на пазарната моќ. Пренесување на пазарната моќ на други блиски пазари може да биде остварено по вертикална линија или хоризонтална линија. Пренесување на пазарна моќ по вертикална линија настанува помеѓу големопродажен пазар и малопродажен пазар – во однос на еден ист производ или услуга. Пренесување на пазарна моќ во хоризонтална линија се остварува помеѓу два малопродажни пазари – кога се користи пазарната моќ на еден малопродажен пазар каде се нудат услуги кои се се различни од оние кои се нудат на другиот малопродажен пазар.

# Вертикална интеграција

* 1. Со вертикално интегриран давател на услуга е означен оној субјект чии активности содржат повеќе од еден линк во релевантниот вредносен ланец. Вообичаено вертикално интегриран давател на услуги, е присутен и на двата пазара – пазар за давање на услуги од аспект на инфраструктурата, или од аспект на мрежата ( „upstream“ пазари ), и пазарите наменети за давање на услуги на крајни корисници ( „downstream“ пазари ). Големопродажниот пазар обезбедува услуги кои претставуваат основен инпут за услугите кои се нудат на малопродажниот пазар. Во случај кога оператор со значителна пазарна моќ кој истовремено обезбедува и големопродажни услуги, би бил во состојба даја пренесе пазарната моќ на малопродажниот пазар со цел да ја истисне конкуренцијата. Во отсуство на регулација истиснување на конкуренцијата од малопродажниот пазар може да биде сторено со скратување на пристапот до големопродажните услуги а кои се неопходен инпут за алтернативните оператори за да можат да обезбедат услуги за своите крајни корисници. Истиснувањето може да биде сторено и преку цените за големопродажните услуги кои ги користат алтернативните оператори. Цените за големопродажните услуги (инпут за малопродажните услуги) се поставуваат на повисоко ниво од цените на чинење со цел формирањето на малопродажна цена за одредена услуга од страна на конкуренцијата да не биде конкурентна со цената понудена од вертикално интегрираниот давател на услуги. На овој начин давател на услуга кој е вертикално интегриран и кој има значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар ја засилува својата позиција на малопродажниот пазар.
  2. Разгледувајќи ги активностите кои се однесуваат на телефонскиот сообраќајот кој се остварува преку јавна фиксна телефонска мрежа АЕК констатира дека Македонски Телеком АД е вертикално интегриран давател на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. Ваквата констатација се должи на фактот што Македонски Телеком АД, како сопственик на пристапната мрежа истовремено ја контролира и управува со неа, а тоа овозможува да ја зајакне позицијата на малопродажниот пазар за јавно телефонски услуги на фиксна локација. Македонски Телеком АД е определен од АЕК, согласно Законот за електронските комуникации, за оператор со значителна пазарна моќ и му наметна обврска за интерконекција (истата да ја обезбеди со сите постоечки оператори кои ќе побараат интерконекција и пристап). Во РУО (Референтна понуда за интерконекција) Македонски Телеком АД има обврска да даде цени за интерконекција и приста и тие да бидат базирани на трошоци. Услугата јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација од еден алтернативен оператор се нуди започнувајќи од 2007 година, а од останатите новопојавени оператори во 2008 и 2009 година. Имајќи го во предвид фактот дека во најголем дел алтернативните оператори на пазаротда ја обезбедуваат услугата “започнување на говорен повик“ во втората половина на 2008, откако беа намалени цените за интерконекција и пристап во истиот период, дава за право да размислуваме дека претходните цени за интерконекција и пристап биле несоодветни и не дозволувале соодветна маргина на профит која би била интересна за новопојавени учесници на пазарот да ги обезбедуваат услугите “започнување на говорен повик“ до крајни корисници. Големопродажните цени за користење на услугата “започнување на говорен повик“ имаа значајно влијание во формирањето на малопродажните цени. Од тој аспект доколку се земат во предивд и приходите што Македонски Телеком АД ги остварува од големопродажна на услугата “започнување на говорен повик“ ќе заклучиме дека тие приходи за него се дополнително зацврснување на позицијата која ја има на пазарот за обезбедување на “започнување на говорен повик” до крајните корисници. Врз основа на ова, АЕК констатира дека степенот на вертикалната интеграција има големо влијание врз одредувањето на „ Македонски Телеком“ како оператор со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар.

# Хоризонтална интеграција

* 1. Операторите кои се хоризонтално интегрирани преку сопственоста на инфраструктурата и имаат контрола на различни паралелни инфраструктури, можат да обезбедуваат различни видови на услуги ( кои се предмет на конкуренција на различни пазари) за крајни корисници. На овој начин операторот/давател на услуга може да ја зајакне својата пазарна моќ на пазарот преку оневозможување на конкуренција од страна на алтернативна инфраструктура. Хоризонталната интеграција на големопродажниот пазар не е толку релевантен во одредувањето на значителна пазарна моќ на пазарот каде што предмет на анализа е телефонскиот сообраќај колку што има значење во определувањето на значителна пазарна моќ на малопродажниот пазар за пристап до мрежа.

# Ефектот на противтежна куповна моќ на големите корисници врз операторот

* 1. Постоењето на купувачи кои имаат преговарачка моќ може да ја ограничат позицијата на операторот со значителна пазарна моќ да се однесува независно на пазарот. Таква пазарна моќ на страна на побарувачката може да биде резултат на големината на операторот корисник и волуменот на услуга која тој ја купува од операторот со значителна пазарна моќ. Втор важен момент тука е и можноста операторот корисник да ги обезбеди големопродажните услуги за “започнување на повик“ од страна на друг оператор кој поседува мрежа и без притоа да направи значителни трошоци.
  2. Врз основа на анализата која што ја спроведе АЕК се констатира дека ефектот на куповната моќ на операторите корисници на големопродажни услуги врз операторот со значителна пазарна моќ, е ограничен на големопродажниот пазар. Најголем корисник на услугата започнување на повик е малопродажниот дел на Македонски Телеком АД, односно она што си го обезбедува за сопствени потреби.
  3. Останатите оператори корисници на големопродажните услуги за “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација имаа мал пазарен удел и поради тоа имаат многу ограничена можност да влијаат врз операторот со значителна пазарна моќ преку противтежна куповна моќ и за себе да обезбедат поволни цени и услови на користење на големопродажните услуги, во отсуство на регулација на овој релевантен пазар. Тргнувајќи од погоренаведените факти, АЕК верува дека доколку не бидат наметнати регулаторни обврски на Македонски Телеком АД за наведената големопродажна услуга “започнување на повик” се остава можност да операторот со значителна пазарна моќ утврди цена за таа услуга која не овозможува стабилен пазарен натпревар помеѓу учесниците или пак да не дозволи користење на услугата од страна на алтернативните оператори.
  4. Врз основа на образложеното АЕК констатира дека ефектот на куповната моќ на големите корисници врз операторот е многу ограничена и нема влијание врз значителната пазарна моќ кој ја поседува Македонски Телеком АД.

# Степенот на слободен пристап на корисниците за избор и можни трошоци при менување на оператор

* 1. Доколку оператор има значителна пазарна моќ ќе биде во позиција да се однесува на пазарот на начин со кој може да врши ограничување на слободен пристап на крајните корисници за избор или зголемување на трошоците за промена на оператор. Таквите ограничувања може да бидат од комерцијална, техничка или финансиска природа, но исто така може да бидат и резултат на воспоставената доверба за користењето на услуги од одредениот оператор и непостоење желба за промена на операторот.
  2. Мора да се напомене дека на малопродажниот пазар за услугата повик на корисниците им е овозможен избор на друг оператор преку услугата “пред-избор на оператор”, “избор на оператор” како и преку достапноста на услугата “преносливост на броеви”. Меѓутоа почетниот договор за користење на услуги кој го склучуваат корисниците со операторите има различно времетрање од една или две години, во кој период тие не можат да го сменат операторот без плаќање на одредени пенали. По истекот на овој временски период тие имаат слободен пристап за избор на менување на операторот.
  3. На релевантниот големопродажен пазар за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација операторите корисници на услугите имаа ограничена слобода за избор. Само Македонски Телеком ги обезбедува големопродажните услуги за започнување на повик. Дргите оператори ги обезбедуваат овие услуги само за себе и во поголем дел од алтернативните оператори на ограничено географско подрачје. Поради тоа, не постои слобода за избор на друг оператор на големопродажно ниво – односно на пазар 8-услуга за започнување на повик. Алтернативните оператори имаат ограничени можности за зголемување на нивната мрежна покриеност на територијата (од аспект на потребни големи финансиски средства и од аспект на обезбедување на потребните дозволи за градба) и поради тоа се принудени да купуваат услуги од Македонски Телеком АД.

* 1. АЕК е на ставот дека непостоењето избор и високите вложувања кои се потребни при изградба на алтернативни инфраструктури за сопствено обезбедување на услугата “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација од страна на алтернативните оператори придонесуваат да се зацврсти позицијата што ја поседува Македонски Телеком АД.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 13– Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# 13 АНАЛИЗА НА ПАЗАР 9 - УСЛУГИ ЗА ЗАВРШУВАЊЕ НА ПОВИК ВО ЈАВНА ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА НА ФИКСНА ЛОКАЦИЈА

**Вовед**

13.1 Согласно Одлуката за утврдување на релевантни пазари донесена од АЕК( бр. 13/34 од 17.08.2005 година ) каде се дефинирани три големопродажни пазари за услуги во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и тоа: Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзититање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, се побара од операторите на јавни фиксни телефонски мрежи да достават податоци до АЕК согласно доставените прашалници за периодот кој ги опфаќа 2008 и 2009 година. Податоците беа доставени согласно поделбата на големопродажните пазари утврдени во горе наведената одлука и истите беа анализирани од Агенцијата за електронски комуникации. Во овој дел е образложена анализата на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# Дефинирање на релевантен географски пазар

13.2 Географскиот пазар се дефинира како сфера во којашто се обезбедува големопродажна услуга за завршување на повикна пазар кој поседува приближно исти или доволно хомогени конкурентски услови. Степенот на супституција на понудата и побарувачката може да бидат земени во предвид при одредувањето на границите на географскиот пазар. Традиционално географски пазар во секторот за електронски комуникации се одредува од аспект на степенот на покриеност со мрежа на територијата на државата како и со степенот на применливост на законската регулатива на територијата. Од аспект на примена на единствена законска регулатива на целата територија на Република Македонија - релевантен географски пазар за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација е целата територија на РМ.

13.3 Релевантните пазари за завршување на повик во јавни телефонски мрежи на фиксна локација (Пазар 9) и завршување на повик во јавни мобилни комуникациски мрежи (Пазар 16,) се разликуваат од останатите дефинирани пазари по тоа што како оператор со значителна пазарна моќ се одредува секој оној учесник што е во состојба да ја обезбеди услугата завршување на повик во сопствена мрежа. Може да се направи поделба на операторите кои ја обезбедуваат услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во две групи на оператори/даватели на услугата: во првата група е операторот/те со значителна пазарна моќ – во овој случај Македонски телеком АД и останатите алтернативни оператори.

13.4 Мрежата на Македонски Телеком ја покрива целата територија на државата и ја нуди услугата завршување на повици подеднакво во сите интерконекциски зони. Од аспект на географската локација Македонски Телеком не прави разлика од аспект на цената по која ја обезбедува услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, односно понудува иста цена на целата територија на РМ. Како што е случај со цените на малопродажните услуги така и цените за големопродажните интерконекциски услуги се еднакви за сите интерконекциски зони. Македонски Телеком АД ја обезбедува услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на целата територија на државата со оглед дека неговата мрежа ја покрива целата територија. Врз основа на ова АЕК заклучува дека постои единствен национален пазар на целата територија на РМ за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација обезбедувана од страна на Македонски телеком АД.

* 1. Алтернативните операторикои поседуваат сопствена мрежа (на пример, операторите кои поседуваат HFC кабелски мрежи) ја нудат услугата повик во јавни телефонски услуги на фиксна локација на малопродажно ниво и истата ја обезбедуваат на локално ниво. Во РМ не постои кабелска (HFC) мрежа која ја покрива целата територија на државата.
  2. Врз основа на согледувањата од АЕК, операторите цената за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ја обезбедуваат поддеднакво на целата територија која што ја покриваат со сопствената мрежа. Поаѓајќи од горните факти географскиот пазар за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација го дефинираме на целата територија како национален пазар и тоа се мрежите на секој поединечен оператор кој поседува сопствена мрежа и може да ја обезбеди оваа услуга на големопродажно ниво.

# Проценување на критериумите за одредување на оператор со значителна пазарна моќ и проблеми во конкурентноста на Пазар 9

* 1. Пазарот за завршување на повик на поединечни јавни телефонски мрежи на фиксна локација еднакво како и кај услугата завршување на повик на поединечни јавни мобилни мрежи се разликуваат од сите останати релевантни пазари. Анализата на пазарите за завршување на повик се заснова на конкурентната состојба за услугите обезбедени од секој поединечен оператор. Операторот / давател на услугата кој го контролира пристапот за завршување на повик има практично монопол на индивидуалниот релевантниот пазар односно на можноста за завршување на говорен повик кој потекнува од туѓа мрежа а е насочен кон сопствен претплатник и треба да заврши во сопствената мрежа.
  2. АЕК верува дека доколку не постои ех-анте регулатива тогаш проблемите кои ќе настанат во домен на конкуренцијата токму на овој пазар ќе бидат најмногу манифестирани. Најчест проблем што ќе се рефлектира на овој пазар ќе бидат примарно високите цени за завршување на повик и ограничувањето за пристап до услугата за завршување на повик, односно ограничување на пристап за остварување на интерконекција. Ценовната дискриминација помеѓу услугата завршување на повик наменета за сопствениот малопродажен дел на операторот и услугата завршување на повик понудена и обезбедувана за другите оператори/даватели на услуги е фактор кој што може да доведе до нарушување на конкуренцијата и воедно да постои бариера за влез на нови учесници на пазарот.
  3. Критериуми кои ќе бидат применети во одредување на оператор со значителна пазарна моќ се: пазарниот удел, профитабилноста, бариери, иновации и пазарна моќ на страна на побарувачката. Предмет на оваа анализа ќе бидат сите оператори/даватели на услуги кои ја обезбедуваат услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на територијата на РМ.

# Пазарен удел

* 1. Наредна постапка во анализирање на пазар е одредување на пазарното учество на операторите / давателите на услуга на релевантниот пазар. Со утврдување на големината на пазарот и учеството на секој поединечен учесник се утврдува дали некој оператор има значителна пазарна моќ. Согласно член 40 од ЗЕК, и согласно став 3 од член 14 од Законот за заштита на конкуренција, за оператор кој има поголемо пазарно учество од 40% индицира дека е оператор со значителна пазарна моќ. Со цел да се утврди каква е состојбата на релевантниот пазар АЕК пристапи кон утврдување на големината на пазарот за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. За таа цел АЕК достави прашалници а во нив, беа поставени и прашања од аспект на приходите кои операторите ги оствариле од обезбедувањето на услугата .
  2. Како што е погоре во овој нацрт документ образложено, секоја мрежа која што ја обезбедува услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација сочинува посебен релевантен пазар. Ова означува дека секој оператор има 100% пазарен уддел и неопходно е да се потенцира дека од тука произлегува заклучокот сите оператори кои ја обезбедува услугата завршување на повик на сопствената телефонската мрежа имаат монополски статус. АЕК ги утврди следните оператори кои ја обезбедуваат услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и истите формираат своја цена за завршување на повикот:

:

1. ,,Македонски Телеком,, АД- Скопје
2. ДИС,,Он.Нет,,ДОО- Скопје
3. „ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД - Скопје
4. ,,Неотел,, ДОО- Скопје
5. ,,Аикол,,ДООЕЛ- Штип
6. ,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје
7. Инфел Нет Плус – Охрид
8. Анутел – Скопје
   1. Она што АЕК го анализираше е учеството на секој поединечен оператор на пазарот за обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и изврши проценување од аспект на остварени минути и остварени приходи. Проценката беше направена од аспект на видовите на потекнување на повикот:
   2. Спрема видот на мрежата од каде потекнува повикот:

* од други фиксни мрежи во РМ
* од мобилни мрежи во РМ

2. Од географски аспект:

- локално терминирање

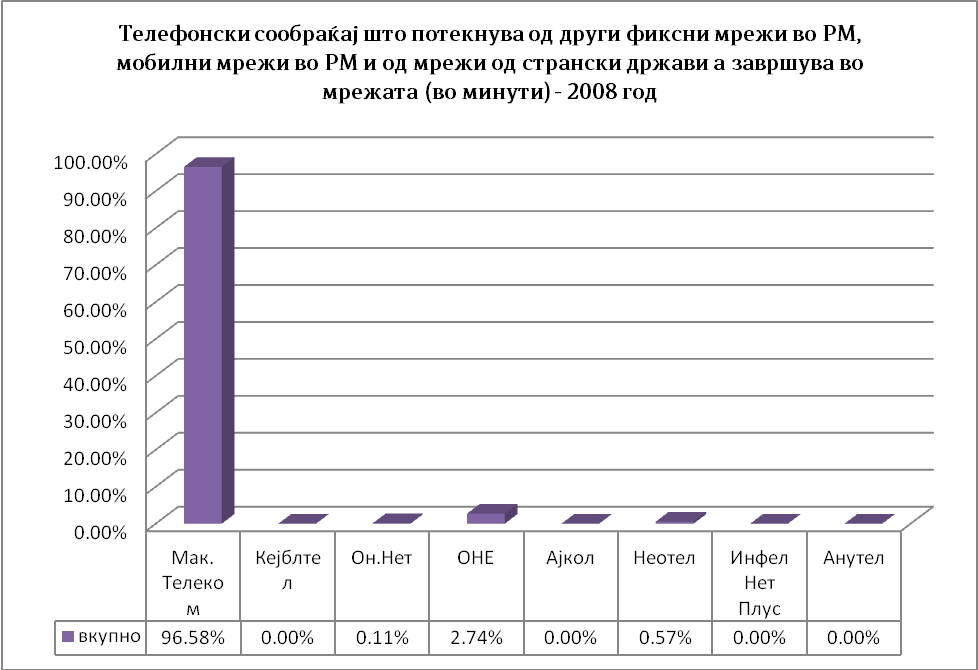
- регионално терминирање

- национално терминирање

* 1. При анализа на податоците се постави прашањето како добиените резултати од проценувањето да бидат прикажани: во облик СМП оператор од една страна наспроти алтернативни оператори од друга страна, или пак за секој оператор поединечно. Во проценувањето во кој облик да бидат прикажани податоците се појде пред се од ставот дека податоците кои беа доставени од операторите се од доверлива природа. Во случајот за податоците побарани за потребите на анализата на пазар 9 - услуга завршување на повик станува збор само за дојдовните повици, но не и за целокупниот сообраќај кој тие го оставруваат. Имено сообраќајот остварен од завршување на повик претставува еден дел од севкупниот сообраќај кој тие го остваруваат и претставува еден фрагмент од целиот сообраќај. Мора да се напомене дека сите учесници на пазарот за електронски комуникации согласно Законот се обврзани јавно да ги објавуваат завршните сметки во печатените медиуми и во Службен Весник на РМ. Затоа АЕК донесе став дека ќе биде посоодветно да го прикаже процентуалното учество на секој поединечен учесник на пазарот за завршување на повик.

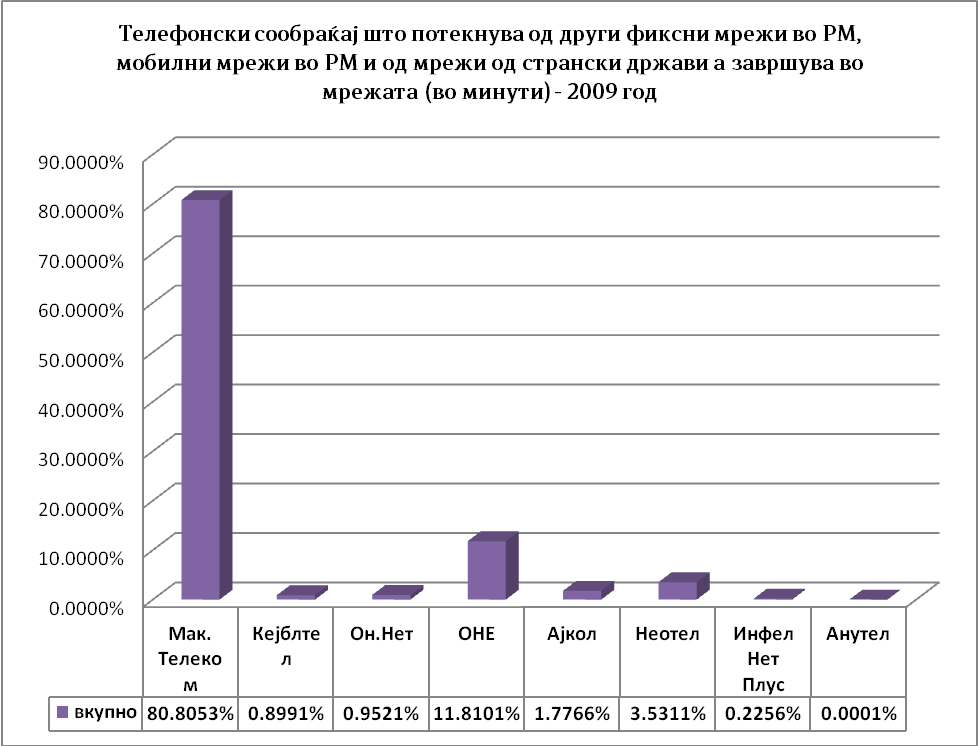
# Спрема видот на мрежата од каде потекнува повикот

* 1. АЕК ги анализираше податоците за завршување на повик ( дојдовните повици) кои потекнуваат од други фиксни мрежи, од мобилни мрежи на операторите кои обезбедуваат услуги на започнување на повик на територија на РМ и завршување на повици кои потекнуваат од мрежи на фиксна локација во странски држави. Врз основа на обработка на податоците се дојде до следното процентуално учество на секој оператор поединечно а подолу прикажано во графикот бр. . Воочливо е високото учество на Македонски Телеком АД за трите видови на завршување на повик во однос на вкупните минути остварен сообраќај. .



Табела 15 – Процентуално учество на операторите од обезбедување на услугата завршување на повик во сопствена мрежа за 2008 година

* 1. Од вкупниот број на минути остварени со услугата завршување на повик кој потекнува од други фиксни мрежи во РМ, мобилни мрежи во РМ и од мрежи од странски држави во 2008 година на Македонски Телеком АД отпаѓа 96,58% пазарен удел, додека на алтернативните оператори отпаѓа 3,42%.



Табела 16 – Процентуално учество на операторите од обезбедување на услугата завршување на повик во сопствена мрежа за 2009 година

Од вкупниот број на минути остварени со услугата завршување на повик кој потекнува од други фиксни мрежи во РМ, мобилни мрежи во РМ и од мрежи од странски држави во 2009 година на Македонски Телеком АД отпаѓа 80,81% пазарен удел. Алтернативните оператори имаат збирен удел од 19,19%.

# Профитабилност и Ценовна политика

* 1. Операторите и давателите на услуги остваруваат приходи од обезбедувањето на услуги на крајните корисници. Разликата остварена помеѓу цената на услугата која се дава на корисникот и цената на чинење – трошоците направени во создавањето на таа услуга овозможуваат да се оствари профит. Големината на оваа разликата е една од начините за дефинирање на степенот на профитабилност на една одредена дејност. Високиот степен на профитабилност може да биде индикатор за поседување на значителна пазарна моќ на одреден пазар. Меѓутоа висока профитабилност може да биде и резултат на причинители кои не потекнуваат од пазарната моќ, како на пример бенефити од висока ефикасноство работењето, имплементирање на иновации или сметководствени отписи кои што не соодветствуваат на реалната вредност на инвестираниот капитал. Ниската профитабилност од друга страна може да биде резултат на неефикасност во работењето.
  2. Ценовната политика која што ја спроведува одредена фирма на пазар и промените во цените во одреден набљудуван период укажува за состојбата на еден пазар дали има конкуренција и како таа влијае на развој на пазарот, а со тоа дали некој оператор/давател на услуга поседува одредена пазарна моќ.
  3. Услугата завршување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација што ја обезбедува Македонски Телеком АД за трети страни е услуга која е предмет на регулација. Согласно член 146 од ЗЕК, Македонски Телеком АД беше определен како оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за електронски комуникациски услуги, а од тука – оператор со значителна пазарна моќ на Пазар 9 – обезбедување на услуга за завршување на повик ви јавна фиксна телефонска мрежа. Согласно тоа му е наметната обврска да достави референтна понуда за интерконекција во која е содржана и цената за услугата за завршување на повик.
  4. Врз основа на Референтната понуда за интерконкција доставена од операторот со значителна пазарна моќ Македонски Телеком АД услугата завршување на повик во рамки на интерконекциските зони е дадена само како цена од еден елемент – остварување на услугата, варијабилен елемент – врз основа на остварени минути по воспоставување на прием на повикот од другиот краен корисник, односно не содржи фиксен дел за воспоставување на услугата повик. Има разлика во цената за временскиот дел од денот кога се остварува услугата - повици во периоди со нормална тарифа ( peak ), и во ефтина тарифа ( off-peak ). За услугата завршување на повик на локално ниво изнесува 0,43 денари во нормална тарифа и 0,29 денари во ефтина тарифа. За услугата започнување на повик на регионално ниво изнесува 0,63 денари во нормална тарифа и 0,42 денари во ефтина тарифа. Услугата национално завршување на повик во нормална тарифа изнесува 0,88 ден/мин а во ефтина тарифа изнесува 0,58 ден/минута. На ден 26.05.2008 година, Директорот на Агенцијата за електронски комуникации (АЕК) достави Одобрение бр. 02 – 102/3 од 23.05.2008, со кое се одобрува измена на МАТЕРИО во Прилог 8Б верзија 1.7 – Надоместоци. Претходните цени за услугата за локално започнување на повик изнесуваа ( МАТЕРИО во Прилог 8Б верзија 1.4 – Надоместоци) 0,54 денари/минута во нормална тарифа и 0,36 ден/минути во ефтина тарифа а за услугата за регионално завршување на повик 0,75 ден/минута во нормална тарифа и 0,51 ден / минута во ефтина тарифа и за услугата за регионално завршување на повик 1,11 ден/минута во нормална тарифа и 0,75 ден / минута во ефтина тарифа.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **нормална тарифа ( peak )** | | **ефтина тарифа ( off-peak )** | |
| **8Б – Верзија 1.4 ( одобрено во 2007 )** | **8Б – Верзија 1.7 ( одобрено во 2008 )** | **8Б – Верзија 1.4 (одобрено во 2007 )** | **8Б – Верзија 1.7 (одобрено во 2008 )** |
| **Услуга за Локално завршување на повик** | 0,54 | 0,43 | 0,36 | 0,29 |
| **Услуга за Регионално**  **Завршување на повик** | 0,75 | 0,63 | 0,51 | 0,42 |
| **Услуга за Национално**  **Завршување на повик** | 1,11 | 0,88 | 0,75 | 0,58 |

Табела 17 -– Цени за услуга за завршување на повик содржани во МАТЕРИО

* 1. Во однос на мора да се потенцира дека цениата за големопродажната услуга за локално започнување на повик е еднаква со цената на големопродажната услига за локално терминирање на повик. Големопродажната цена на услугата регионално започнување на повик е еднаква со цената за регионално терминирање на повик во мрежата на Македонски Телеком.
  2. Со намалување на големопродажните цени за интерконекција, и влезот на нови учесници на пазарот, се развива конкуренција на пазарот од која бенефит имаат крајните корисници. Тоа индиректно влијае врз зголемување на обемот на сообраќај. Врз основа на табелите дадени подолу може да се констатира дека во однос на 2008 година, обемот на фиксен телефонски сообраќај остварен преку услугата завршување на повик кој потекнува од друга фиксна мрежа, во 2009 година се зголемил за 83%, обемот на сообраќај преку услугата завршување на повик кој потекнува од мобилни мрежи во РМ е зголемен за 17,03% а завршување на повик кој потекнува од странски мрежи е зголемен за 38,83%. *Вкупно, услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во 2009 година бележи раст од 53,55%.*



Табела 18 – Споредба на телефонскиот сообраќај што завршува во мрежата

за период 2008/2009

* 1. Приходите остварени во 2008 година од обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација претставува база за пресметување на промените во остварените приходи во 2009 година образложени во понатамошниот текст.
  2. Во однос на услугата завршување на повик кој потекнува од други фиксни мрежи, обемот на приходи е зголемен за 65,39%. Меѓутоа доколку се спореди со зголемениот обем на сообраќај во 2009 година за 83,06% се доаѓа до заклучок дека растот на обем на сообраќај не е пропорционален на растот на остварените приходи. За оваа разлика, АЕК претпоставува дека се должи на пониските цени за завршување на услугата повик кој потекнува од други фиксни мрежи. Имено има алтернативни оператори кои покрај интерконекцијата со Македонски Телеком АД имаат воспоставена и меѓусебна директна интерконекција што директно влијае на намалување на потребите од транзитирање на сообраќај.
  3. Во однос на услугата завршување на повик кој потекнува од мобилни мрежи обемот на приходи е намален за 18,05%. Меѓутоа доколку се спореди со зголемениот волумен на сообраќај во 2009 година - за 17,03% и за оваа услуга се доаѓа до заклучок дека растот на волумен на сообраќај не е пропорционален на на остварените приходи. За оваа процентуална разлика АЕК претпоставува дека се должи на пониските цени за завршување на услугата повик кој потекнува од мобилни мрежи во 2009 год. воспоредба со 2008 година.
  4. Во однос на услугата завршување на повик кој потекнува од странски мрежи обемот на приходи е намален за 40,68%%. Во споредба со горенаведените услуги за завршување на повик кај оваа услуга најголема е процентуалната разлика. Ова намалување на приходи не е резултат на намалениот волумен на сообраќај остварен во 2009 година. Имено во 2009 година има пораст на волуменот на сообраќај за 38,83%. За оваа разлика во процентуалниот раст АЕК претпоставува дека се должи на пониските цени за завршување на услугата повик. Имено има алтернативни оператори кои покрај директна интерконекција со Македонски Телеком АД имаат воспоставена и меѓусебна директна интерконекција.
  5. Растот на волумен на сообраќај за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација (за трите вида на започнување на повикот) споредено 2009/2008 година во износ од 53,55% не е проследен со пораст на приходите. Вкупните приходи од остварување на услугата завршување на повик споредбено 2009/2008 се намалени за 4,55 % а причините за ваквата разлика е погоре образложена.



Табела 19 -Споредба на приходите остварени од телефонскиот сообраќај

што завршува во мрежата за период 2008/2009

* 1. Врз основа на погоре образложеното АЕК констатира дека намалувањето на вкупните приходи во 2009 година не укажува на констатацијата дека користењето на јавно фиксни телефонски услуги имаат тренд на опаѓање. Напротив, во 2009 година обемот на сообраќај е зголемен за над 50%, во однос на 2008 година. Намалувањето на приходите остварени од обезбедувањето на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација покажува дека операторите применуваат различна ценовна политика за користењето на услугата спрема останатите оператори. Досега само Македонски Телеком како оператор со значителна пазарна има обврска јавно да ги објавува цените за завршување на повик.

# Бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција

* 1. Потенцијалната конкуренција, односно новите учесници на пазарот за обезбедување на одредена услуга за крајни корисници ќе влијае врз однесувањето на доминантниот оператор а со тоа и на формирањето на цени. Има различни облици на бариери кои што можат да ја ослабнат, отстранат конкуренцијата или да го ограничат влезот на потенцијалните нови учесници на пазарот.
  2. Услугата завршување на повик на фиксна локација се спроведува во мрежата со која е поврзана повиканата страна. Не постои начин да се заврши повикот во друга мрежа освен онаа кон која е упатен повикот, односно само операторот кај кого е претплатник повиканиот корисник може да ја реализира услугата завршување на повик. Оваа констатација се однесува и за двата вида на телефонија - онаа што се дефинира како традиционална фиксна телефонија преку бакарна технологија, така и за телефонските услуги кои се обезбедуваат преку VOIP технологијата.
  3. Суштинската бариера за влез на овој пазар претставува отсуство на можност друг оператор/давател на услуга, да ја изврши услугата завршување на повик. Тоа воедно претставува директна причина што индивидуалните мрежи се сметаат како одделни пазари.
  4. Со оглед дека при користењето на услугата завршување на говорен повик, се применува принципот ”страната што повикува плаќа” ( Calling Party Pays) индицира на состојба на недостиг на мотивација од страна на операторите да понудат пониски цени за услугата “завршување на повик”. Имено крајните корисници немаат иницијатива да го променат операторот илидавателот на услуга врз основа на пониските цени за завршување на повик.

# Ефектот на противтежна куповна моќ на големите корисници врз операторот

**Вовед**

* 1. Постоењето на купувачи кои имаат преговарачка моќ може да ја ограничи позицијата на операторот со значителна пазарна моќ да се однесува независно на пазарот. Таквата пазарна моќ на страна на побарувачката за услугата завршување на повик може да биде резултат на големиот обем на сообраќај кој купувачот го остварува.
  2. На овој пазар за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, побарувачката е сочинета од оператори/даватели на услуги каде што повикот започнал. Во ова се вклучени и алтернативните оператори кои своите активности во обезбедување на услугата започнување на повик ги базираат на услугата избор на оператор. АЕК ги анализираше факторите кои што можат да влијаат на куповната моќ при што дојде до констатација дека тие имаат ограничено влијание, а се засноваат на следното:
  + Операторите/даватели на услугата “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација немаат избор во однос на понудата за обезбедување на услугата “завршување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација
  + Операторите/даватели на услугата “започнување на повик” во јавна телефонска мрежа на фиксна локација немаат или имаат многу мала можност да одбијат да ја обезбедат услугата повик со оглед дека “завршувањето на повик” е вториот конституивен елемент на услугата повик, а согласно ЗЕК се обврзани да остварат поврзување на сите крајни корисници.
  + Поради примена на принципот “Страната што повикува плаќа” сето тоа не придонесува да има многу мала иницијатива за операторите/даватели на услуги да понудат пониски цени за завршување на повик.

# Ефектот на куповната моќ – во релација со услугите за завршување на повик обезбедени од страна на Македонски Телеком АД

* 1. Македонски Телеком АД е оператор кој што прв почна да ја обезбедува услугата повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на целата територија на Република Македонија. Согласно член 146 од ЗЕК, е прогласен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за услуги преку јавни фиксни телефонски мрежи а со тоа и за пазар 9 – обезбедување на услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Со оглед дека со децении граѓаните на Република Македонија ги користат услугите на Македонски Телеком АД разбирливо е дека ќе има најголем број на преплатници а со тоа и најголем обем на услуги кои се обезбедуваат преку неговата мрежа. Преку Македонски Телеком АД се остваруваат најголем број на повици како во однос на започнување на повикот така и во однос на завршување на повикот. Кај корисниците на мрежата на Македонски Телеком АД завршуваат најголемиот дел на повиците кои потекнуваат од странски држави. Македонски Телеком АД има најголем број на претплатници и се подразбира дека најголем дел на повиците потекнуваат од корисниците на неговата мрежа но и најголем дел од повиците ќе завршуваат во неговата мрежа. Врз основа на тоа се подразбира дека најголем дел од новите учесници на пазарите за јавна говорна телефонски услуги обезбедени на фиксна локација ќе бараат директна интерконекција со неговата мрежа.
  2. Поврзувањето на мрежата на Македонски Телеком АД со друг оператор/давател на услуга се воспоставува врз основа на референтната понуда за интерконеконеција (МАТЕРИО) на која што согласно ЗЕК е обврзан да ги објави условите, начините и цените за меѓусебно поврзување, а изготвени согласно Правилникот за ниво на деталност на информации што ќе бидат објавени во референтните понуди за интерконекција и начинот на нивното објавување [[16]](#footnote-16).
  3. Доколку нема ех-анте регулирање на услугите за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа нормално е дека оној оператор кој има доминантна улога на пазарот и доминантно учество на пазарот нема да пројави иницијатива за намалување на цените за завршување на повикот. Не воспоставување на интерконекција меѓу мрежите допринесува да се намали бројот на претплатници кај алтернативните оператори кои што сакаат да ја користат услугата повик а на тој начин индиректно ќе се создава притисок за истиснување на конкуренцијата на пазарот.
  4. Во однос на горе образложеното АЕК смета дека доколку нема ех-анте регулирање на услугите за завршување на повик алтернативните оператори ќе имаат слаба позиција во преговарањето за воспоставување на интерконекција со мрежата на Македонски Телеком АД. Ова особено доколку имаат мал удел на пазарот, мал асортиман на услуги и доколку станува за нови учесници кои допрва влегуваат на пазарот за обезбедување на јавни телефонски услуги на фиксна локација. АЕК смета дека во услови на ех-анте регулирање на пазарот, преку примена на недискриминација и примена на цени базирани на трошоци се овозможува на алтернативните оператори да воспостават интерконекција а така ќе можат да ја обезбедуваат услугата повик за крајните корисници.

# Ефектот на куповната моќ – во релација со услугите за завршување на повик обезбедени од алтернативните оператори

* 1. АЕК ја разгледуваше услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација обезбедувана од алтернативните оператори. При тоа АЕК ја разгледуваше услугата од аспект на остварен волумен на сообраќај. АЕК констатира дека иако има многу заеднички карактеристики исто така има и разлики кои би можеле да имаат значење за конкуренција. АЕК не пристапи во детална анализа на овие карактеристики со оглед дека тие имаат маргинална улога во обезбедувањето на услугата завршување на повик .
  2. Врз основа на горе образложеното АЕК одлучи сите алтернативни оператори кои ја обезбедуваат услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација да ги проценува колективно со оглед дека имаат заеднички карактеристики при што нивниот заеднички волумен на сообраќај од обезбедување на услугата завршување на повик е многу помал во однос на волуменот на сообраќај кој го остварува Македонски телеком



Табела 20 – Процентуално учество на операторите во волуменот на минути

телефонски сообраќај што завршува во мрежата а потекнува од

други фиксни мрежи, мобилни мрежи во РМ и мрежи од странски

држави остварен во 2008 година



Табела 21 – Процентуално учество на операторите во волуменот на минути

телефонски сообраќај што завршува во мрежата а потекнува од

други фиксни мрежи, мобилни мрежи во РМ и мрежи од странски

држави остварен во 2009 година

* 1. Еднакво како и Македонски Телеком АД така и алтернативните оператори имаат интенција да ги постават цените за завршување на повик на повисоко ниво. За разлика од Македонски Телеком АД кој има регулаторна обврска во врска со цените за завршување на повик, алтернативните оператори немаат таква обврска.
  2. Цените за завршување на повик за алтернативните оператори се предмет на преговори. Многу мал број на алтернативни оператори имаат воспоставена директна интерконекција меѓусебе. Во најголем дел повиците што започнуваат од нивни претпалтници се транзитирани преку мрежата на Македонски Телеком АД а преку него повикот се рутира до другиот алтернативен оператор односно крајниот корисникот кој го прима повикот. Договорите за интерконекција во најголем дел се склучени помеѓу Македонски Телеком АД и со секој поединечен оператор, при што при одредување на цената за надомест за извршената услуга од страна на алтернативниот оператор е применуван принципот на реципроцитет, односно плаќањата за единица услуга се базираат на симетрија и за двете страни.
  3. Алтернативните оператори кои ја обезбедуваат услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација имаат многу послаба преговарачка позиција во однос на Македонски Телеком. Во ситуација на непостоење на ех-анте регулација операторот со значителна пазарна моќ би можел да наметне цени на чија висина алтернативните оператори не би можеле да влијаат.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 14– Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# 14 АНАЛИЗА НА ПАЗАР 10 - УСЛУГА ЗА ТРАНЗИТИРАЊЕ ВО ЈАВНА ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА НА ФИКСНА ЛОКАЦИЈА

**Вовед**

* 1. Согласно Одлуката за утврдување на релевантни пазари донесена од АЕК ( бр. 13/34 од 17.08.2005 година ) каде се дефинирани три големопродажни пазари за услуги во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и тоа: Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услуга за транзититање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, се побара од операторите на јавни фиксни телефонски мрежи да достават податоци до АЕК за периодот 2008 и 2009 година. Податоците беа доставени согласно поделбата на големопродажните пазари утврдени во горе наведената одлука и истите беа анализирани од Агенцијата за електронски комуникации. Во овој дел е образложена анализата на пазарот за услуга за транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# Дефинирање на релевантен географски пазар

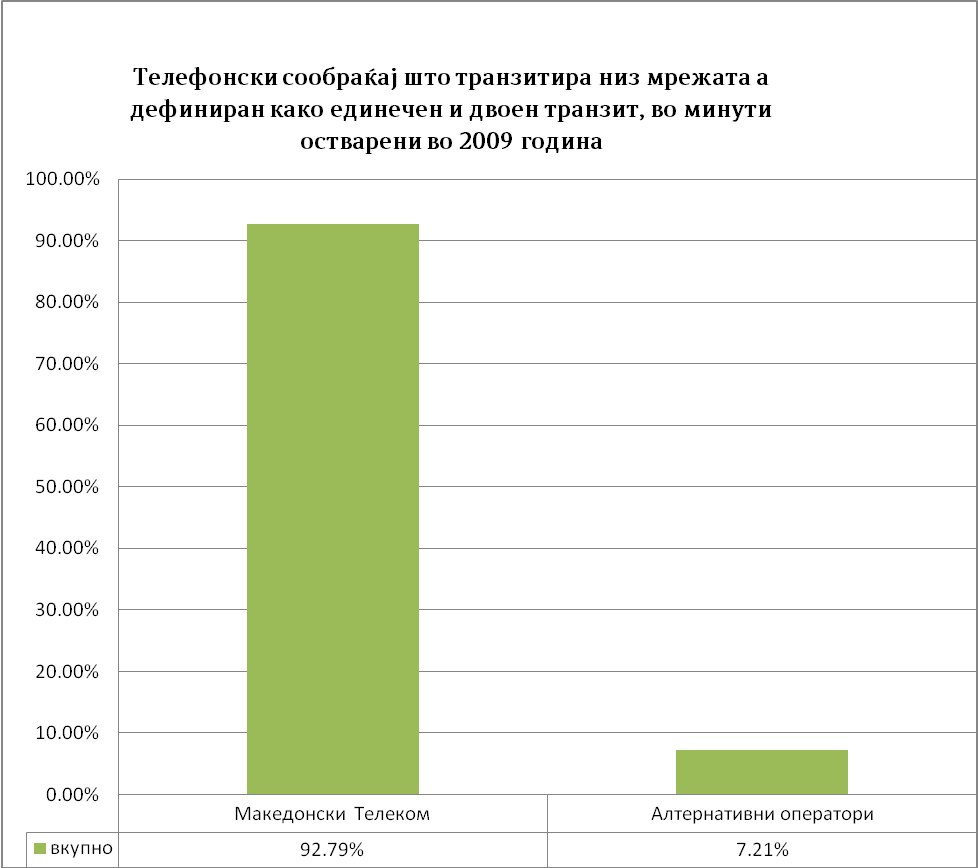
* 1. Географскиот пазар се дефинира како сфера во којашто се обезбедува големопродажна услуга за транзитирање на повик на пазар кој поседува приближно исти или доволно хомогени конкурентски услови. Степенот на супституција на понудата и побарувачката може да бидат земени во предвид при одредувањето на границите на географскиот пазар. Традиционално географски пазар во секторот за електронски комуникации се одредува од аспект на степенот на покриеност со мрежа на територијата на државата како и со степенот на применливост на законската регулатива на територијата. Од аспект на примена на единствена законска регулатива на целата територија на Република Македонија - релевантен географски пазар за услугата транзитирање на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација е целата територија на РМ.
  2. При анализата АЕК констатира дека најголем дел од транзитниот сообраќај кој го остварува Македонски Телеком АД се однесува на преносот на сообраќај остварен помеѓу други фиксни мрежи и пренос помеѓу фиксни и мобилни мрежи. Ова се должи на фактот што најголем дел од алтернативните оператори имаат воспоставено директна интерконекција само со мрежата на Македонски Телеком а преку него се поврзуваат со другите алтернативни оператори. Исто така Македонски Телеком АД го пренесува повикот кој потекнува од алтернативните оператори на фиксни мрежи а завршува во мобилните мрежи.
  3. Процентот на остварен домашен транзит од страна на алтернативните оператори е многу мал во споредба на домашниот транзит кој го остварува Македонски Телеком АД.
  4. Алтернативните оператори кои ја обезбедуваат телефонски услуги на фиксна локација во најголем дел со цел да го пренесат сообраќајот помеѓу градовите каде што има поголема концентрација на корисници користат изнајмени линии. Транзитните услуги понудени од Македонски Телеком АД ги користат за пренос на сообраќај кон оние делови каде што има помала концентрација на население. Ваквата поставеност на наоѓање на решение за пренос на сообраќајот се должи на фактот што поголемиот дел од сообраќајот се одвива помеѓу градовите со поголема концентрација на население а тоа создава услов алтернативните оператори да одлучат сами да го извршат преносот на сообраќај преку опцијата да изнајмат трансмисионен капацитет ( кој има фиксен износ за месечно користење ) во однос на купување на транзитни услуги од Македонски Телеком АД чии услуги се пресметуваат и надоместуваат врз основа на користење на минути ( фиксен износ по минута ).
  5. Ставот на АЕК во однос на побарувачката за пренос на сообраќај помеѓу различни точки на интерконекција е дека има едно географско подрачје – целата територија на РМ преку која се извршува услугата. АЕК овој став го постави врз основа на фактот што цената на Македонски Телеком АД ( како прв оператор во обезбедувањето на услуги во јавна фиксна телефонска мрежа, поседува значителна пазарна моќ и има целосна мрежна покриеност на теритиријата на државата ) за извршување на услугата транзит е еднаква на целата територија - цените се еднакви без разлика во кој регион се извршува услугата. Врз основа на горе образложеното АЕК констатира дека релевантен географски пазар за услугата транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ( Пазар 10 ) е целата територија на РМ.

# Проценување за одредување на критериумите за одредување на оператор со значителна пазарна моќ и проблеми во конкурентноста на Пазар 10

* 1. Во Европските Препораки е наведено дека почетна точка за идентификација и дефинирање на релевантните пазари е дефинирање на крајниот корисник на услугата за одредениот временски период. Откако ќе бидат дефинирани пазарите врз основа на понудата и побарувачката од аспект на крајни корисници наредна точка во дефинирањето е одредување на големопродажните пазари од каде се набавуваат производите/услугите наменети за релевантните малопродажни пазари. Имено во наредната постапка се одредува кој ја сочинува побарувачката за големопродажните услуги и таа побарувачка од кого е обезбедена. По дефинирање на учесниците за големопродажните пазари, односно дефинирањето кој ја понудува услугата и дефинирање кој ја побарува услугата се утврдуваат критериумите преку кои се одредува и идентификува дали има оператор кој поседува значителна пазарна моќ на релевантниот пазар.
  2. Со оглед дека Македонски Телеком АД има целосна мрежна покриеност на територијата на РМ се подразбира дека најголем дел од остварување на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа ќе биде остварена токму од него. Воспоставувањето директна интерконекција со сите алтернативни оператори на јавни фиксни телефонски мрежи и со трите оператори на јавни мобилни мрежи претставува предуслов да остварува најголем дел од услугата за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа. АЕК верува дека економиите на обем кои ги поседува Македонски Телеком АД, како оператор со долгогодишно присуство во обезбедување на услугите на пазарот за електронски комуникации а од тука пазарот за обезбедување на пристап и јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација придонесуваат во најголем дел од него да се побарува услугата. Зголемувањето на сообраќајот кој е пренесен преку мрежата на Македонски Телеком АД се должи и на фактот што тој има широко распространета мрежа на целата територија на Република Македонија.
  3. АЕК во анализа на податоците со кои располага констатира тренд на намалување на сообраќај кој се одвива преку јавна фиксна телефонска мрежа а тоа може да има негативно влијание на услугата транзит.

# Пазарен удел

* 1. Наредна постапка во анализирањето на пазар е одредување на пазарното учество на операторите на релевантниот пазар. Со утврдување на големината на пазарот и учеството на секој поединечен учесник се утврдува дали некој оператор има значителна пазарна моќ. Согласно член 40 од ЗЕК, и согласно член 13 став 3 од Законот за заштита на конкуренција, за оператор кој има поголемо пазарно учество од 40% индицира дека е оператор со значителна пазарна моќ. Со цел да се утврди каква е состојбата на релевантниот пазар АЕК пристапи кон утврдување на големината на пазарот за услугата транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. За таа цел АЕК достави прашалници а во нив, беа поставени и прашања од аспект на приходите кои операторите ги оствариле од обезбедувањето на услугата.
  2. Пренесувањето на сообраќај од јавни фиксни телефонски мрежи се состои од пренос на сообраќај помеѓу точката на интерконекција на операторот кој започнува повик преку операторот кој ја обезбедува услугата транзит до точката на интерконекција кај останатите оператори на фиксни мрежи или мобилни мрежи кај кои треба да заврши повикот.
  3. Македонски Телеком АД го извршува, односно го пренесува севкупниот сообраќај – повик кој започнува и завршува кај сопствени претплатници. Тој го пренесува и сообраќајот кој започнува од еден алтернативен оператор а завршува кај друг оператор на фиксна мрежа или кај оператор на мобилна мрежа.
  4. Од аспект на пазарниот удел Македонски Телеком АД во делот на транзит на сообраќај кој потекнува од домашни јавни фиксни телефонски мрежи и мобилни комуникациски мрежи учествува со 66,90%, додека остатокот отпаѓа на два алтернативн оператори.



Табела 22 - Телефонски сообраќај што транзитира низ мрежата а дефиниран како единечен и двоен транзит, во минути остварени во 2009 година

* 1. Сите алтернативни оператори се директно конектирани со мрежата на Македонски Телеком, но најголем дел имаат директна интерконекција само со МТ. Од таа причина како транзитери на сообраќај согласно податоците кои се доставени до АЕК, се јавуваат само два алтернативни оператори кои имаат воспоставено директна интерконекција и со други алтернативни оператори.
  2. Од друга страна АЕК очекува да се зголеми обемот на сообраќај остварен со услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа како резултат на зголемување обем на сообраќај кој произлегува од поголемиот број на алтернативни оператори кои обезбедуваат јавно достапните телефонски услуги на фиксна локација. Не може да не се забележи трендот на зголемување на сообраќајот разменет помеѓу јавни фиксни телефонски мрежи и јавни мобилни мрежи. Врз основа на ова АЕК верува дека во наредниот период тоа може доведе до зголемување на пазарниот удел на Македонски Телеком.

# Профитабилност и Ценовна политика

* 1. Операторите и давателите на услуги од обезбедувањето на услуги на корисници остваруваат приходи. Разликата остварена помеѓу цената на услугата која се дава на корисникот и цената на чинење – трошоците направени во создавањето на таа услуга овозможуваат да се оствари профит. Големината на оваа разликата е една од начините за дефинирање на степенот на профитабилност во една одредена дејност, активност. Високиот степен на профитабилност може да биде индикатор за поседување на значителна пазарна моќ на одреден пазар. Меѓутоа висока профитабилност може да биде резултат на причинители кои не потекнуваат од пазарната моќ, како на пример бенефити од ефикасноста на работењето, имплементирање на иновации или сметководствени отписи кои што не соодветствуваат на реалната вредност на инвестираниот капитал. Ниската профитабилност од друга страна може да биде резултат на неефикасност во работењето.
  2. Ценовната политика која што ја спроведува одредена фирма на пазар и промените во цените во одреден набљудуван период укажува за состојбата на еден пазар дали има конкуренција и како таа влијае на развој на пазарот, а со тоа дали некој оператор поседува одредена пазарна моќ.
  3. Услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа што ја обезбедува Македонски Телеком за трети страни е услуга која е предмет на регулација. Согласно член 146 од ЗЕК Македонски Телеком АД беше определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за електронски комуникациски услуги а од тука и оператор со значителна пазарна моќ на Пазар 10 – обезбедување на услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Согласно тоа му е наметната обврска да достави референтна интерконекциска понуда во која меѓу другото е содржана и цената за услугата за транзитирање.
  4. Во Референтната понуда за интерконекција доставена од операторот со значителна пазарна моќ, услугата транзитирање е изразена како цена за остварување на услугата врз основа на остварени минути пренесен сообраќај помеѓу интерконекциските точки. Нема разлика во цената за временскиот дел од денот кога се извршува услугата. Надоместот за услугата единечен транзит изнесува 0,17 денари/минута а надомест за услугата двоен транзит изнесува 0,25 денари/минута.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **8Б – Верзија 1.7 ( одобрено во 2008 )** | **нормална тарифа ( peak )**  **во денари / минута** | **ефтина тарифа ( off-peak )**  **во денари / минута** |
| **Услуга**  **Единечен транзит** | 0,17 | 0,17 |
| **Услуга**  **Двоен**  **транзит** | 0,25 | 0,25 |

Табела 23 - Цени за услугата за транзит содржани во МАТЕРИО

# Бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција

* 1. Потенцијалната конкуренција и новите учесници на пазарот за обезбедување на одредена услуга ќе влијаат врз однесувањето на доминантниот оператор а со тоа и на формирањето на цени. Има различни облици на бариери кои што можат да ја ослабнат, отстранат конкуренцијата или да го ограничи влезот на потенцијалните нови учесници на пазарот.
  2. Бариерите за влез на пазарот за обезбедување на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа ќе се разликуваат за различните видови на услуга за транзит.

# Бариери за влез на пазар и развој на конкуренција

**- Трошковна бариера за обезбедување на директна интерконекција**

* 1. Услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа претставува пренесување на сообраќај кој потекнува од една мрежа до друга мрежа во која треба да се заврши повикот. За да се оствари тоа неопходно е да се воспостави интерконекција помеѓу операторите кои ја поседуваат мрежата, со операторот транзитер.
  2. Како резултат на обврската наметната на Македонски Телеком АД ( како оператор со значителна пазарна моќ и оператор чија мрежа ја покрива целата територија на државата) тој мора да воспостави интерконекција со операторите кои бараат поврзување со неговата мрежа. Врз основа на податоците со кои располага АЕК сите алтернативни оператори - учесници на пазарот за обезбедување на малопродажните јавно достапни услуги на фиксна локација имаат директна интерконекција со неговата мрежа. Од тука, се подразбира дека и услугата транзит во јавна фиксна мрежа ќе биде остварувана од страна на Македонски Телеком АД, а врз основа на веќе воспоставената интерконекција за другите големопродажни инпути –услуга за започнување и услуга за завршување на повик.
  3. Доколку други оператори сакаат да ја обезбедуваат услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа потребно е да остварат еквивалентна директна интерконекција со одреден број на оператори покрај интерконекцијата остварена со Македонски Телеком АД. Такви директни интерконекции неодвоиво се придружени со одреден износ на фиксни трошоци. За да се оствари профитабилност од остварување на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа овие оператори треба да остварат директна интерконекција поединечно еден со друг, за да се овозможи да има доволно голем обем на сообраќај кој ќе биде пренесуван преку мрежата а со тоа да може да се надоместат вложените фиксни трошоци.
  4. Врз основа на сознанијата и информациите со кои располага АЕК, сообраќајот кој го остваруваат алтернативните оператори или некои од нив (помалите) е прашање дали е доволен за да се воспостави директна интерконекција помеѓу нив, а со цел да се одбегне услугата транзит која ја обезбедува МТ. Доколку постои таков обем на сообраќај тогаш на пазарот би се појавил интерес за транзитирање на сообраќајот помеѓу домашните мрежи и од страна на други оператори. Обемот на сообраќај е таков што не создава услови на директните интерконекции да се гледа од аспект на профитабилна инвестиција.
  5. Врз основа на образложеното АЕК констатира дека трошоците кои се поврзани со воспоставување на директна интерконекција меѓу мрежите претставува висока бариера за влез на големопродажниот пазар за обезбедување на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа од овој вид.

# Потенцијална конкуренција и воведување на иновации

* 1. Има пазари кои што се карактеризираат со висок степен на примена на иновации како резултат на технолошкиот развој. Учесниците на таквите пазари, по правило не можат да наметнуваат доминантна положба на истиот во споредба со оние пазари каде нема или се карактеризираат со низок степен на примена на иновации. Технолошкиот развој може да биде од големо значење за конкурентноста на пазарот а особено за влез на нови учесници на пазарот. Примената на иновации како резултат на технолошкиот развој може да придонесе за слабеење на позицијата на операторот во релација со потенцијалната конкуренција.
  2. Технолошкиот развој допринесува да се намалуваат трошоците за интерконекција, а со тоа да се подобри положбата на операторите. Имено тие ќе можат, од аспект на обезбедување на услугата транзит во јавна фиксна мрежа, да ја обезбедуваат услугата за трети страни, а уште повеќе сами да ја обезбедуваат услугата за сопствени потреби, односно за транзитирање на сопствениот сообраќај до бараните дестинации.
  3. Врз основа на образложеното АЕК претполага дека технолошкиот развој и воведување - примена на иновациите на пазарите ќе допринесат да се намали пазарната моќ која ја поседува Македонски Телеком.

# Однесување на операторите/даватели на услуги на јавни телефонски мрежи на фиксна локација

# Пренесување на пазарна моќ на блиски пазари

* 1. Долгогодишното обезбедување на услуги од страна на еден субјект резултира во стекнување на предности: може да поседува сопствено производство – во овој случај сопствена мрежа, пристапна и основна, широк асортиман на услуги кои припаѓаат на различни пазари, како резултат на имплементирање на нови технологии, голем број на корисници на неговите услуги, малопродажна мрежа – непосреден контакт со потенцијални корисници, солидна финансиска состојба. Големиот број на корисници на одредена услуга овозможува да поседува значителна пазарна моќ на релевантниот пазар. Поседувањето на значителна пазарна моќ на одреден пазар овозможува да ја зајакне позицијата на друг пазар каде не е доминантен или да ја зацврсти доколку е доминантен. Тоа претставува пренесување на пазарната моќ. Пренесување на пазарната моќ на други блиски пазари може да биде остварено по вертикална линија или хоризонтална линија. Пренесување на пазарна моќ по вертикална линија настанува помеѓу големопродажен пазар и малопродажен пазар – во однос на еден ист производ или услуга. Пренесување на пазарна моќ во хоризонтална линија се остварува помеѓу два малопродажни пазари – производи и услуги кои се понудени и побарани на едниот пазар се различни од тие на другиот.

# Вертикална интеграција

* 1. Со вертикално интегриран оператор е означен оној субјект чии активности содржат повеќе од еден линк во релевантниот вредносен ланец. Вообичаено вертикално интегриран оператор, е присутен и на двата пазара – пазар за давање на услуги од аспект на инфраструктурата, или од аспект на мрежата ( „upstream“ пазари ), и пазарите наменети за давање на услуги на крајни корисници ( „downstream“ пазари ). Големопродажниот пазар обезбедува услуги кои претставуваат основен инпут за услугите кои се нудат на малопродажниот пазар. Кога оператор на мрежа е едновремено и давател на услуга и поседува доминантна положба на големопродажниот пазар ќе настојува таа пазарна моќ да ја пренесе на малопродажниот пазар со цел да ја истисне конкуренцијата. Истиснување на конкуренцијата од малопродажниот пазар може да биде сторено преку необезбедување на големопродажни услуги. Тоа придонесува конкурентите да не можат да ги снабдуваат своите корисници со услуги како резултат на прекинување на технолошкиот процес на создавање, пренос и доставување на услугата до крајниот корисник – како резултат на одбивање на интерконекција. Истиснувањето може да биде сторено и преку цените за големопродажните услуги кои ги купува конкуренцијата од малопродажниот пазар. Цените за големопродажните услуги (инпут за малопродажните услуги) се поставуваат на повисоко ниво од цените на чинење со цел формирањето на малопродажна цена за одредена услуга од страна на конкуренцијата да не биде конкурентна со цената понудена од вертикално интегрираниот оператор. На овој начин оператор кој е вертикално интегриран и кој има значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар ја засилува својата позиција на малопродажниот пазар.
  2. Разгледувајќи ги активностите кои се однесуваат на телефонскиот сообраќај кој се остварува преку јавна фиксна телефонска мрежа, АЕК констатира дека Македонски Телеком АД е вертикално интегриран давател на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација. Како таков тој постои можност да ги истисне конкурентите од малопродажните пазари преку неговата силна позиција на големопродажните пазари за обезбедување на услуги во јавна фиксна телефонска мрежа. На тој начин може да ја задржи својата позиција во однос на крајниот корисник
  3. Спротивно на ова, доколку операторот има силна позиција на малопродажниот пазар тоа означува дека алтернативните оператори за големопродажните услуги на јавна фиксна телефонска мрежа се исклучени или не е достапен голем дел од пазарот за обезбедување на малопродажни услуги. Алтернативните оператори ги обезбедуваат услугите кон оној дел на пазарот кои не се претплатници, корисници на операторот со значителна пазарна моќ. Со оглед дека најголем дел од корисниците на пазарите за пристап и јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација се опслужувани од страна на Македонски Телеком АД а висок степен на користење на мрежата е токму од неговите корисници индицира дека фиксните трошоци кои се однесуваат на интерконекцијата се од релативно мала значајност.
  4. Со оглед дека Македонски Телеком АД има силна позиција во однос на малопродажните пазари за фиксна телефонија во голема мера придонесува да има силна позиција на големопродажниот пазар за услуги за транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# Хоризонтална интеграција

* 1. Давателите на услуги кои се хоризонтално интегрирани преку сопственоста на инфраструктурата и имаат контрола на различни паралелни инфраструктури, можат да обезбедуваат различни видови на услуги ( кои се предмет на конкуренција на различни пазари) за крајни корисници. На овој начин операторот може да ја зајакне својата пазарна моќ на пазарот преку неовозможување на конкуренција од страна на алтернативна инфраструктура над која тој има контрола.
  2. Македонски Телеком АД има значителна пазарна моќ и на други големопродажни пазари. Тоа првенствено се однесува на големопродажните пазару за терминални (terminating) сегменти на изнајмени линии преносни (trunk) сегменти на изнајмени линии, за кои се смета дека се од суштинско значење за остварувањето на моќ на пазарот за обезбедување на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа.
  3. Во однос на преносот на сообраќај помеѓу точките на интерконекција во сопствената мрежа на операторот ќе зависи во многу случаи од користење на изнајмена линија обезбедена од Македонски Телеком АД. Значителната пазарна моќ која ја поседува Македонски Телеком АД може да биде потенцијал за необезбедување на услугата за операторот кој ја побарува или да понуди услови и цени на неразумна основа за обезбедување на услугата. Наведените услуги се регулирани согласно ЗЕК и подзаконските акти донесени од страна на АЕК. АЕК смета дека доколку нема наметнати обврски на Македонски Телеком АД тој може да ја злоупотреби својата доминантна положба што ја поседува на пазарот за изнајмени линии и да ја пренесе на пазарот за обезбедување на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа со цел за јакнење на својата позиција.

# Ефектот на куповната моќ на големите корисници врз операторот

* 1. Постоењето на купувачи кои имаат преговарачка моќ може да ја ограничат позицијата на давателот на услуга да се однесува независно на пазарот. Таква пазарна моќ на страна на побарувачката може да биде резултат на големината на купувачот, волуменот на услуга која тој ја купува.
  2. На овој пазар – пазар за услугата транзит во јавна фиксна мрежа, на страната на побарувачка е сочинет од оператори чии што крајни корисници сакаат да повикаат корисник на друг оператор со кого немаат директна интерконекција.
  3. Операторите/даватели на услуги кои имаат мал процент на учество на малопродажниот пазар за обезбедување на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација не се сметаат за корисници кои би можеле да имаат преговарачка моќ или влијание. АЕК констатира дека ефектот на куповната моќ на големите корисници врз операторот на овој пазар е ограничена и нема никакво влијание врз пазарната моќ на доминантиот оператор.

# Можноста на корисниците да го променат обезбедувачот на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа, потенцијалните трошоци за промена на операторот и ефектот од обврзувачките договори

* 1. Кога има оператор со значителна пазарна моќ, истиот може да ги ограничи можностите да корисникот на услугата да го смени обезбедувачот на услуга, да ги зголеми трошоците што произлегуваат од постапката на менување на обезбедувач на услуга. Такви ограничувања може да бидат од комерцијална, техничка или финансиска природа.
  2. Корисниците имаат ограничена слобода за избор на оператор од кого ќе ја купуваат големопродажната услуга транзит во јавна фиксна телефонска мрежа. Пред се ова ограничување се должи на инфраструктурата на мрежата – Македонски Телеком има 100% мрежна покриеност на територија на државата. Алтернативните оператори доколку одлучат сами да ја обезбедуваат услугата треба да извршат проширување на сопствената мрежа а за тоа се потребни значителни финансиски средства. Доколку нов оператор влезе на пазарот за обезбедување на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација тој ќе одлучи да воспостави интерконекција само со еден оператор со цел да ги намали сопствените фиксни трошоци. Така новиот учесник ќе воспостави директна интерконекција со оператор кој има најголем број на корисници. Оваа воспоставена интерконекција овозможува на новиот учесник најголемиот од повиците кои започнуваат од неговата мрежа а завршуваат во друга мрежа услугата завршување на повик ја купува само од еден обезбедувач. Многу е помал обемот на започнатите повици кои треба да терминираат во трета мрежа а со тоа и обемот на купувањето на услуги за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа. АЕК смета дека недостатокот на избор и високите трошоци кои произлегуваат од промената на оператор на големопродажниот пазар за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа, придонесуваат да се зголеми доминантана позиција која што ја поседува Македонски Телеком АД.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 15– Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Определување на оператор со значителна пазарна моќ

* 1. Агенцијата за електронски комуникации ги анализираше големопродажните пазари за услугата започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа од повеќе аспекти погоре образложено во документот.
  2. Согласно член 40 од Законот за електронските комуникации став 1:

*„оператор со значителна пазарна моќ е оператор на јавна комуникациска мрежа или давател на јавна комуникациска услуга ќе се смета дека поседува значителна пазарна моќ на релевантен пазар на јавни комуникациски мрежи или услуги, во определено географско подрачје, доколку има моќ и капацитет самостојно или со други оператори или даватели на услуги да дејствува независно од конкурентите и корисниците на тој пазар во однос на цените на понудата.“*

* 1. Согласно став 3 од член 40 од ЗЕК:

*„Ако еден оператор или давател на услуга има значителна пазарна моќ на релевантен пазар, тој ќе се смета дека има значителна пазарна моќ и на друг близок пазар, доколку врските меѓу двата пазара се такви што дозволуваат пазарната моќ од едниот пазар да се префрли на другиот пазар“*

# Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* 1. Од аспект на остварени приходи и обем на сообраќај Македонски Телеком АД има значителна пазарна моќ. Имено, на пазарот за услугата за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација е единствен оператор кој ги обезбедува овие услуги и има 100% пазарен удел. Македонски Телеком АД е доминатен оператор на пазарот за услугата започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација а високиот удел кој тој го има на пазарот од аспект на обем на сообраќај и приходи ја потврдува неговата позиција на оператор со значителна пазарна моќ.

# Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* 1. Врз основа на анализата погоре образложена во нацрт документот а од аспект на специфичностите дефинирани за овој пазар АЕК ги одредува следните оператори/даватели на услуга за оператори со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа :

1. **„Македонски Телеком“ АД- Скопје**
2. **ДИС,,Он.Нет“ДОО- Скопје**
3. **„ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје**
4. **,,Неотел,, ДОО- Скопје**
5. **,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип**
6. **,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**
7. **„Инфел Нет Плус“ – Охрид**
8. **„Анутел“ – Скопје**

# Пазар 10 – Услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа

* 1. На пазарот за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа Македонски Телеком АД е оператор кој има висок пазарен удел од аспект на обем на сообраќај 66,90% а врз основа на тоа МТ доминира и од аспект на остварените приходи. Врз основа на анализата на пазар 10 погоре образложена во овој Нацрт документ АЕК констатира дека Македонски Телеком АД е “оператор кој поседува значителна пазарна моќ”. Учеството на останатите алтернативни оператори кои ја обезбедуваат услугата транзит вкупно изнесува 33,10% . „Македонски Телеком АД“ е определен како доминатен оператор на пазарот за услугата за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа а високиот удел кој тој го има на пазарот од аспект на обем на сообраќај и приходи ја потврдува неговата позиција на оператор со значителна пазарна моќ.

|  |
| --- |
| Прашање бр. 15– Дали се согласувате со горе наведената констатација –  доколку не се согласувате Ве молиме да образложите? |

# Законска основа за избор на обврски кои се наметнуваат на оператор/и со значителна пазарна моќ

* 1. Согласно ЗЕК може да се наметне една или повеќе специфични обврски на оператор/и кои се определни дека поседуваат значителна пазарна моќ на одреден релевантен пазар. Такви обврски се следните:

Согласно член 44, обврска за интерконекција и пристап меѓу операторите на јавни комуникациски мрежи,

Согласно член 45, обврски поврзани со транспарентност при интерконекција и пристап,

Согласно член 46, обврски поврзани со недискриминација при интерконекција и пристап,

Согласно член 47, обврски поврзани со водење на посебно сметководство за активности поврзани со интерконекција и/или пристап

Согласно член 48 обврски поврзани со контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци

Согласно член 51- обврска за пристап и користење на специфични мрежни средства

Согласно член 52-обврски поврзани со избор на оператор и предизбор на оператор

# Нарушување на конкуренција

**Вовед**

* 1. Обврските кои се наметнуваат на операторите/даватели на услуги со значителна пазарна моќ се поставуваат со цел да се спречат и одбегнат актуелни или потенцијални конкурентни проблеми кои постојат или може да се појават на релевантниот пазар. Проблемите кои произлегуваат од нарушување на конкурентноста на пазарот се дефинирани дека произлегуваат од однесувањето на оператор кој поседува значителна пазарна моќ на релевантен пазар со намера или со веќе појавен ефект на истиснување на конкуренцијата од соодветниот пазар, спречување на потенцијална конкуренција да настапи на пазарот и/или да го експлоатира корисникот. Наметнувањето на обврски во согласност со постоечката регулатива не е дефиниран да се применува само под услови ако веќе постои експлоатирачка пазарна моќ. Наметнувањето на обврски се спроведува и во услови кога се проценува дека може да настане потенцијален конкурентен проблем.
  2. Обврските кои се наметнуваат на Македонски Телеком АД за услуга за започнување на повик, завршување на повик (како и на погоре наведените алтернативни оператори) и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа се услуги со цел да се спречи намерата или можноста за појава на различни конкурентни проблеми. Описот на конкурентни проблеми се дефинирани врз основа на проценување на појава на конкурентни проблеми кои ќе се појават во отсуство на наметнување на регулаторни обврски. Со оглед дека услугите кои Македонски Телеком АД ги обезбедува на малопродажно ниво се услуги кои во најголем дел имаат влијание врз неговата севкупна профитабилност АЕК смета дека Македонски Телеком АД има силна основа да постави анти-конкурентно однесување на овие големопродажни пазари. АЕК процени дека има релативно многу начини да биде превземено такво анти-конкурентно однесување во услови кога операторот не е предмет на соодветна регулација, односно не му бидат наметнати соодветни обврски за овие пазари.
  3. Врз основа на искуството на другите регулаторни тела во Европа како и врз основа на стекнтите сознанија и искуства на пазарот за електронски комуникации во Република Македонија АЕК ги констатира следните конкурентски проблеми кои можат да настанат во услови доколку нема регулација на пазарите за Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација- Пазар 8, Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација – Пазар 9 и услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа – Пазар 10.

# 16. Видови на конкурентни проблеми на големопродажните пазари за услуги во јавна фиксна телефонска мрежа

# Конкурентни проблеми на Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа

16.01 Конкурентните проблеми кои може да се појават на Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација може да бидат поделени во две категории и тоа како:

- вертикално пренесување на моќ и

- поединечна пазарна доминантност

# Вертикално пренесување на моќ

16.02 Вертикално пренесување на моќ означува дека вертикално интегриран оператор со значителна пазарна моќ на големопродажен пазар ја пренесува пазарната моќ од големопродажно на малопродажно ниво. Вертикалното пренесување на моќ се дефинира како состојба кога „било кој доминантен оператор“ применува одбивање на соодветен пристап до основните инпути кои што тој ги произведува на корисниците на тие инпути, со цел да ја прошири сопствената пазарна моќ ( или монополска моќ) од еден сегмент на пазарот на друг сегмент на пазарот – особено оној сегмент кој подлежи на конкуренција.[[17]](#footnote-17)

16.03 Во ситуација ако големопродажниот пазар е нерегулиран, а во услови на потполна ефективна конкуренција на малопродажниот пазар, операторот со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар нема да има иницијатива да ја пренесе пазарната моќ на малопродажниот пазар затоашто ќе биде во состојба да ја применува сопствената пазарна моќ на големопродажно ниво.

16.04 Вертикалното пренесување на моќ претставува конкурентен проблем кога операторот е спречен на некој начин целосно да ја применува својата доминантна моќ кој ја поседува на големопродажниот пазар. Така, ако оператор со значителна пазарна моќ на големопродажен пазар подлежи на определена ценовна контрола, операторот ќе има иницијатива да ја пренесе својата пазарна моќ на поврзаниот малопродажен пазар а како последица што не може да ја применува пазарната моќ на големопродажно ниво. Врз основа на тоа јасно произлегува дека колку поконкретно е регулиран големопродажниот пазар ќе има поголема иницијативност за пренесување на пазарната моќ на поврзаните малопродажни пазари.

16.05 Македонски Телеком АД е вертикално интегриран оператор на пазарот за фиксна телефонија и поседува значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Како таков оператор Македонски Телеком АД ќе има иницијатива да ја пренесе пазарната моќ на малопродажно ниво. АЕК ги констатира следните три вида на вертикално пренесување на моќ:

# 1. одбивање/оневозможување на пристап

16.06 АЕК смета дека оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за започнување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа ќе има силна иницијатива да одбие/оневозможи пристап за конкурентите-операторите/даватели на услуги на поврзаниот малопродажен пазар. Таквото однесување силно ќе ја ослаби конкуренцијата на малопродажните пазари за фиксна телефонија. Како конкурентен проблем, одбивање / оневозможување на пристап може да претставува и ситуација кога оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за започнување на повик одбие да соработува со оние оператори/даватели на услуги кои што му се конкуренција на поврзаниот малопродажен пазар, особено за конкуренцијата од страна на алтернативни мрежи/технологии.

16.07 Како конкурентен проблем, одбивањето на пристап исто така може да вклучува и ситуација кога оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за започнување на повик одбие да соработува со оние оператори/даватели на услуги кои што му се конкуренција на поврзаниот малопродажен пазар, односно кога пристапот е понуден но под неразумни услови.

16.08 Законот за електронски комуникации во членовите 44 – Интерконекција и пристап и 45- транспарентност при интерконекција и пристап децидно ја одредуваат обврската за операторот со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар за склучување на договор за интерконекција. Врз основа на тоа, одбивање на пристап нема да претставува конкурентен проблем се додека се спроведува оваа обврска согласно законот.

# 2. пренесување на моќ преку цени

16.09 Овој вид на вертикално пренесување на моќ од големопродажно на малопродажно ниво претставува потенцијален конкурентен проблем кој што се однесува, и е тесно поврзан со ценовната дискриминација и вкрстеното субвенционирање а се со цел да се ограничи продажбата на конкуренцијата на малопродажните пазари преку зголемување на трошоците на конкуренцијата или да ја изложат конкуренцијата преку ценовното истиснување или „ценовно цедење“[[18]](#footnote-18).АЕК смета дека преку „ценовното цедење“ разликата помеѓу цената на услугата на големопродажно ниво (инпут) на вертикално интегрираниот оператор и неговата цена на малопродажно ниво ќе биде толку мала што за конкуренцијата на малопродажно ниво нема да бидат во позиција да остварат разумна стапка на поврат на средствата а на тој начин ќе бидат истиснати од пазарот.

# - ценовна дискриминација

16.10 Македонски Телеком АД може да примени ценовна дискриминација со цел да ги зголеми трошоците на конкуренцијата на малопродажно ниво а во споредба со сопствените малопродажни трошоци. На овој начин конкуренцијата може да биде изложена на „ценовно цедење“.

16.11 Исто така, Македонски Телеком АД може да примени ценовна дискриминација, односно спрема различни оператори за една иста услуга да примени различни цени. Примената на различни цени за иста услуга може да се должи како резулата на лојалност на одредени конкуренти кон Македонски Телеком АД или со цел да ги зголемат трошоците на оние конкуренти кои претставуваат најголема конкурентна закана. Исто така, различни цени за иста услуга се применуваат и со цел да се отежни можноста на конкуренцијата да постигнат соодветна ценовна структура што тие сакаат да ја постигнат на малопродажниот пазар.

16.12 Ценовната дискриминација, под одредени услови не претставува секогаш конкурентен проблем. Така на пример, количинските попусти кои што се засновуваат на објективни критериуми често не имплицираат на конкурентен проблем. Меѓутоа ако долната граница за попуст е поставена на толку високо ниво така што само малопродажниот организационен дел на вертикално интегрираниот оператор може да го исполни тој услов тогаш во вакви услови постои ценовна дискриминација и претставува конкурентен проблем.

# - субвенционирање

16.13 Субвенционирањето претставува ( вклучува ) начин на формирање на цени на услуги на најмалку два пазара, а во овој случај релевантен големопродажен пазар за услуга за започнување на повик и поврзаните малопродажни пазари за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација.

16.14 Во случај на вертикално пренесување на моќ Македонски Телеком АД ќе биде во можност да применува цени на големопродажно ниво кои се повисоки од реалните трошоци додека за услугите кои ги обезбедува на малопродажно ниво ќе формира цени кои се пониски од реалните трошоци кои се создаваат за обезбедување на услугата. Така зголемениот приход остварен на големопродажно ниво ќе може да го примени за надоместување на загубата создадена на малопродажно ниво. Резултат на тоа ќе биде „ценовно цедење“ и истиснување на конкуренцијата на малопродажниот пазар. Врз основа на горе образложеното АЕК верува дека ова може да претставува потенцијален конкурентен проблем.

# 3. пренесување на пазарна моќ преку неценовни категории

16.15 Пренесувањето на пазарна моќ преку неценовни категории вклучува различни видови на дискриминаторно однесување. Ова е особено важно ако оператор со значителна пазарна моќ на големопродажен пазар му се наметнати регулаторни обврски во однос надоместоците за пристап при што се отежнува или оневозможува примена на ценовна дискриминација. Конкурентни проблеми кои настануваат од овој вид ги вклучува долу наведените неценовни категории и секој поединечно појаснет. Овие неценовни категории овозможуваат на оператор кој прв обезбедувал услуги во јавна фиксна телефонска мрежа да има предност во однос на конкуренцијата на малопродажниот пазар а со тоа да ги ограничи можностите на конкуренцијата на малопродажните пазари.

# - тактики на пролонгирање

16.16 Тактики на пролонгирање претставуваат вид на анти-конкурентно однесување кога оператор со значителна пазарна моќ им обезбедува на конкурентите на малопродажниот пазар со неопходните инпути потребни за обезбедување на услуги на малопродажниот пазар но, ги доставува инпутите од временска гледна точка подоцна во однос на истите кои ги доставува до сопствениот малопродажен организационен дел.

16.17 Друг пример на тактики на пролонгирање - кога има непотребно продолжување на преговарање за пристап или нереални технички проблеми. На овој начин се создава несигурност и неизвесност за конкуренцијата а воедно постои можност да се зголемат трошоците на конкуренцијата. Така, доколку Македонски Телеком АД ги пролонгира преговорите, или испораката на услуги за започнување на повик тогаш тактиките на пролонгирање дејствуваат како времено одбивање на пристап.

16.18 Долгите преговарање на големопродажно ниво допринесуваат да има бенефит малопродажниот организационен дел на операторот со значителна пазарна моќ при што се остава временски простор за воведување на нови услуги. Имено, во такви случаи малопродажниот организационен дел на операторот може да постигне предност во однос на конкуренцијата од аспект на порано воведување на нова услуга во споредба на потребното време за целосна имплементација на поврзувањето.

16.19 Тековните обврски кои се наметнати на Македонски Телеком АД во поголем дел ги спречуваат тактиките на пролонгирање на пазарот за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, особено што Македонски Телеком АД е обврзан како оператор со значителна пазарна моќ да обезбедува услуга за започнување на повик во согласност со референтната интерконекциска понуда. Тактиките за пролонгирање може да бидат од посебна важност во случај кога има барање коешто не се однесува, односно не е опфатена со референтната интерконекциска понуда. Со оглед дека постои можност за Македонски Телеком АД да примени тактики на пролонгирање преку кои ќе биде во позиција да ја задржува, ограничува конкурентноста на другите оператори/даватели на услуга, АЕК смета дека тактиките за пролонгирање претставуваат потенцијален конкурентен проблем.

# - врзување и/или обврзување

16.20 Потенцијален конкурентен проблем претставува врзување и/или обврзување изразено како било кој рок или услов поставен во договорот а наменет за конкурентот на малопродажно ниво кој купува инпути од големопродажабата. Имено се наметнува на купувачот да купува големопродажен производ кој што не е побаран или не е неопходен а се со цел да се зголемат трошоците на купувачот-конкурент на малопродажно ниво. Пример за такви врзување и/или обврзување може да претставуваат непотребни големи гаранции како и неразумни барања за потенцијална компензација како и предолгиот обврзувачки рок. АЕК смета дека непотребното врзување и/или обврзување при купување на услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација може да претставува конкурентен проблем.

# - дискриминација во однос на квалитет

16.21 Преку дискриминација во однос на квалитет, вертикално интегрираниот оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за започнување на повик може исто така да изврши зголемување на трошоците на конкурентите како и да ја ограничи нивната продажба на малопродажно ниво. Трошоците можат да бидат зголемени преку намалување на квалитетот на услугата што им ја обезбедува при што се поставуваат непотребни дополнителни барања кои повлекуваат зголемување на инвестицијата или имплементирање на мерки со цел да се надмине, односно постигне соодветен квалитет на услуга која се нуди на малопродажно ниво. Така се оневозможува на страната шро ја побарува услугата на големопродажно ниво да има еднаков квалитет на услуга а тоа повлекува корисникот на услугата на малопродажно ниво да констатира дека добиената услуга не е со соодветен квалитет.

16.22 Македонски Телеком АД е оператор кој ги обезбедува неопходните инпути како за својот малопродажен организационен дел така и на други оператори/даватели на услуги. Така поставен, Македонски Телеком АД во однос на големопродажните активности е во позиција и има потенцијална можност да спроведува дискриминација во однос на квалитетот на услугата обезбедена на сопствениот малопродажен организационен дел и истата услуга наменета за други оператори/даватели на услуга. Врз основа на образложеното АЕК смета дека дискриминација во однос на квалитет ќе претставува конкурентен проблем доколку нема соодветни регулаторни мерки. Дискриминација во однос на квалитет претставува потенцијален конкурентен проблем на пазарот за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

# - злоупотреба на информации за конкурентите

16.23 Злоупотреба на информации за конкурентите може да се појави кога оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација прима информации за корисниците на услуги на операторите/даватели на услуги кои се конкуренција на малопродажните пазари а се однесува при купувањето на инпути од големопродажниот пазар. Доколку овие информации бидат достапни за малопродажниот организационен дел на операторот со значителна пазарна моќ тие можат да бидат искористени во продажбата/нудењето на малопродажните услуги. АЕК смета дека ова е потенцијален конкурентен проблем но во одреден степен се ограничува преку примена на регулативата за заштита на личните податоци.

**- необјавување ( неизвестување ) на/за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги**

16.24 Трошоците за користење на услугата започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација за операторите /даватели на услуги кои немаат сопствена пристапна мрежа, а ја користат услугата од Македонски Телеком АД, претставува значаен уддел во формирањето на малопродажната цена на услугата повик. Доколку Македонски Телеком АД ги зголеми цените за услугата започнување на повик, а не се остави одреден временски период корисниците на услугата да може да ги прилагодат своите малопродажни цени во однос на ценовното зголемување, може да придонесе/резултира во намалување на ценовната маргина и ќе доведе до ослабување на конкуренцијата за дадениот период. Понатаму, може да има промена само во содржината на услугата а цената да остане иста. Менување на содржината на услугата исто така може да доведе до промени на малопродажниот производ/услуга така што мора да преходи известување и период на прилагодување пред истата да биде имплементирана. Согласно член 45 од Законот за електронски комуникации операторот со значителна пазарна моќ е обврзан да ги објави настанатите промени ( претходно одобрени од АЕК ) на својата веб страна во рок од 5 дена од денот на добивање на одобрението за извршените промени ( промени во начин на обезбедување на услуга или промени во цени ) и во рок од ............ дена од датумот за имплементирање на истите за сопствениот малопродажен организационен дел. На овој начин се оневозможува сопствениот малопродажен организационен дел да добие предност на малопродажниот пазар во однос на конкуренцијата во тој временски период. АЕК смета дека доколку не се наметнати соодветни обврски необјавување ( неизвестување ) за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги тогаш тие претставуваат потенцијален конкурентен проблем.

# Поединечна значителна пазарна моќ

16.25 Категоријата поединечна значителна пазарна моќ се однесува на конкурентниот проблем кој може да се јави, а во однос на пренесување на пазарната моќ, при вертикалната поврзаност-интеграција, помеѓу големопродажниот пазар и малопродажниот пазар за услугата започнување на повик. Имено Македонски Телеком АД има значителна пазарна моќ на малопродажниот пазар за јавни телефонски услуги на фиксна локација и како таков врз основа на силната позиција што тој ја поседува на малопродажниот пазар, може да се појават следните конкурентни проблеми доколку нема примена на соодветна регулатива, односно не бидат наметнати соодветни обврски:

# - заплашувачко однесување (entry- deterring behaviour)

16.26 Заплашувачко однесување (entry - deterring behaviour ) ги опфаќа конкурентните проблеми кога оператор со значителна пазарна моќ се обидува да направи нови и/или да ги одржи постоечките бариери за влез за потенцијална конкуренција која сака да настапи на пазарот. Како еден вид на такво однесување претставува намерата да се зголемат трошоците за пристап на мрежа на крајните корисници а изразено преку временски подолгорочни обврзувачки договори. АЕК смета дека ваков вид на однесување е посвојствено за малопродажниот пазар за услугите во јавна телефонска мрежа на фиксна локација а многу помалку за големопродажниот пазар за услугата започнување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа.

# - експлоатирачко однесување

16.27 Категоријата експлоатирачко однесување се манифестира кога операторот со значителна пазарна моќ ги експлоатира корисниците преку прекумерни цени или преку примена на ценовна дискриминација. Како таков пример може да претставува состојбата кога операторот со значителна пазарна моќ има наметната обврска да обезбедува пристап за услугата започнување на повик но нема обврска во однос на формирањето на цени за услугата, односно може сам слободно да ја формира цената за услугата. Во таква ситуација операторот со значителна пазарна моќ ќе има интенција да ја постави цената на многу повисоко ниво во однос на трошоците остварени за создавање на таа услуга. Така високо поставена цена за услугата ќе изврши ограничување во однос на конкурентната способност на останатите оператори/даватели на услуги на малопродажните пазари и во намалување на нивната состојба, способност да остварат повисоки профити. Вака добиениот профит ќе претставува потенцијална основа за јавување на друг конкурентен проблем - субвенционирање на услуги а превземено од операторот со значителна пазарна моќ.

# - ценовна дискриминација

16.28 Во однос на категоријата ценовно однесување веќе беше погоре образложувано ( види Вертикално пренесување на моќ – пренесување на моќ преку цени ).

# - неефикасност во продуктивност

16.29 Категоријата неефикасност во продуктивност ги вклучува оние видови на неефикасност во продуктивност кои се јавуваат како резултат на недостаток на конкурентност на одреден пазар. Причината за појавување на овој вид на проблем се јавува како недостаток на конкуренција која по дефиниција иницира примена на ефикасност во производството. Неефикасност во продуктивност како конкурентен проблем се манифестира преку недостаток на примена на инвестиции, прекумерни трошоци/неефикасност и низок квалитет. Услугата за започнување на повик наменета за својата малопродажен организационен дел и услугата за започнување на повик наменета за трети страни воглавно се создаваат/произведуваат заедно. За неефикасност во продуктивност манифестирана во облик на недостаток на инвестиции, прекумерни трошоци и неефикасаност и низок квалитет се очекува да влијаат како на сопствениот малопродажен организационен дел на операторот со значителна пазарна моќ така и на неговите конкуренти на соодветните малопродажни пазари.

# Конкурентни проблеми на Пазар 9 – Услуга за завршување( терминирање ) на повик во јавна фиксна телефонска мрежа

16.30 Примарна причина поради која може да се јават конкурентни проблеми на Пазар 9 - Услуга за завршување ( терминирање ) на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се должи на фактот што операторите /даватели на услуги што имаат сопствена претплатничка пристапна мрежа и/или имаат контрола на услугата за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа поседуваат монополска позиција за услугата завршување на повик. АЕК потенцира дека во временскиот период кога се спроведува оваа анализа постојат ненадминливи, од технички аспект, бариери за влез на пазар. Овие пречки се рефлектираат во ограничување на функционирање на конкуренција и ќе постојат се додека се применува принципот - страната што повикува плаќа за разговорот (Calling Party Pays ). АЕК смета дека ова е основен конкурентен проблем на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа. Овој конкурентен проблем во основа е еднаков и се однесува за сите видови на повици кои терминираат во јавна фиксна телефонска мрежа. Мора да се нагласи дека најголем дел од повиците терминираат во мрежата на Македонски Телеком АД во споредба со алтернативните оператори/даватели на услуги. Со оглед дека најголем дел од повиците завршуваат во мрежата на Македонски Телеком АД нормално произлегува дека и конкурентните проблеми кои настануваат на Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ќе бидат поврзани со него. Како конкурентни проблеми кои можат да настанат на пазарот за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа, а се однесуваат на ПСТН/ИСДН телефонија и ВОИП на фиксна мрежа, се следните:

# - одбивање на пристап ( одбивање на интерконекција )

16.31 Операторите / даватели на услуга за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа имаат природен поттик да понудат интерконекција односно поврзување со другите фиксни телефонски мрежи. Искористувањето на мрежата се зголемува со бројот на корисници кои имаат пристап на мрежата, односно се приклучени, а од тоа произлегува дека операторите/ даватели на услуги во јавна фиксна телефонска мрежа сакаат да склучат договор за интерконекција со другите даватели на услуга. Голем оператор/давател на услуга со голем број на крајни корисници може да одбие да се поврзе со мрежата на помалиот оператор/давател на услуга кој има мал број на крајни корисници – претплатници. На тој начин големиот оператор/давател на услуги може да го истисне помалиот оператор со оглед дека корисниците на помалиот оператор ќе може да комуницираат само со останатите корисници во рамки на истата мрежа. Таквото одбивање на поврзување на мрежите ( интерконекција ) може да претставува конкурентен проблем. Помалите оператори / даватели на услуга имаат мала пазарна моќ, односно мал уддел на пазарот за услуги во јавна фиксна телефонска мрежа-мал број на крајни корисници и не се во позиција да вршат одтурнување како што може поголемиот оператор од пазарот за услуги за завршување на повик врз основа на одбивање на остварување на интерконекција. Меѓутоа самото одбивање на поврзување на мрежите претставува конкурентен проблем. Ова претставува проблем затоа што се оневозможува другите крајни корисници да комуницираат со крајните корисници на определен оператор/давател на услуга кој ја одбива интерконекцијата - без разлика на неговата големина односно неговиот пазарен уддел.

16.32 За остварување на интерконекција меѓу операторите, односно нивно меѓу поврзување-овозможување секој краен корисник од определен оператор да комуницира со било кој друг краен корисник од било кој друг оператор/давател на услуга - потребно е да се оствари интерконекција со сите останати обезбедувачи на услугата завршување на повик. Тоа повлекува определен финансиски износ за оператори/даватели на услуги - особено за нив значен износ доколку имаат мал број на крајни корисници. Поврзувањето на фиксните телефонски мрежи може да се оствари директно – оператор со оператор но, може да се оствари и преку индиректна интерконекција. Индиректна интерконекција се остварува кога поврзувањето со останатите се врши преку користење на услуги обезбедени од трета страна ( трета мрежа). Таква трета мрежа односно преку друг оператор/давател на услуга се остварува во најголем број на случаи преку операторот со значителна пазарна моќ. Во таков случај се користи мрежата на третиот оператор за да се пренесе повикот и истиот да биде терминиран во бараната мрежа. Вакво пренесување на повик всушност ја претставува услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа. Со индиректната интерконекција се овозможува да комуницираат сите крајни корисни меѓу себе без разлика од која мрежа започнува повикот и во која друга мрежа завршува повикот. Исто така со **индиректната интерконекција** се овозможува да се намалат трошоците кои произлегуваат од интерконекцијата, наместо трошоци за склучување на договор за интерконекција за поединечно поврзување со сите мрежи се овозможува преку една поединечна интерконекција, иако на посреден начин, да се поврзат сите операторите меѓу себе. Доколку на операторите/даватели на услуга не е овозможено преку индиректна интерконекција ( која по автоматизам подразбира користење на услуга транзит во јавна фиксна телефонска мрежа ) да се поврзат меѓу себе тогаш тоа реално претставува бариера за влез на пазарот и претставува конкурентен проблем.

*Согласно член 44 став 3 од ЗЕК – интерконекција и пристап* - „*операторите со значителна пазарна моќ, одредени со одредбите од Глава петта, се должни да ги задоволат барањата за интерконекција или пристап на која било точка во нивните мрежи каде што е технички можно, вклучувајќи и пристап на точки што не претставуваат крајни приклучни точки на мрежата*“. Со примена на овој член од ЗЕК одбивањето на пристап ( одбивање на интерконекција ) не претставува конкурентен проблем се додека овој член е во сила.

16.33 Во тесна поврзаност со одбивањето на склучување на договор пристап/интерконекција претставуваат и различните облици на тактики за пролонгирање. Еден таков облик претставува и одолговлекување на периодот за преговарање/договарање на интерконекција. Така, пролонгирањето на склучување на договор за интерконекција може да претставува конкурентен проблем иако овозможувањето на пристап до мрежа е наметната како обврска наложена со закон.

# - примена на прекумерни цени /цени кои не се базирани на трошоци

16.34 Операторите/даватели на услуга кои имаат значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се во позиција и може да имаат иницијатива да ги постават цените за завршување на повик на повисоко ниво од реалните трошоци за обезбедување на услугата. Операторите/даватели на услуги кои имаат помал пазарен удел ќе мораат да реагираат на повисоко поставените трошоци за завршување на повик и да ги постават сопствените цени за услуга за завршување на повик на повисоко ниво во споредба со нивото на цени за услугата завршување на повик во услови на ефикасна конкуренција. Досега само услугата за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа обезбедувана од Македонски Телеком АД дефиниран како оператор со значителна пазарна моќ е предмет на регулирање, односно му се наметнати регулаторни обврски. Врз основа на информациите и податоците со кои располага АЕК цената за услугата за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа поставена од страна на алтернативните оператори /даватели на услуги во јавна фиксна телефонска мрежа се еднакви со цената за истата услуга обезбедувана од Македонски Телеком АД. Имено при склучување на договорите за интерконекција помеѓу мрежите, мрежата на оператор со значителна пазарна моќ со мрежите на останатите алтернативни оператори/даватели на услуга цената за услуга за завршување на повик е поставена на принципот реципроцитет.

# - премолчен договор

16.35 Операторите/даватели на услуга за кои услуги понудени на малопродажниот пазар се конкуренти едни на други, можат во однос на нивото на поставување на цена за услуга за завршување на повик во меѓусебните договори за поврзување на мрежите да ја постават цената на повисоко ниво а врз основа на реципроцитет. Ваквото поставување на цени за завршување на повик дефинирани во меѓусебните договорите за интерконекција од страна на алтернативните оператори реално претставува премолчен договор.

16.36 Врз основа на бројот на корисници со кои располага секој поединечен оператор/давател на услуга најголем профит ќе оствари Македонски Телеком АД од услугата за завршување на повик чија цена е поставена на принципот реципроцитет. Тоа е разбирливо од едноставна причина што алтернативните оператори, секој поединечно, имаат многу помал број на корисници чии броеви се побарувани а со тоа е помал обемот на услугата завршување на повик за која Македонски Телеком АД им плаќа на алтернативните оператори за обезбедената услуга. Обратно, броевите, односно крајните корисници на Македонски Телеком АД се многу побројни и многу повеќе е побарувана и обезбедувана услугата за завршување на повик од страна на Македонски Телеком АД за која тој на алтернативните оператори им наплатува.

16.37 Мора да се потенцира дека услугата за завршување на повик на Македонски Телеком АД е регулирана услуга. Согласно ЗЕК и согласно член 36, став 2 од Правилникот за ниво на деталност на информациите кои ќе бидат објавени во референтната понуда за интерконекција и начинот на нивното објавување е дефинирано дека цените за интерконекција што ги нуди операторот со значителна пазарна моќ треба да бидат базирани на трошоци. АЕК смета дека категоријата премолчан договор ќе претставува потенцијален конкурентен проблем доколку услугата завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа не биде предмет на регулација.

# - ценовна дискриминација

# 1.ценовна дискриминација помеѓу различни оператори/даватели на услуга за побаруваната услуга завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа

16.38 Давател на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација може да примени ценовна дискриминација за побараната услуга, односно кон различни побарувачи на услугата завршување на повик да примени различни цени. Повисоки цени за услуга за завршување на повик може да бидат пресметани кон оние оператори/даватели на услуга кои имаат поголем пазарен уддел на малопродажниот пазар за услуги и претставуваат потенцијална конкурентска закана за обезбедувачот на услуга или пак да пресметува пониски цени за бараната услуга кон оние оператори со кои припаѓаат под ист бренд или во иста компаниска куќа. Ова претставува сериозен конкурентен проблем особено што може да доведе до нарушување на малопродажните конкурентни услови. АЕК смета дека примарен потенцијален конкурентен проблем ќе се јави особено за услугата завршување на повик обезбедувана од Македонски Телеком АД. Имено, Македонски Телеком АД има силна позиција на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и како таков поседува силна преговарачка позиција во однос на останатите оператори/даватели на услуги кои имаат, поединечно, многу мала преговарачка позиција.

# а ) ценовна дискриминација за услугата завршување на повик кога повикот потекнува и завршува во сопствена мрежа и кога повикот започнува од мрежа на еден оператор/давател на услуга и завршува во мрежа на друг оператор/давател на услуга ( ценовна дискриминација помеѓу on-net и off-net повици )

16.39 Ценовна дискриминација помеѓу повиците кои започнуваат и завршуваат во сопствена мрежа ( on-net ) и повиците кои започнуваат од сопствена а завршуваат во друга мрежа( off-net ) како потенцијален конкурентен проблем се манифестира особено кога оператор/давател на услуга има значително голем пазарен уддел, односно кога од вкупниот број на крајни корисници на малопродажната услугата повик најголем дел се негови корисници. Таков оператор/давател на услуги на македонскиот пазар за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација е Македонски Телеком АД.

16.40 Овој облик на ценовна дискриминација означува дека операторите /даватели на услуга пресметуваат различна цена за завршување на повик ако повикот започнал од корисник на нивна мрежа во споредба со цената за завршување на повик ако повикот започнал од корисник на мрежа на друг оператор. Во таков случај операторите од кои започнал повикот мора да ги зголемат малопродажните цени за услугата повик во јавна фиксна телефонска мрежа со цел да се избегне „ценовното цедење“. Овој облик на ценовна дискриминација овозможува на малопродажната организациона единица на операторот со значителна пазарна моќ да добие конкурентна предност во однос на конкуренцијата на малопродажниот пазар. Јачината на потенцијалниот конкурентен проблем-ценовна дискриминација помеѓу on-net и off-net повици особено доаѓа до израз кога е поголема разликата на цената за завршување на повик кој започнал од сопствена мрежа во споредба со цената за завршување на повик кој започнал од друга мрежа. Така, ценовната дискриминација помеѓу овие два облика на услуги претставува потенцијален проблем.

# Неценовна дискриминација

16.41 Неценовната дискриминација вклучува такво дискриминаторно однесување на оператор со значителна пазарна моќ во корист на сопствениот малопродажен организационен дел а на штета на останатите оператори кои ги користат истите услуги како и неговата малопродажба. Оваа категорија на дискриминација ги опфаќа квалитетот на техничкото поврзување, нивото на услуга, квалитетот на информации и итн. Разбирливо е операторот со значителна пазарна моќ кој што ја обезбедува услугата завршување на повик да има иницијатива на пролонгирање, односно развлекување при преговарање за склучување на договор за интерконекција и да поставува неоправдани барање кои што се однесуваат на, како на пример - гаранции, врзување на услуги и останато, во однос на други оператори - корисници на неговите услуги. Ваквото однесување може да претставува бариера за влез на пазарот а исто така може да доведе до нарушување на конкуренцијата на малопродажниот пазар. Овој конкурентен проблем во поголем степен се однесува на услугата завршување на повик обезбедувана од Македонски Телеком АД а во помал степен на останатите алтернативни оператори кои ја обезбедуваат истата услуга од едноставна причина што тие имаат ограничен капацитет да вршат дискриминација споредено со силната позиција која ја има Македонски Телеком АД како доминантен оператор и како корисник на услугата. Ова однесување претставува потенцијален конкурентен проблем.

# - необјавување ( неизвестување ) на промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги

16.42 Во формирањето на малопродажната цена на услугата повик значаен удел завзема надоместокот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Доколку операторот кој ја обезбедува услугата ја покачи цената за обезбедување на услугата без да го извести корисникот кој ја купува услугата завршување на повик тогаш тоа ќе се рефлектира, во одредениот период, преку намалување на маргината на веќе формирана цена за услугата повик и ослабување на позицијата на конкуренцијата на малопродажниот пазар. Понатаму, може да има промена само во содржината на услугата а цената да остане иста. Менување на содржината на услугата исто така може да доведе до промени на малопродажниот производ/услуга така што мора да претходи известување и период на прилагодување пред истата да биде имплементирана. Согласно член 45 од Законот за електронски комуникации операторот со значителна пазарна моќ е обврзан да ги објави настанатите промени ( претходно одобрени од АЕК ) на својата веб страна во рок од 5 дена од денот на добивање на одобрението. На овој начин се оневозможува сопствениот малопродажен организационен дел да добие предност на малопродажниот пазар во однос на конкуренцијата во тој временски период. **АЕК смета дека доколку не се наметнати соодветни обврски необјавување (неизвестување) на/за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги тогаш тие ќе претставуваат потенцијален конкурентен проблем.**

**- субвенционирање**

16.43 Категоријата субвенционирање во домена на пазар 9 – услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација може да претставува потенцијален конкурентен проблем. Имено, операторот со значителна пазарна моќ може да ја обезбедува услугата завршување наменета за сопствената малопродажба повик по пониски цени во однос на цените кои ќе бидат наменати кон купувачите на услугата завршување на повик, односно повисока цена за другите оператори/даватели на услуги на малопродажниот пазар за услуги. На тој начин приходите кои ќе бидат остварени од повисоко формирана цена на услугата може да применети за надоместување на разликата за пониско формирана цена за користење на услугата од сопствената малопродажба. **Овој вид на субвенционирање ќе доведе до нарушување на конкурентноста на малопродажниот пазар.**

# Конкурентни проблеми на Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа

16.44 Врз основа на анализа на пазарот за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа АЕК констатира дека на овој пазар нема ефективна конкуренција. На пазарот за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа се констатира дека Македонски Телеком АД е оператор кој поседува значителна пазарна моќ што се должи на високиот пазарен удел кој тој го поседува на овој пазар како и на бариерите кои постојат на истиот. Влезните бариери пред сè се рефлектираат во високите трошоци кои настануваат при воспоставување на директна интерконекција со секој поединечен оператор / давател на услуга. Конкурентните проблеми кои настануваат на овој пазар може да се поделат во две категории и тоа проблеми кои настануваат како резултат на вертикално пренесување на моќ и поединечна пазарна доминација. Мора да се нагласи дека овие две категории на конкурентни проблеми се еднакви со истите кои се јавуваат на Пазар 8 – започнување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа.

# - Вертикално пренесување на моќ

16.45 Вертикалното пренесување на моќ претставува конкурентен проблем кога операторот е спречен на некој начин целосно да ја применува својата доминантна моќ кој ја поседува на големопродажниот пазар. Така, ако оператор со значителна пазарна моќ на големопродажен пазар подлежи на определена ценовна контрола, операторот ќе има иницијатива да ја пренесе својата пазарна моќ на поврзаниот малопродажен пазар а како последица што не може да ја применува пазарната моќ на големопродажно ниво. Врз основа на тоа јасно произлегува дека колку поконкретно е регулиран големопродажниот пазар ќе има поголема иницијативност за пренесување на пазарната моќ на поврзаните малопродажни пазари.

16.46 Македонски Телеком АД е вертикално интегриран оператор на пазарот за фиксна телефонија и поседува значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Како таков оператор Македонски Телеком АД ќе има иницијатива да ја пренесе пазарната моќ на малопродажно ниво. Врз основа на образложеното АЕК ги констатира следните три вида на вертикално пренесување на моќ:

# 1. одбивање/оневозможување на пристап

16.47 АЕК смета дека оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа ќе има силна иницијатива да одбие/оневозможи пристап за конкурентите-операторите / даватели на услуги на поврзаниот малопродажен пазар. Таквото однесување силно ќе ја ослаби конкуренцијата на малопродажните пазари за фиксна телефонија. Како конкурентен проблем, одбивање / оневозможување на пристап може да претставува и ситуација кога оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за транзит одбие да соработува со оние оператори/даватели на услуги кои што му се конкуренција на поврзаниот малопродажен пазар, особено за конкуренцијата од страна на алтернативни мрежи/технологии.

16.48 Законот за електронски комуникации во членовите 44 – Интерконекција и пристап и 45- транспарентност при интерконекција и пристап децидно ја одредуваат обврската за операторот со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар за склучување на договор за интерконекција. **Врз основа на тоа, одбивање на пристап нема да претставува конкурентен проблем се додека се спроведува оваа обврска согласно законот.**

# 2. пренесување на моќ преку цени

16.49 Овој вид на вертикално пренесување на моќ од големопродажно на малопродажно ниво претставува потенцијален конкурентен проблем кој што се однесува, и е тесно поврзан со ценовната дискриминација и вкрстеното субвенционирање а се со цел да се ограничи продажбата на конкуренцијата на малопродажните пазари преку зголемување на трошоците на конкуренцијата или да ја изложат конкуренцијата преку ценовното истиснување или „ценовно цедење“[[19]](#footnote-19). АЕК смета дека преку „ценовното цедење“ разликата помеѓу цената на услугата на големопродажно ниво (инпут)на вертикално интегрираниот оператор и неговата цена на малопродажно ниво ќе биде толку мала што за конкуренцијата на малопродажно ниво нема да бидат во позиција да остварат разумна стапка на поврат на средствата а на тој начин ќе бидат истиснати од пазарот.

# - ценовна дискриминација

16.50 Македонски Телеком АД може да примени ценовна дискриминација со цел да ги зголеми трошоците на конкуренцијата на малопродажно ниво а во споредба со сопствените малопродажни трошоци. На овој начин конкуренцијата може да биде изложена на „ценовно цедење“.

16.51 Исто така, Македонски Телеком АД може да примени ценовна дискриминација, односно на различни оператори за една иста услуга да примени различни цени. Примената на различни цени за иста услуга може да се должи како резулатат на лојалност на одредени конкуренти кон Македонски Телеком АД или со цел да ги зголемат трошоците на оние конкурентите кои претставуваат најголема конкурентна закана. Исто така, различни цени за иста услуга се применуваат и со цел да се отежни можноста на конкуренцијата да постигнат соодветна ценовна структура што тие сакаат да ја постигнат на малопродажниот пазар.

16.52 Ценовната дискриминација, под одредени услови не претставува секогаш конкурентен проблем. Така на пример, количинските попусти кои што се засновуваат на објективни критериуми често не имплицираат на конкурентен проблем. Меѓутоа ако долната граница за попуст е поставена на толку високо ниво така што само малопродажниот организационен дел на вертикално интегрираниот оператор може да го исполни тој услов тогаш во вакви услови постои ценовна дискриминација и претставува конкурентен проблем.

# - субвенционирање

16.53 Во случај на вертикално пренесување на моќ Македонски Телеком АД ќе биде во можност да применува цени на големопродажно ниво кои се повисоки од реалните трошоци додека за услугите кои ги обезбедува на малопродажно ниво ќе формира цени кои се пониски од реалните трошоци кои се создаваат за обезбедување на услугата. Така зголемениот приход остварен на големопродажно ниво ќе може да примени за надоместување на загубата создадена на малопродажно ниво. Резултат на тоа ќе биде „ценовно цедење“ и истиснување на конкуренцијата на малопродажниот пазар. Врз основа на горе образложеното АЕК верува дека ова може да претставува потенцијален конкурентен проблем.

# 3.пренесување на пазарна моќ преку неценовни категории

16.54 Пренесувањето на пазарна моќ преку неценовни категории вклучува различни видови на дискриминаторно однесување. Ова е особено важно ако оператор со значителна пазарна моќ на големопродажен пазар му се наметнати регулаторни обврски во однос надоместоците за пристап при што се отежнува или оневозможува примена на ценовна дискриминација. Овие неценовни категории овозможуваат на оператор кој прв почнал да обезбедува услуги во јавна фиксна телефонска мрежа да има предност во однос на конкуренцијата на малопродажниот пазар а со тоа да ги ограничи можностите на конкуренцијата на малопродажните пазари.

# - тактики на пролонгирање

16.55 Тактики на пролонгирање претставуваат вид на анти-конкурентно однесување кога оператор со значителна пазарна моќ им обезбедува на конкурентите на малопродажниот пазар со неопходните инпути потребни за обезбедување на услуги на малопродажниот пазар но, ги доставува инпутите од временска гледна точка подоцна во однос на истите кои ги доставува до сопствениот малопродажен организационен дел.

16.56 Друг пример на тактики на пролонгирање - кога има непотребното продолжување на преговарање за пристап или нереални технички проблеми. На овој начин се создава несигурност и неизвесност за конкуренцијата а воедно постои можност да се зголемат трошоците на конкуренцијата. Така, доколку Македонски Телеком АД ги пролонгира преговорите, или испораката на бараната услугата тогаш тактиките на пролонгирање дејствуваат како времено одбивање на пристап.

16.57 Долгите преговарање на големопродажно ниво допринесуваат да има бенефит малопродажниот организационен дел на операторот со значителна пазарна моќ при што се остава временски простор за воведување на нови услуги. Имено, во такви случаи малопродажниот организационен дел на операторот може да постигне предност во однос на конкуренцијата од аспект на порано воведување на нова услуга во споредба на потребното време за целосна имплементација на поврзувањето.

16.58 Тековните обврски кои се наметнати на Македонски Телеком АД во поголем дел ги спречуваат тактиките на пролонгирање особено што Македонски Телеком АД е обврзан како оператор со значителна пазарна моќ да ги обезбедува бараните услуги во согласност со референтната интерконекциска понуда. Тактиките за пролонгирање може да бидат од посебна важност во случај кога има барање коешто не се однесува, односно не е опфатена со референтната интерконекциска понуда. Со оглед дека постои можност за Македонски Телеком АД да примени тактики на пролонгирање преку кои ќе биде во позиција да ја задржува, ограничува конкурентноста на другите оператори/даватели на услуга, АЕК смета дека тактиките за пролонгирање претставуваат потенцијален конкурентен проблем.

# - врзување и/или обврзување

16.59 Потенцијален конкурентен проблем претставува врзување и/или обврзување изразено како било кој рок или услов поставен во договорот а наменет за конкурентот на малопродажно ниво кој купува инпути од големопродажабата. Имено се наметнува на купувачот да купува големопродажен производ кој што не е побаран или не е неопходен а се со цел да се зголемат трошоците на купувачот-конкурент на малопродажно ниво. Пример за такви врзување и/или обврзување може да претставуваат непотребни големи гаранции како и неразумни барања за потенцијална компензација како и предолгиот обврзувачки рок. **АЕК смета дека непотребното врзување и/или обврзување при купување на бараната услуга може да претставува конкурентен проблем.**

# - дискриминација во однос на квалитет

16.60 Преку дискриминација во однос на квалитет, вертикално интегрираниот оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар може исто така да изврши зголемување на трошоците на конкурентите како и да ја ограничи нивната продажба на малопродажно ниво. Трошоците можат да бидат зголемени преку намалување на квалитетот на услугата што им ја обезбедува при што се поставуваат непотребни дополнителни барања кои повлекуваат зголемување на инвестицијата или имплементирање на мерки со цел да се надмине, односно постигне соодветен квалитет на услуга која се нуди на малопродажно ниво. Така се оневозможува на страната што ја побарува услугата на големопродажно ниво да има еднаков квалитет на услуга а тоа повлекува корисникот на услугата на малопродажно ниво да констатира дека добиената услуга не е со соодветен квалитет. АЕК **смета дека дискриминација во однос на квалитет ќе претставува конкурентен проблем доколку нема соодветни регулаторни мерки.**

# -необјавување ( неизвестување ) на/за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги

16.61 Трошоците за користење на услуга транзит во јавна фиксна телефонска мрежа а истата ја користат од Македонски Телеком АД, претставува значаен уддел во формирањето на малопродажната цена на услугата повик. Доколку Македонски Телеком АД ги зголеми цените за услугата транзит, а не се остави одреден временски период корисниците на услугата да може да ги прилагодат своите малопродажни цени во однос на ценовното зголемување, може да придонесе/резултира во намалување на ценовната маргина и ќе доведе до ослабување на конкуренцијата за дадениот период. Понатаму, може да има промена само во содржината на услугата а цената да остане иста. Менување на содржината на услугата исто така може да доведе до промени на малопродажниот производ/услуга така што **мора да преходи известување и период на прилагодување пред истата да биде имплементирана**. Согласно член 45 од Законот за електронски комуникации операторот со значителна пазарна моќ е обврзан да ги објави настанатите промени ( претходно одобрени од АЕК ) на својата веб страна во рок од 5 дена од денот на добивање на одобрението за извршените промени. На овој начин се оневозможува сопствениот малопродажен организационен дел да добие предност на малопродажниот пазар во однос на конкуренцијата во тој временски период. **АЕК смета дека доколку не се наметнати соодветни обврски необјавување ( неизвестување ) на/за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги тие тогаш претставуваат потенцијален конкурентен проблем.**

# 4. Поединечна значителна пазарна моќ

16.62 Категоријата поединечна значителна пазарна моќ се однесува на конкурентниот проблем кој може да се јави, а во однос на пренесување на пазарната моќ, при вертикалната поврзаност-интеграција, помеѓу големопродажниот пазар и малопродажниот пазар за услугата започнување на повик. Имено Македонски Телеком АД има значителна пазарна моќ на малопродажниот пазар за јавни телефонски услуги на фиксна локација и како таков врз основа на силната позиција што тој ја поседува на малопродажниот пазар, може да се појават следните конкурентни проблеми доколку нема примена на соодветна регулатива, односно не бидат наметнати соодветни обврски:

# - заплашувачко однесување (entry- deterring behaviour)

16.63 Заплашувачко однесување (entry - deterring behaviour ) го опфаќа конкурентните проблеми кога оператор со значителна пазарна моќ се обидува да направи нови и/или да ги одржи постоечките бариери за влез за потенцијална конкуренција која сака да настапи на пазарот. Како еден вид на такво однесување претставува намерата да се зголемат трошоците за пристап на мрежа на крајните корисници а изразено преку временски подолгорочни обврзувачки договори. АЕК смета дека ваков вид на однесување е посвојствено за малопродажниот пазар за услугите во јавна телефонска мрежа на фиксна локација а многу помалку за големопродажниот пазар за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа.

# - експлоатирачко однесување

16.64 Категоријата експлоатирачко однесување се манифестира кога операторот со значителна пазарна моќ ги експлоатира корисниците преку прекумерни цени или преку примена на ценовна дискриминација. Како таков пример може да претставува состојбата кога операторот со значителна пазарна моќ има наметната обврска да ја обезбедува услугата транзит но нема обврска во однос на формирањето на цени за услугата, односно може сам слободно да ја формира цената за услугата. Во таква ситуација операторот со значителна пазарна моќ ќе има интенција да ја постави цената на многу повисоко ниво во однос на трошоците остварени за создавање на таа услуга. Така високо поставена цена за услугата ќе изврши ограничување во однос на конкурентната способност на останатите оператори/даватели на услуги на малопродажните пазари и во намалување на нивната состојба, способност да остварат повисоки профити. Вака добиениот профит ќе претставува потенцијална основа за јавување на друг конкурентен проблем - субвенционирање на услуги а превземено од операторот со значителна пазарна моќ.

# - ценовна дискриминација

16.65 Категоријата ценовно однесување веќе беше погоре образложувана.

# -неефикасност во продуктивност

16.66 Категоријата неефикасност во продуктивност ги вклучува оние видови на неефикасност во продуктивност кои се јавуваат како резултат на недостаток на конкурентност на одреден пазар. Причината за појавување на овој вид на проблем се јавува како недостаток на конкуренција која по дефиниција иницира примена на ефикасност во производството. Неефикасност во продуктивност како конкурентен проблем се манифестира преку недостаток на примена на инвестиции, прекумерни трошоци/неефикасност и низок квалитет. За неефикасност во продуктивност манифестирана во облик на недостаток на инвестиции, прекумерни трошоци и неефикасност и низок квалитет се очекува да влијаат како на сопствениот малопродажен организационен дел на операторот со значителна пазарна моќ така и на неговите конкуренти на соодветните малопродажни пазари.

# Заклучок за видовите на конкурентни проблеми на пазарите 8 до 10 за фиксна телефонија

16.67 На пазарите 8, 9 и 10 за услуги за започнување на повик, завршување на повик и услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа предмет на оваа анализа како потенцијални конкурентни проблеми се јавуваат следните:

# За Пазар 8 – Услуги за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* Пренесување на пазарната моќ врз основа на вертикална интеграција

1.одбивање /оневозможување на пристап

2. пренесување на моќ преку цени

- ценовна дискриминација

- субвенционирање

3. пренесување на пазарна моќ преку неценовни категории

- тактики на пролонгирање

- врзување и/или обврзување

- дискриминација во однос на квалите

- злоупотреба на информации на конкурентите

-необјавување ( неизвестување) на /за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги

4. Поединечна значителна пазарна моќ

- заплашувачко однесување (entry- deterring behaviour)

- експлоатирачко однесување

- ценовна дискриминација

- неефикасност во продуктивност

# За Пазар 9 – Услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* Пренесување на пазарната моќ врз основа на вертикална интеграција

1. одбивање /оневозможување на пристап

2. пренесување на моќ преку цени

- примена на прекумерни цени/цени кои не се базирани на трошоци

- премолчен договор

- ценовна дискриминација

- субвенционирање

3.неценовна дискриминација

-необјавување ( неизвестување) на /за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги

# За Пазар 10– Услуги за транзит во во јавна фиксна телефонска мрежа

* Пренесување на пазарната моќ врз основа на вертикална интеграција

1.одбивање /оневозможување на пристап

2. пренесување на моќ преку цени

- ценовна дискриминација

- субвенционирање

3. пренесување на пазарна моќ преку неценовни категории

- тактики на пролонгирање

- врзување и/или обврзување

- дискриминација во однос на квалитет

- злоупотреба на информации на конкурентите

- необјавување ( неизвестување) на /за промени на цени и промени во начинот на обезбедување на услуги

4. Поединечна значителна пазарна моќ

- заплашувачко однесување (entry- deterring behaviour)

- експлоатирачко однесување

- ценовна дискриминација

- неефикасност во продуктивност

Прашање бр.16 – Дали се согласувате со горе наведената констатација

– доколку не се согласувате Ве молиме да образложите?

# 17 Обврски на оператор/и со значителна пазарна моќ

**Вовед**

* 1. Конкуренцијата сама по себе значи зголемување на ефикасноста и намалување на цените на услугите. Конкурентните пазари наметнуваат потреба од понуда на широк асортиман на услуги и цени со цел да ги задоволат потребите на потрошувачите. Притисокот на конкуренцијата има за цел намалување на цените како најдобар ефект за крајните корисници, додека операторите на јавни комуникациски мрежи и давателите на јавни комуникациски услуги се борат за ефикасно работење и освојување на поголем дел од пазарот. Конкуренцијата стимулира иновации, особено производни иновации што резултираат со промовирање на нови услуги до потрошувачите и процесни иновации што резултираат со намалување на цените на услугите што пак ги прават истите подостапни до потрошувачите. Од друга страна, конкуренцијата создава поволни услови и ги стимулира компаниите да влезат на пазарот.
  2. За таа цел АЕК согласно член 2 од Законот за електронските комуникации ја спроведува главната цел на Законот – обезбедување на услови за задоволување на потребите за користење на комуникациски услуги, заштита на интересите на корисниците, забрзување на процесот на создавање на конкурентен пазар во областа на електронските комуникации, спречување на злоупотребата на позиција што ја имаат на пазарот операторите и давателите на електронските комуникациски услуги со значителна пазарна моќ, особено во случај кога пазарот не е доволно конкурентен или не функционираат пазарните механизми за обезбедување на конкуренција, поттикнување на инвестиции во електронските комуникации со воведување на нови технологии и услуги, транспарентност и недискриминација во регулаторните процеси и поттикнување на развојот на економијата во Република Македонија.

# Тековни обврски на операторот со значителна пазарна моќ

* 1. Врз основа на член 146 од Законот за електронските комуникации, постојниот фиксен јавен комуникациски оператор Македонски Телеком АД е оператор со значителна пазарна моќ на големопродажните пазари за услуги за фиксни телефонски мрежи, вклучувајќи ги и пазарите за пристап кон мрежи за пренос на податоци и изнајмени линии. Во продолжение, согласно Законот за електронските комуникации и подзаконските акти објавени во Службен Весник на РМ, Македонски Телеком АД како оператор со значителна пазарна моќ на релевантни пазари ги има следните обврски:
  2. При утврдување на големопродажни цени Македонски Телеком АД ги применува следните принципи: недискриминација, транспарентност и контрола на цени.
  3. Големопродажните цени што ги нуди Македонски Телеком АД за соодветниот вид на услуга треба да биде еднаква за сите корисници на истата услуга.
  4. Македонски Телеком АД е обврзан до АЕК да доставува Референтна понуда за интерконекција (МАТЕРИО) во која посебно се прикажуваат техничките услови, договорните услови, надоместоците - еднократните надоместоци, месечните надоместоци и можните попусти за секоја од услугите што ги обезбедува, а особено цените за следните услуги:
* Услуга за започнување на повик

- услуга за локално оригинирање на повик

- услуга за регионално оригинирање на повик

* Услуга за завршување на повик

- услуга за локално терминирање на повик

- услуга за регионално терминирање на повик

- услуга за национално терминирање на повик

* Услуга за транзитирање на повик

- единечен транзит

- двоен транзит

* 1. Доколку Македонски Телеком АД планира промени во референтната понуда за интерконекција, истиот доставува барање за одобрување до АЕК во рок не пократок од 30 дена пред планираната промена со детално образложение за промените.
  2. Македонски Телеком АД е обврзан да објавува референтната понуда за интерконекција на својата веб страна во рок од 5 дена од денот на прием на одобрението издадено од страна на АЕК
  3. Обврска на Македонски Телеком АД, како оператор со значителна пазарна моќ на соодветниот пазар за пристап и користење на јавна телефонска мрежа на фиксна локација да им овозможи на своите претплатници пристап до услугите на операторите со кои има склучено договор за интерконекција за вршење на јавни телефонски услуги преку избор на оператор и/или предизбор на оператор, како и имплементација на услугата за избор на оператор и/или предизбор на оператор.
  4. Обврска за овозможување на користење на претплатнички линии од страна на други оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги за обезбедување на јавни говорни телефонски услуги за трети страни. Со изнајмувањето на големо на претплатничките линии на Операторот од страна на операторот-корисник, се овозможува операторот-корисник на својот претплатник да му издаде една сметка (Single Billing through Wholesale Line Rental – SB WLR), за користење на претплатничката линија која е во сопственост на Операторот и обезбедување на јавна говорна телефонска услуга преку услугата предизбор на оператор.

Прашање бр.17 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –

доколку не се согласувате Ве молиме да образложите?

# 18 Продолжување на обврски на операторот/те со значителна пазарна моќ

# Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

* **Обврски за Македонски Телеком АД – оператор со значителна пазарна моќ**
  1. Конкурентните оператори/даватели на јавни комуникациски услуги во Република Македонија се повеќе се развиваат и АЕК се залага да ја охрабри и поттикне ваквата состојба на пазарот. Со оваа анализа АЕК го определи Македонски Телеком АД како оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација врз основа на високото пазарно учество што тој го поседува на овој пазар од аспект на остварен сообраќај и остварени приходи. АЕК во текот на анализата идентификуваше различни видови на конкурентски проблеми на големопродажниот пазар за започнување на повик а кои се однесуваат во домен на пренесување на пазарната моќ врз основа на хоризонтална интеграција, вертикална интеграција, и поединечна значителна пазарна моќ.

# Пристап

# Обврска за интерконекција и пристап – согласно член 44 од ЗЕК

18.2 Македонски телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарот за услуга за започнување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа и е должен да одговори на барањата за меѓусебно поврзување на сопствената јавна комуникациска мрежа со мрежите на други оператори. Исто така, согласно овој член од ЗЕК, Македонски Телеком АД е должен да ги задоволи барањата за интерконекција или пристап на која било точка во нивните мрежи каде што е технички можно, вклучувајќи и пристап на точки кои не претставуваат крајни приклучни точки на мрежата.

# Обврска за пристап и користење на специфични мрежни средства –согласно член 51 од ЗЕК

18.3 Агенцијата може да му наметне обврски на операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар, да ги исполни сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства. АЕК ја наметнува оваа обврска тогаш кога смета дека одбивањето да се даде пристап или поставувањето на неразумни услови што имаат сличен ефект би можеле да го попречат создавањето на доволно конкурентен пазар.

# Обврска за избор на оператор и предизбор на оператор – согласно член 52 од ЗЕК

18.4 Услугите избор на оператор и предизбор на оператор се обезбедуваат од страна на операторот со значителна пазарна моќ Македонски Телеком АД, со цел да се овозможи претплатниците на Македонски Телеком АД, да имаат пристап до услугите на секој оператор со кој имаат интерконекција за јавни телефонски услуги:

а) врз основа на поединечен повик со користeњe на прeфиксот на

избраниот опeратор и

б) со прeдизбор на опeраторот, кој можe да бидe прeскокнат во

тeкот на кој било повик со мeтодот од точката а) прeтходно

навeдeна.

18.5 Македонски Телеком АД, како оператор со значителна пазарна моќ на соодветниот пазар за пристап и користење на јавна телефонска мрежа на фиксна локација согласно ЗЕК и Правилникот за избор на оператор и предизбор на оператор е обврзан да им овозможи на своите претплатници пристап до услугите на операторите со кои има склучено договор за интерконекција за вршење на јавни телефонски услуги преку избор на оператор и/или предизбор на оператор, како и имплементација на услугата за избор на оператор и/или предизбор на оператор.

# Изнајмување на големо на претплатнички линии

18.6 Врз основа на спроведената анализа на релевантните малопродажни пазари за пристап и повици до јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Македонски Телеком АД има значително учество на наведените релевантни пазари и врз основа на критериумите согласно членот 40 од Законот за електронските комуникации, истиот е определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за пристап и повици. Согласно утврдената состојба, продолжува обврската да им овозможува на своите претплатници пристап до услугите на операторите со кои има склучено договор за интерконекција за вршење на јавни телефонски услуги преку избор на оператор и/или предизбор на оператор.

18.7 Македонски Телеком АД, како оператор со значителна пазарна моќ на релевантните пазари за фиксни говорни телефонски мрежи и услуги согласно ЗЕК и Правилникот за обезбедување на услуга за изнајмување на големо на претплатнички линии (Службен Весник на РМ бр.154/08,) е обврзан да овозможи користење на претплатничките линии од страна на други оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги за обезбедување на јавни говорни телефонски услуги за трети страни. Со изнајмувањето на големо на претплатничките линии на Операторот од страна на операторот-корисник, се овозможува операторот-корисник на својот претплатник да му издаде една сметка (Single Billing through Wholesale Line Rental – SB WLR), за користење на претплатничката линија која е во сопственост на Операторот и обезбедување на јавна говорна телефонска услуга преку услугата предизбор на оператор.

18.8 Операторот при изнајмување на големо на претплатнички линии ги применува следните принципи за:

- Недискриминација

- Транспарентност

- Контрола на цени

- Водење на посебно сметководство.

# Недискриминација

18.9 Операторот при изнајмување на големо на претплатнички линии, применува еднакви услови во еднакви околности за субјекти што обезбедуваат еднакви услуги и треба претплатничките линии за други субјекти да ги обезбедува под еднакви услови и со еднаков квалитет како за своите сопствени услуги или услугите на своите деловни единици или партнери.

# Транспарентност

18.10 Операторот до Агенцијата за електронски комуникации доставува Понуда за изнајмување на големо на претплатнички линии на одобрување во рок од 30 дена од денот на назначување за оператор со значителна пазарна моќ на релевантните пазари за продажба на производи и услуги. Агенцијата во рок од 30 (триесет) дена од денот на приемот на Понудата ја разгледува и одобрува Понудата или го известува операторот дека истата не е во согласност со одредбите од Законот за електронските комуникации и овој Правилник. Доколку предложената Понуда не е во согласност со одредбите на Законот за електронските комуникации и Правилникот, Агенцијата со известување во писмена форма може да побара Операторот да изврши измени на предложената Понуда и во рок од 30 дена од денот на приемот на известувањето да достави изменета Понуда.

# Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци

18.11 Цените за изнајмување на големо на претплатнички линии се определуваат врз основа на следната формула:

Cw=Cr - CP

каде што:

Cw е големопродажна цена понудена од Операторот;

Cr е малопродажна цена на услугата што ја обезбедува Операторот за своите претплатници;

CP е контролен процент, кој не смее да биде помал од 20% ниту поголем од 35% во зависност од видот на услугата и претплатничката линија.

18.12 При контролата на цените се има предвид со истите да се овозможува покривање на трошоците за ефикасно обезбедување на услугите. Агенцијата определува минимални граници за СР поинакви од утврдените на барање на Операторот доколку истиот докаже дека со така определениот СР му се создава price squeeze, односно покаже дека со тој СР не може да работи рентабилно или на барање на оператор-корисник доколку докаже дека со така определениот СР нема услови за рентабилно работење.

# Посебно сметководство

18.13 Операторот води посебно сметководство за активностите поврзани со изнајмувањето на големо на претплатнички линии во согласност со одредбите од член 47 на Законот за електронските комуникации.

18.14 Врз основа на спроведената анализа на релевантните малопродажни пазари за пристап и повици до јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Македонски Телеком АД има значително учество на наведените релевантни пазари и врз основа на критериумите согласно членот 40 од Законот за електронските комуникации, истиот се определува за оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за пристап и повици. Согласно утврдената состојба, продолжува обврската за изнајмување на големо на претплатнички линии. Бидејќи услугата беше воведена во Март 2009 година, по објавување на Понудата за изнајмување на големо на претплатнички линии, одобрена од страна на АЕК, сеуште е краток периодот за проценување на влијанието на оваа обврска врз развојот на конкуренцијата на малопродажните пазари.

Прашање бр.18 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –

доколку не се согласувате Ве молиме да образложите?

# 19 Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

19.1 Конкуренцијата помеѓу оператори/даватели на јавни комуникациски услуги во Република Македонија се повеќе се развива и АЕК се залага да ја охрабри и поттикне ваквата состојба на пазарот. Дефинирањето на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација покажа дека секој оператор кој ја обезбедува услугата поседува значителна пазарна моќ во рамки на својата мрежа. Така, на големопродажниот пазар за обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација секој оператор на пазарот кој ја обезбедува услугата поседува значителна пазарна моќ. Анализата на големопродажниот пазар за завршување на повик, погоре образложена во овој нацрт документ ја потврди таа констатација. Врз основа на неа АЕК ги определи долунаведените оператори како оператори со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. АЕК во текот на анализата идентификуваше различни видови на конкурентски проблеми на големопродажниот пазар за завршување на повик а кои се однесуваат во домен на пренесување на пазарната моќ врз основа на хоризонтална интеграција, вертикална интеграција, и поединечна значителна пазарна моќ:

1. **„Македонски Телеком АД“ АД- Скопје**
2. **ДИС,,Он.Нет“ДОО- Скопје**
3. **„ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје**
4. **,,Неотел,, ДОО- Скопје**
5. **,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип**
6. **,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**
7. **„Инфел Нет Плус“ – Охрид**
8. **„Анутел“ – Скопје**

19.2 Со анализата АЕК констатира дека во севкупноста на обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на територија на РМ учесниците имаат различно пазарно учество а проценувано врз основа на остварен сообраќај и остварени приходи. Имено Македонски Телеком АД има доминантна позиција на пазарот за завршување на повик од аспект на поединечното учество на секој оператор на овој пазар и во однос на вкупното учество на алтернативните оператори. АЕК, врз основа на проценувањето на пазарното учество на операторите смета дека е соодветно да се прикажат обврските како обврски за операторот кој е определен за оператор со значителна пазарна моќ на севкупниот пазар на територија на РМ за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и обврски на алтернативните оператори кои имаат поединечна значителна пазарна моќ на сопствените мрежи.

# Обврски за Македонски Телеком АД –оператор со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на територија на РМ

# Пристап

# Обврска за интерконекција и пристап – согласно член 44 од ЗЕК

19.3 Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа. АЕК може на операторот со значителна пазарна моќ да му наметне обврска со која ќе биде должен да одговори на барањата за меѓусебно поврзување на сопствената јавна комуникациска мрежа со мрежите на други оператори.

19.4 Исто така, согласно овој член од ЗЕК, Македонски Телеком АД ќе биде должен да ги задоволи барањата за интерконекција или пристап на која било точка во неговата мрежа каде што е технички можно, вклучувајќи и пристап на точки кои не претставуваат крајни приклучни точки на мрежата.

19.5 Договорите за интерконекција склучени помеѓу Македонски Телеком АД и останатите оператори/даватели на услуги кои ја побаруваат услугата мора:

а) да бидат во писмена форма

б) да го содржат целосно договорот меѓу страните

в) да се поднесат до АЕК во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување

19.4 АЕК оваа обврска може да ја наметне на Македонски Телеком АД со цел да се овозможи повиците кои започнуваат од мрежите на другите оператори/даватели на услуги во јавна телефонска мрежа на фиксна локација да завршуваат кај крајните корисници на Македонски Телеком АД.

# Транспарентност

19.5 Согласно член 45 став 1 од ЗЕК а со цел да се обезбеди транспарентност при интерконекција и пристап, АЕК може да го задолжи операторот со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар да објавува информации за техничките спецификации, карактеристики на мрежите, условите за користење, цените и други податоци во врска со интерконекцијата и/или пристапот.

Согласно став 2 наведениот член „операторите со значителна пазарна моќ на релевантен пазар, се должни во рок од 30 дена од денот на донесувањето на одлука со која се определени за оператори со значителна пазарна моќ да достават до Агенцијата предлог на референтна понуда за интерконекција и референтна понуда за разврзан пристап на локална јамка, која мора да биде доволно детална, за да можат другите оператори што бараат специфична услуга поврзана со интерконекција или пристап на претплатничка линија, да не плаќаат за средствата што не се потребни за бараната услуга“. Македонски Телеком АД согласно член 146 од ЗЕК беше определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за фиксни говорни телефонски мрежи и услуги вклучувајќи го и пазарот за пристап кон мрежи за пренос на податоци и изнајмени линии за услуги. Согласно обврската Македонски Телеком АД достави референтна понуда за интерконекција – МАТЕРИО. Со анализа на големопродажниот пазар за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација содржана во овој Нацрт документ АЕК констатира дека сите оператори/даватели на услугата завршување на повик се оператори кои поседуваат значителна пазарна моќ во сопствена мрежа. Од тука и Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ и како таков АЕК може да ја продолжи наметната обврска за транспарентност.

19.6 Согласно член 45 став 3 од ЗЕК, Македонски Телеком АД е должен да достави референтна понуда за интерконекција и истата мора да содржи опис на услугите што ги нуди операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар во врска со интерконекција расчленета на мали составни делови согласно со пазарните потреби и услови, вклучително и цените што се однесуваат на нив.

19.7 Македонски Телеком АД, по одобрување на референтната понуда од страна на АЕК, е должен во рок од 5 дена да ја објави на својата веб страна. Референтната интерконекциска понуда ќе биде расчленета на доволно хомогени целини во сооднос со роковите и условите а заснована согласно потребите на пазарот со цел купувачот на големопродажната услуга да не биде обврзан купување на непотребни услуги и производи. Референтната понуда ќе биде ревидирана согласно потребите и ќе ги содржи сите неопходни податоци за услугата што е понудена. Во референтната понуда за интерконекција ќе бидат вклучени согласно Правилникот следните податоци:

1. Понудената интерконекциска услуга за завршување на повик :

* + - Услуга за локално завршување на повик
    - Услуга за регионално завршување на повик
    - Услуга за национално завршување на повик

2. Пристапните точки на операторот - точки на интерконекција

3. Интерконекциски линкови

4. Техничките можности за интерконекција

5. Колокација

6. Цени за интерконекција и колокација

# Недискриминација

19.8 Согласно член 46 од ЗЕК, АЕК може на операторот кој поседува значителна пазарна моќ да наметне обврска за недискриминација особено во постапка за одобрување на барањето за интерконекција и пристап. Оваа обврска се наметнува со цел да се обезбедат подеднакви услови. Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и ќе биде должен да обезбеди еднаков третман за интерконекција и/или пристап и тоа да:

- примени еднакви услови за интерконекција и/или пристап за другите оператори што обезбедуваат исти услуги и

- обезбеди квалитетни услуги и информации за другите оператори во однос на интерконекцијата и/или пристапот според исти услови, како што тоа го прави за сопствените услуги, или за неговите подружници или партнери

# Посебно сметководство

19.9 Согласно член 47 од ЗЕК Македонски Телеком АД, определен како оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација е должен да води посебно сметководство за активностите поврзани со интерконекција. Согласно став 2 од наведениот член тој ќе биде должен на барање на АЕК да и достави сметководствена документација, вклучително и податоци за приходите добиени од трети страни.

# Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци

19.11 На операторот определен дека поседува значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација АЕК може да наметне обврска висината на цените на услугите кои ги обезбедува на овој големопродажен пазар да бидат базирани на реалните трошоците и контрола на цените како и обврска цените за специфични видови на интерконекција да бидат определени според трошоците и карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствените системи за трошоци.

19.12 Основа за воведување на погоренаведените обврски е спроведената анализа на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација за која се констатира дека постои недостаток од ефикасна конкуренција.

19.13 На операторот со значителна пазарна моќ се дозволува разумна стапка на поврат на инвестираните средства при што се земаат во предвид и ризиците што се составен дел од инвестициите. Согласно чен 48 став 4 од ЗЕК сите механизми за поврат на трошоците или методологии за определување на цени што ги пропишува АЕК, мора да се пресметаат така за да служат за промовирање на ефикасна и одржлива конкуренција и за зголемување на поволностите за корисниците.

19.14 Македонски Телеком АД согласно став 5 од наведениот член ќе подлежи на обврската во врска со цените ориентирани според трошоците, и ќе има обврска да покаже дека цените се изведени од трошоци и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдувањето на усогласеноста на оваа обврска, АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користат операторите и може, исто така, да одлучи да побара од Македонски Телеком АД АД да ги оправда цените и каде што е соодветно да бара од него да ги промени цените. Операторот со значителна пазарна моќ ја носи одговорноста од докажување во постапки покренати согласно со овој член.

# Обврски за останатите оператори со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во сопствена мрежа

19.15 Дефинирањето на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација покажа дека секој оператор кој ја обезбедува услугата поседува значителна пазарна моќ во рамки на својата мрежа. Така, на големопродажниот пазар за обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација секој оператор на пазарот кој ја обезбедува услугата поседува значителна пазарна моќ. Анализата на големопродажниот пазар за завршување на повик, погоре образложена во овој нацрт документ ја потврди таа констатација. Врз основа на неа, АЕК ги определи покрај Македонски Телеком АД, и другите долунаведени алтернативни оператори/даватели на услуги како оператори со значителна пазарна моќ на сопствена мрежа на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. АЕК во текот на анализата идентификуваше различни видови на конкурентски проблеми на големопродажниот пазар за завршување на повик а кои се однесуваат во домен на пренесување на пазарната моќ врз основа на хоризонтална интеграција, вертикална интеграција, и поединечна значителна пазарна моќ. Алтернативни оператори кои поседуваат значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се следните:

1. **ДИС,,Он.Нет“ДОО- Скопје**
2. **„ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје**
3. **,,Неотел,, ДОО- Скопје**
4. **,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип**
5. **,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**
6. **„Инфел Нет Плус“ – Охрид**
7. **„Анутел“ – Скопје**

19.16 Со анализата АЕК констатира дека во севкупноста на обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на територија на РМ учесниците имаат различно пазарно учество а проценувано врз основа на остварен сообраќај и остварени приходи. АЕК, врз основа на проценувањето на пазарното учество на алтернативните оператори смета дека е соодветно почитувајќи ги принципите на оправданост и пропорционалност да се определат обврските соодветно на големината на нивниот пазарен удел и врз основа на должината на временскиот период во кој тие ја обезбедуваат услугата на македонскиот пазар.

19.17 Со цел обврските кои се наметнуваат да бидат пропорционални и оправдани во својата намена и истите да придонесат големопродажниот пазар за услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација да се движи во правец на остварување на ефикасна конкуренција, АЕК смета дека е неопходно да и на алтернативните оператори бидат наметнати регулаторни обврски.

19.18 Обврските кои се наметнуваат на алтернативни оператори се со цел да се задоволат оправданите барања за пристап и користење на посебните делови на мрежата и соодветната инфраструктура и опрема. АЕК исто така може на операторите да им одреди обврски за пристап и користење на посебните делови на мрежата особено ако смета дека се избегнува пристапот или било кое друго условување или ограничување со сличен ефект а придонесуваат да се спречи одржување на конкурентски услови на малопродажното ниво или би било спротивно на интересите на крајните корисници на услугите во јавна фиксна телефонска мрежа. Во овој дел на документот определувањето на обврски за алтернативни оператори кои подолг временски период се етаблирани на пазарот за обезбедување на големопродажната услуга започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се однесува на пристапот со цел за да се изврши интерконекција на мрежите и на големопродажната цена на услугата за завршување на повик. Поради специфичноста на големопродажниот пазар за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која се темели на принципот страната што повикува плаќа (calling party pays) секој оператор поседува значителна пазарна моќ во рамки на сопствената мрежа

# Интерконекција и пристап

19.19 Алтернативните оператори се определени за оператори со значителна пазарна моќ на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна фиксна телефонска мрежа и согласно член 44 од ЗЕК, АЕК може да им наметне обврска со која наведените оператори ќе бидат должни да одговорат на барањата за меѓусебно поврзување на сопствената јавна комуникациска мрежа со мрежите на други оператори.

19.20 Согласно овој член од ЗЕК горенаведените оператори ќе бидат должни да ги задоволат барањата за интерконекција или пристап на која било точка во нивните мрежи каде што е технички можно, вклучувајќи и пристап на точки кои не претставуваат крајни приклучни точки на мрежата.

19.21 Договорите за интерконекција склучени помеѓу нив и барателот на големопродажната услуга за завршување на повик услугата мора:

а) да бидат во писмена форма

б)да го содржат целосно договорот меѓу страните

в)да се поднесат до АЕК во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување

19.22 Оваа обврска АЕК ќе ја наметне на горенаведените алтернативни оператори со цел да се овозможи повиците кои започнуваат од мрежите на другите оператори/даватели на услуги во јавна телефонска мрежа на фиксна локација да завршуваат кај крајните корисници на мрежата која ја обезбедува услугата завршување на повик преку обезбедување на директна интерконекција на мрежите.

# Транспарентност

19.23 Согласно член 45 став 1 од ЗЕК а со цел да се обезбеди транспарентност при интерконекција и пристап, АЕК може да ги задолжи операторите со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар да објавуваат информации за техничките спецификации, карактеристики на мрежите, условите за користење, цените и други податоци во врска со интерконекцијата и/или пристапот.

Согласно став 2 од горенаведениот наведниот член „операторите со значителна пазарна моќ на релевантен пазар, се должни во рок од 30 дена од денот на донесувањето на одлука со која се определени за оператори со значителна пазарна моќ да достават до Агенцијата предлог на референтна понуда за интерконекција која мора да биде доволно детална, за да можат другите оператори кои што бараат специфична услуга поврзана со интерконекција, да не плаќаат за средствата што не се потребни за бараната услуга“.

19.24 Согласно член 45 став 3 од ЗЕК горенаведените алтернативни оператори ќе бидат обврзани да достават референтна понуда за интерконекција и истата мора да содржи опис на услугите што ги нудат во врска со интерконекција разчленети на мали составни делови согласно со пазарните потреби и услови, вклучително и цените што се однесуваат на нив. Референтната понуда ги содржи сите елементи на мрежата и придружните средства за обезбедување на интерконекција и со нив поврзаните услови и цени а особено содржи:

1. Понудената интерконекциска услуга за завршување на повик :

-Услуга за локално завршување на повик

-Услуга за регионално завршување на повик

-Услуга за национално завршување на повик

2. Пристапни точки на операторот

3. Технички можности за интерконекција

4. Цени на интерконекциските услуги

19.25 По одобрување на референтната понуда од страна на АЕК, операторите се обврзани во рок од 5 дена да ја објават истата на својата веб страна. Референтната интерконекциска понуда ќе биде разчленета на доволно хомогени целини во сооднос со роковите и условите а заснована согласно потребите на пазарот со цел купувачот на големопродажната услуга да не биде обврзан купување на непотребни услуги и производи.

# Недискриминација

19.26 Согласно член 45 од ЗЕК АЕК може на операторот кој поседува значителна пазарна моќ да наметне обврска за недискриминација особено во постапка за одобрување на барањето за интерконекција и пристап. Оваа обврска ќе се наметне на операторите Он.Нет, ОНЕ, Неотел, Ајкол и Кејблтел со цел да се обезбедат подеднакви услови за обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и ќе бидат обврзани да обезбедат еднаков третман за интерконекција и/или пристап и тоа да се:

- применат еднакви услови за интерконекција и/или пристап за другите оператори што обезбедуваат исти услуги и

- обезбедат квалитетни услуги и информации за другите оператори во однос на интерконекцијата и/или пристапот според исти услови, како што тоа го прави за сопствените услуги, или за неговите подружници или партнери

# Контрола на цени

19.29 На алтернативните оператори определени како оператори со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација АЕК може да наметне обврска висината на цените на услугите кои се обезбедуваат на овој големопродажен пазар да бидат базирани на цените определени на операторот Македонски Телеком АД а кои ќе бидат пресметани според BU LRIC моделот, утврден од АЕК како методологија која ќе биде користена за утврдување на цените базирани на трошоци.

19.31 Алтернативните оператори кои се определени за оператори со значителна пазарна моќ за услугата завршување на повик во сопствена мрежа треба да ги објават цените на големопродажните услуги кои се содржани во Референтната понуда за интерконекција и пристап, односна на сопствените веб страници да истакнат Референтна понуда за интерконекција и пристап. Во Референтната понуда за интерконекција и пристап погоренаведените оператори треба да ги реплицираат цените на симетрична основа, а базирани на цените утврдени во референтната понуда на Македонски Телеком АД.

19.32Понатаму, согласно евентуалните наредни измени на големопродажните цени во Референтната понуда за интерконекција и пристап на МКТ, погоренаведените прогласени оператори со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, треба да ги реплицираат цените врз принципот на симетрија со новите цени утврдени во референтната понуда на Македонски Телеком АД

# Посебно сметководство

19.33 Согласно член 47 од ЗЕК алтернативните оператори, определени како оператори со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се должни да водат посебно сметководство за активностите поврзани со интерконекција. Согласно став 2 од наведениот член тие ќе бидат должни на барање на АЕК да и достават сметководствена документација, вклучително и податоци за приходите добиени од трети страни.

# 20. Пазар 10 – Услуга за транзитирање на повик во јавна фиксна телефонска мрежа

20.1 Со настапот на нови оператори/даватели на малопродажните пазари за обезбедување на услугите за пристап и јавно достапните телефонски услуги на фиксна локација се создаде потреба за поврзување на мрежите – интерконекција со цел да се овозможи на сите крајни корисници без разлика од кој оператор/давател на услуга ја користат јавната телефонска услуга повик да комуницираат меѓу себе. Анализата на големопродажните пазари за започнување на повик и завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација како и врз основа на добиените одговори на доставените прашалници особено одговорот на прашањето со кои оператори на јавна фиксна телефонска мрежа имаат воспоставена директна интерконекција, АЕК констатира дека Македонски Телеком АД е оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услугата за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа. Таа констатација се донесе врз основа на пазарниот удел кој го поседува Македонски Телеком АД од аспект на остварен сообраќај при обезбедувањето на услугата транзит, остварените приходи од обезбедување на услугата како и врз основа на поврзаноста на мрежите. Од аспект на остварен сообраќај од обезбедување на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа Македонски Телеком АД има учество од 66,90% % од остварениот сообраќај. Во однос на поврзаноста на мрежите директна интерконекција со Македонски Телеком АД имаат остварено сите оператори/даватели на услуги на малопродажните пазари за пристап и јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација и во најголем дел од операторите имаат остварено интерконекција само со неговата мрежа. Ваквата поврзаност на мрежите укажува дека секој повик кој потекнува од корисник на еден алтернативен оператор за да биде примен кај корисник од друг алтернативен оператор доколку немаат воспоставено меѓусебна директна интерконекција задолжително мора да помине, да транзитира низ мрежата на Македонски Телеком АД. Во однос на повиците кои потекнуваат од странски мрежи а се насочени кон алтернативни оператори кои немаат воспоставено интерконекција освен со Македонски Телеком АД мора повикот да транзитира низ неговата мрежа а потоа да биде пренесен на мрежата на која е пристапен крајниот корисник.

20.2 Конкурентните оператори/даватели на јавни комуникациски услуги во Република Македонија се повеќе се развиваат и АЕК се залага да ја охрабри и поттикне ваквата состојба на пазарот. АЕК во текот на анализата, содржана во овој Нацрт документ, идентификуваше различни видови на конкурентски проблеми на големопродажниот пазар за услугата за транзит а кои се однесуваат на пренесување на пазарната моќ врз основа на хоризонтална интеграција, вертикална интеграција, и поединечна значителна пазарна моќ. Врз основа на анализата АЕК го определи Македонски Телеком АД како оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа.

# Обврски за Македонски Телеком АД – оператор со значителна пазарна моќ

# Пристап

# Обврска за интерконекција и пристап – согласно член 44 од ЗЕК

20.3 Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарот за услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа и АЕК може да му наметне обврска за интерконекција и пристап а од тука произлегува обврската да одговори на барањата за меѓусебно поврзување на сопствената јавна комуникациска мрежа со мрежите на други оператори во рок од 30 дена од денот на поднесувањето на барањето за интерконекција. Согласно одредбите во овој член операторот со значителна пазарна моќ на кого се наметнува оваа обврска:

- е должен да ги задоволат барањата за интерконекција или пристап на која било точка во нивните мрежи каде што е технички можно, вклучувајќи и пристап на точки што не претставуваат крајни приклучни точки на мрежата.

- за техничките и финансиските прашања на интерконекцијата или пристапот, страните е должен да склучи договор што не смее да биде во спротивност со одредбите на ЗЕК и одобрените референтни понуди.

- договорите за интерконекција меѓу операторот со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

а) да бидат во писмена форма;

б) да го содржат целосно договорот меѓу страните и

в) да договоротда биде поднесен до Агенцијата во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

- договорите за интерконекција мора да бидат јавно достапни, согласно со членот 25 од овој закон.

- да ја штити доверливоста на сите податоци разменети при склучувањето на договори за интерконекција или пристап. Податоците не смее да ги користи за ниедна друга намена или да ги пренесуваат на трети лица, на кои таквите информации би им овозможиле конкурентна предност, притоа водејќи сметка за обврските согласно со членовите 45 и 46 од овој ЗЕК.

# Транспарентност

# Обврска за Транспарентност и пристап – согласно член 45 од ЗЕК

20.4 АЕК може да наметне обврска за транспарентност на Македонски Телеком АД кој е определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарот за услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа а поради транспарентност при интерконекција и пристап да го обврзе да ги објавува техничките спецификации, карактеристики на мрежите, условите за користење, цените и други податоци во врска со интерконекцијата и/или пристапот. Исто така, согласно овој член од ЗЕК :

- оператор со значителна моќ ќе биде обврзан да достави до АЕК на одобрување референтна понуда за интерконекција која мора да биде доволно детална, за да можат другите оператори што бараат услуги поврзани со интерконекција да не плаќаат за средствата што не се потребни за бараната услуга

- референтната понуда за интерконекција мора да содржи опис на услугите што ги нуди операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар во врска со интерконекција разчленета на мали составни делови согласно со пазарните потреби и услови, вклучително и цените што се однесуваат на нив.

20.5 По одобрување на референтната понуда од страна на АЕК, операторот е обврзан во рок од 5 дена да ја објави на својата веб страна. Референтната интерконекциска понуда ќе биде расчленета на доволно хомогени целини во сооднос со роковите и условите а заснована согласно потребите на пазарот со цел купувачот на големопродажната услуга да не биде обврзан купување на непотребни услуги и производи. Референтната понуда ќе биде ревидирана согласно потребите и ќе ги содржи сите неопходни податоци за услугата што е понудена. Во референтната понуда за интерконекција ќе бидат вклучени согласно Правилникот и следните податоци:

1. понудената интерконекциска услуга за транзитирање и тоа за:

* + - Единечен транзит ( single transit)
    - Двоен транзит (double trasit)

2. Пристапните точки на операторот - точки на интерконекција

3. Интерконекциски линкови

4.Техничките можности за интерконекција

5.Колокација

6.Цени за интерконекција и колокација

# Недискриминација

# Обврска за Недискриминација при интерконекција и пристап- согласно член 46

20.6 Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација и АЕК може да наметне обврска за недискриминација. Со наметнувањето на оваа обврска тој ќе биде должен да обезбеди еднаков третман за интерконекција и/или пристап и тоа да:

- примени еднакви услови за интерконекција и/или пристап за другите

оператори што обезбедуваат исти услуги и

- обезбеди квалитетни услуги и информации за другите оператори во однос на интерконекцијата и/или пристапот според исти услови, како што тоа го прави за сопствените услуги, или за неговите подружници или партнери

# Посебно сметководство

# Обврска за Посебно сметководство - согласно член 47

20.7 АЕК оваа обврска може да ја наметне на операторот со значителна пазарна моќ со цел да се одвојат големопродажните од малопродажните активности како од аспект на пресметување на трошоци така од аспект на приходи - одвојување по вертикална линија. Исто така оваа обврска се наметнува со цел да се одвојат активностите поврзани со поединечните услуги кои операторот ги обезбедува на големопродажните пазари – одвојување по хоризонтална линија. Македонски Телеком АД со наметнување на оваа обврска ќе биде должен да води посебно сметководство за активностите поврзани со интерконекција и/или пристап.

# Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци

# Обврска за контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци - согласно член 48

20.8 АЕК може да му наметне на Македонски Телеком АД висината на цените на услугите кои што тој ги обезбедува на големопродажниот пазар за услуги за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа да бидат базирани на реалните трошоците, вклучително и обврската цените за специфични видови на интерконекција и/или пристап да ги определува според трошоците и карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствениот систем за трошоци.

20.9 Анализата на големопродажниот пазар за услуга за транзит во јавна фиксна мрежа содржана во овој Нацрт документ покажа дека постои недостаток од ефикасна конкуренција. Оваа обврска АЕК може да ја наметне на Македонски Телеком АД со цел да се одбегне ситуација од воведување на високи цени од страна на операторот со значителна пазарна моќ а кои може да доведат до експлоатирачко однесување кое може да доведе до истиснување на конкурентите од пазарот а ќе се рефлектира и ќе биде на штета на крајните корисници.

20.10 При воведување на горенаведените обврски АЕК дозволува на операторот разумна стапка на поврат на инвестираните средства земајќи ги во предвид и ризиците што се составен дел на инвестицијата.

20.11. Сите механизми за поврат на трошоците или методологии за определување на цени што ги пропишува АЕК мора да се пресметаат така за да служат за промовирање на ефикасна и одржлива конкуренција и за зголемување на поволностите за корисниците.

20.12 Операторот со значителна пазарна моќ кој подлежи на оваа обврска, во врска со цените ориентирани според трошоците има обврска да покаже дека цените се изведени од трошоците и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдување на усогласеноста на оваа обврска АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користи операторот. АЕК може исто така да одлучи да побара од операторот да ги оправда цените и каде што е соодветно да бара од истиот да ги промени цените.

# Обврска за пристап и користење на специфични мрежни средства –согласно член 51 од ЗЕК

18.3 Агенцијата може да му наметне обврски на операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар, да ги исполни сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства. АЕК ја наметнува оваа обврска тогаш кога смета дека одбивањето да се даде пристап или поставувањето на неразумни услови што имаат сличен ефект би можеле да го попречат создавањето на доволно конкурентен пазар.

Прашање бр.19 – Дали се согласувате со горе наведената констатација –

доколку не сесогласувате Ве молиме да образложите?

# Заклучок

20.13 Врз основа на спроведената анализа, Агенцијата за електронски комуникации во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата на операторите со значителна пазарна моќ ги наложува следните обврски:

* Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

На определениот оператор со значителна пазарна моќ – **Македонски Телеком АД** се наметнуваат следните обврски:

* + - * Интерконекција и Пристап

– обврска за интерконекција и пристап

- доставување на Референтна интерконекциска понуда

* + - * Транспарентност- Обврска за транспарентност и пристап

-објавување на референтната понуда

* + - * Недискриминација-Обврска за недискриминација при интерконекција и пристап
      * Посебно сметководство
      * Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци
      * Избор на оператор и предизбор на оператор
      * Пристап и користење на специфични мрежни средства

-Изнајмување на големо на претплатнички линии

* Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

1. На определениот оператор со значителна пазарна моќ – **Македонски Телеком АД** се наметнуваат следните обврски:

* Интерконекција и Пристап
* Транспарентност
* Недискриминација
* Посебно сметководство
* Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци

2. На останатите оператори со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа:

**„ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје**

**“Он.Нет Доо Скопје“**

**,,Неотел,, ДОО- Скопје**

**,,Аикол,, ДООЕЛ- Штип**

**,,Кејблтел,, ДООЕЛ- Скопје**

„**Инфел Нет Плус“ – Охрид**

**„Анутел“ – Скопје**

* Интерконекција и пристап
* Транспарентност
* Недискриминација
* Контрола на цени
* Посебно сметководство
* Пазар 10 – Услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа

На определениот оператор со значителна пазарна моќ – **Македонски ТелекомАД** се наметнуваат следните обврски:

* Пристап – Обврска за интерконекција и пристап
* Транспарентност- Обврска за транспарентност при интерконекција и пристап
* Недискриминација-Обврска за недискриминација при интерконекција и пристап
* Посебно сметководство
* Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци
* Пристап и користење на специфични мрежни средства

# 21. Прилог: Коментари на Македонски телеком-АД Скопје кон Нацрт документот за анализа на пазарите 8,9 и 10

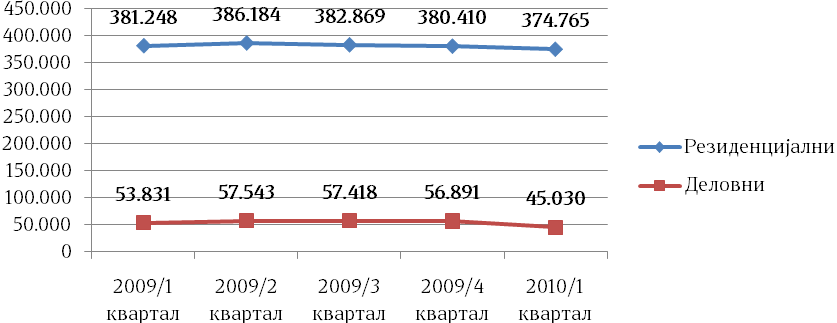
ПРИЛОГ: Коментари на Македонски Телеком - АД Скопје кон Нацрт документот за анализа на пазар “Пазар 8 – Услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 – Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 10 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа”

Македонски Телеком АД- Скопје (понатаму МКТ) ја поздравува идејата на Агенцијата за електронски комуникации (понатаму АЕК) за можноста да го коментира Нацрт документот за анализа на пазарите 8, 9 и 10. Воедно во прилог на овој документ ги доставуваме нашите видувања и коментари кои ги поткрепуваме со факти поврзани со реалната ситуација на пазарот во РМ и споредбени анализи (benchmark) од некои пазари во Европа.

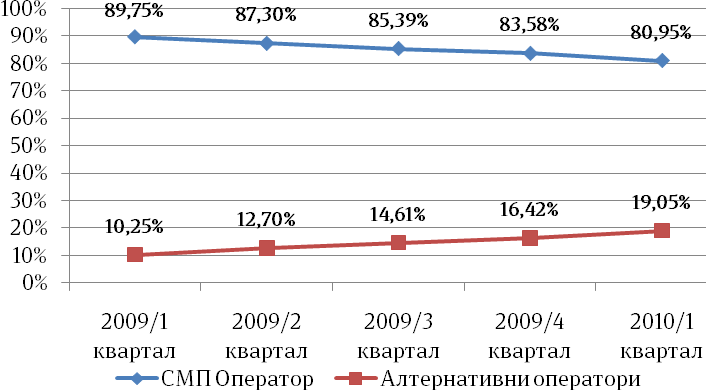
**1. Супституција на фиксна од мобилна –канибализација**

Евидентно е дека пазарите за услуги за започнување/завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација бележат значителен тренд на опаѓање во последниот период. Имено, бројот на корисници на јавна телефонска мрежа на фиксна локација како и сообраќајот кој оригинира или терминира во фиксните телефонски мрежи драстично се намалува, а за сметка на тоа сообраќајот кој оригинира или терминира во мобилните телефонски мрежи забележува тренд на растење. (На пример согласно Извештајот на АЕК за развој на пазарот на електронски комуникации за првиот квартал 2010, бројот на фиксни линии во 2010/квартал 1 во однос на 2009/квартал 1 е намален за 3,5%, додека бројот на корисници на мобилна телефонија во рок од една година, 2010 во однос на 2009 е зголемен за 3,7%).

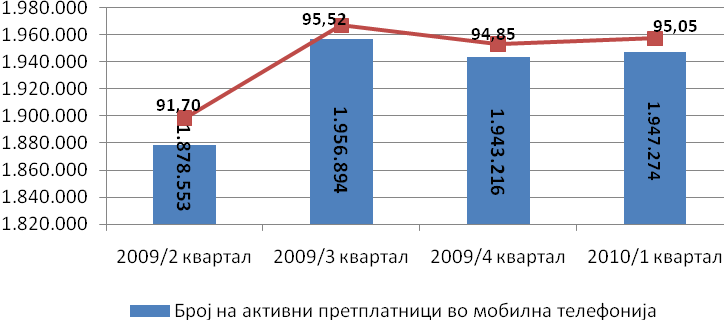
Во следните прикази од Извештајот на АЕК за развој на пазарот на електронски комуникации за првиот квартал 2010, како и од Испитување на јавното мислење во однос на пазарот на електронски комуникации во Македонија може да се види дека мобилната телефонија ја канибализира фиксната телефонија во голема мера во насока на намалување на фиксните корисници како и намалување на сообраќајот кој оригинира и терминира во фиксната мрежа, а за сметка на зголемување на мобилните корисници и мобилниот сообраќај:



Приказ 1: Графикон 1 Број на фиксни линии (резиденцијални и деловни) по квартали од Извештајот на АЕК за развој на пазарот на електронски комуникации за првиот квартал 2010



Приказ 2: Графикон 2 Удел на пазарот за пристап до мрежа на фиксна локација според фиксни линии по квартали од Извештајот на АЕК за развој на пазарот на електронски комуникации за првиот квартал 2010



Приказ 3: Графикон 3 Број на активни претплатници и промена на индикаторот број на активни претплатници според популација 100 по квартали од Извештајот на АЕК за развој на пазарот на електронски комуникации за првиот квартал 2010



Приказ 4: Од Третото испитување на јавното мислење на крајните корисници за услугите понудени на пазарот на електронски комуникации во Република Македонија



Приказ 5: Од Второто испитување на јавното мислење на крајните корисници за услугите понудени на пазарот на електронски комуникации во Република Македонија

Согласно ова се поставува прашањето дали сите оператори доставиле целосни и вистинити податоци или пак тоа е резултат на супституција од страна на мобилната телефонија? Заклучокот е дека анализата не ја прикажува реалната слика на пазарот (нема вистинити податоци и/или мобилната телефонија во голем степен претставува супститут на фиксната, односно барем ја канибализира во голема мера фиксната телефонија?). Сметаме дека во случај кога пазарот за фиксни говорни услуги има тренд на опаѓање и брзо намалување на бројот на корисници, АЕК не треба да воведува поголема регулација и обврски на операторот со значителна пазарна моќ бидејќи истото ќе оди на штета на целокупниот пазар и крајните корисници.

Од друга страна, АЕК образложува дека услугите за пристап до фиксна локација и услугите за пристап до мобилна мрежа не се супституираат. Ваквата констатација не ја отсликува реалната ситуација на пазарот согласно падот на бројот на претплатници на фиксна телефонија.

Дополнително, од податоците за движењето на бројот на корисници на МКТ по години, кои и АЕК ги има опфатено во своите нацрт документи, може да се види драстичниот тренд на намалување на бројот на корисници на МКТ. Истото може да се утврди и при анализа на податоците од аспект на обемот на сообраќај кој се намалил драстично во однос на 2007 година.

Дали сите индикации не покажуваат дека пазарот за фиксни говорни услуги има тренд на опаѓање и драстично намалување на бројот на корисници и дека истото се должи пред сè на супститабилноста со мобилната телефонија? Поради ова сметаме дека фиксните и мобилните услуги се супститабилни, што впрочем се случува и на пазарот на говорни телефонски услуги и согласно истото неопходни се корекции во заклучоците на анализите на релевантните пазари.

***Одговор на АЕК:***

*Во делот „Разграничување помеѓу мобилна телефонија и фиксна телефонија - точка 7 Опис и дефинирање на релевантни пазари„ АЕК ги образложи разликите помеѓу овие два вида на телефонија. Но сметаме за потребно да го појасниме следното:*

1. *Како основа за спроведување на анализа на релевантните пазари 8,9 и 10 , АЕК појде од Директивите и Препораките на Европската Комисија донесени во 2002 година[[20]](#footnote-20). Во препораката за релевантни производи и услуги на пазарот за електронски комуникациски услуги подложни на ех-анте регулација [[21]](#footnote-21) јасно се разграничени големопродажните пазари во домен на телефонијата: Пазар 8 – Започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 9 – Завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Пазар 10-Транзитирање на повик во јавна телефонска мрежа, Пазар 15 –Пристап и започнување на повик во јавна мобилна телефонска мрежа, Пазар 16 – Завршување на повик на јавна мобилна мрежа, Пазар 17 - Меѓународен роаминг на јавна мобилна мрежа.*
2. *АЕК во анализата, а со цел да се изврши разграничувањето на овие два пазара за телефонија, ги анализираше податоците со кои располага а добиените резултати и заклучоци се дадени во текстот на документот. Во текстот на* ***точките 7.8, 7.9 и 7.10,*** *АЕК појасни дека е направена анализа на движењето на волуменот на повици а со цел да се согледа динамиката на двата вида на сообраќај во периодот 2008-2009. АЕК во Нацрт документот наведе дека сообраќајот преку мобилната телефонија има тенденција на раст во истиот тој период, меѓутоа исто така го образложи согледувањето на АЕК на што се должи овој пораст и зошто овој раст не го смета за показател дека мобилната телефонија ја истиснува фиксната телефонија.*
3. *Услугата говор преку јавно достапни телефонски мрежи на фиксна локација во споредба со останатите електронски услуги кои се нудат до крајните корисници на пазарот во РМ е прва услуга која е понудена до крајните корисници ( од временски аспект ). Иако најдолг временски период се нуди на пазарот не може да се заклучи дека малопродажниот пазар за пристап и јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација а од тука и големопродажните пазари за започнување на повик, за завршување на повик и услугата за транзит во јавна телефонска мрежа на фиксна локација претставуваат „зрели„ пазари однсосно пазари кои тренд на опаѓање. По дефиниција: - „зрел пазар“ претставува оној пазар каде е постигната рамнотежа помеѓу понудата и побарувачката и покажува отсуство на раст и иновации. Под терминот раст се подразбира согледување на инвеститорите дали на тој пазар постојат производи/услуги чија продажба носат значителни приходи или пазар кој има потенцијал за високи профити. Од аспект на иновации се подразбира креирање на нови производи/услуги.[[22]](#footnote-22)*
4. *Во периодот од 2008 / 2009 година бројот на оператори/даватели на услуги кои нудат јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација е зголемен во споредба со бројот на оператори /даватели на услуги во претходните периоди.*
5. *Само бројот на активни претплатници во фиксна телефонија наспроти мобилната телефонија само како единствен фактор не е доволен за да се утврди супституција на фиксната говорна телефонска услуга со мобилната говорна телефонска услуга. Тука влијаат и други фактори како персонализацијата на услугата - еден фиксен телефон го користат сите членови на едно домаќинство додека услугата повик преку мобилен телефон е достапна само на еден краен корисник – оној кој го поседува мобилниот телефон[[23]](#footnote-23).*

**2. Разграничување на големопродажни услуги за започнување на повик за сопствениот малопродажен дел (self supply) и за трети страни – оператори корисници**

Погрешна е констатацијата дека се потребни големи вложувања од страна на алтернативните оператори за да обезбедат мрежни ресурси за оригинација на говорни повици. Ова посебно важи за кабелските оператори кои можат соодветно да си ја надградат својата кабелска мрежа на ИП ниво доволно за квалитетен пренос на ВоИП сигнали. Ова е пракса во Македонија за поголемите кабелски оператори, а и помалите кабелските оператори користат услуги за системска интеграција од Неотел за обезбедување на ВоИП услуги за своите крајни корисници. Имено, повеќе помали кабелски оператори имаат склучено интероператорски договор со Неотел за обезбдување на услуги за систем интеграција за потребите на ВоИП за крајните корисници на кабелските оператори.

Ваквата погрешна констатација е содржана во точката 8.11 и истата би можела да се промени во тоа дека алтернативните оператори посебно кабелските оператори кои имаат огромна база на крајни корисници се способни да обезбедат ВоИП услуги за своите крајни корисници преку своите мрежи без никакви услуги од инкумбент операторот.

***Одговор од АЕК:***

*Точката 8.11* *- Разграничување меѓу големопродажната услуги за започнување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација и обезбедувањето на пристап за услугата за започнување на повик – преку сопствена мрежа или изнајмување на мрежа се однесува на тоа дали оригинацијата на повик во јавна фиксна телефонска мрежа може да се поистоветува со пристапот до јавна фиксна телефонска мрежа преку локална јамка. Во оваа насока АЕК го искажува своето тврдење дека не станува збор за никакви заменливи услуги тргнувајќи и од фактот што овие две големопродажни услуги се дел од различни релевантни пазари подложни на претходна регулација. АЕК дојде до констатација која е искажана во точка 8.11 и таа гласи „Врз основа на образложеното АЕК не заклучува дека купувач на големопродажни услуги за започнување на повик, при хипотетичко зголемување на големопродажната цена на услугата започнување на повик за 5 до 10% би реагирал на начин да одлучи да започне да користи услуга разврзан пристап на локална јамка или да започне да гради сопствена мрежа”.*

# 

За констатацијата на точка 8.14 АЕК нема приложено никаков бенчмарк, и тоа дека треба да ја цитира соодветно ЕК за ваквата констатација.

Исто така, во точката 8.15, услугата за започнување на повик е регулирана услуга т.е. надоместокот за обезбедување на истата го одобрува АЕК врз основа на трошоци. Според ова, операторот со значителна пазарна моќ не може да ги зголеми надоместоците по свое видување, туку мора да покаже трошочен модел до АЕК и затоа не сфаќаме зошто АЕК има став дека операторот со значителна пазарна моќ може со зголемување на надоместокот од 5 – 10 % да го намалат профитабилното работење на алтернативните оператори кои користат ваква услуга или пак да мора да ги зголемат своите малопродажни цени. Како и многу пати досега во испратените коментари од МКТ, МКТ не може да врши измена на надоместоците по свое видување за кои е регулиран според Законот за електронските комуникации како и соодветните Правилници. Според приложеното погоре, не се согласуваме со ставот од точка 8.16. и сметаме дека големопродажните услуги за “започнување на повик” наменети за сопствениот малопродажен дел (self supply) не припаѓаат на ист релевантен пазар и АЕК не треба да ги разгледува во оваа анализа. Непотребното приклучување на self supply услугите во анализата на овој пазар дополнително ќе го оптовари малопродажниот модел и комерцијалното работење на операторот со значителна пазарна моќ.

***Одговор од АЕК:***

*Коментарите дадени за точките 8.14, 8.15 и точка 8.16, се однесуваат на проценувањето „* *Дали големопродажни услуги за “започнување на повик“ наменети за сопствениот малопродажен дел (self supply) и големопродажната услуга за “започнување на повик“ за трети страни — оператори корисници припаѓаат во ист релевантен пазар. Повеќе пати во овој Нацрт документ е образложено дека големопродажната услуга за започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација претставува неопходен инпут за обезбедување на малопродажните јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација.*

*Согласно Нацрт документот во утврдувањето дали има доминантен оператор на пазарот за големопродажната услуга започнување на повик не смее да се изостави и обемот на услугата која што операторот ја обезбедува и за сопствениот малопродажен дел односно доколку се изостави какво влијание може да се појави. Проценувањето и образлагањето во овој дел на Нацрт документот се однесува на ситуации кои можат да се појават доколку услугата започнување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација не е регулирана услуга.*

**3. ВоИП**

Ја поздравуваме активноста на АЕК за анализа на ВоИП услугите на целиот пазар на РМ. бидејќи истата треба да ги опфати сите оператори кои имаат вакви услуги во своето портфолио. Алтернативните оператори кои опслужуваат кабелски мрежи веќе подолго време работат на обезбедувањето на ВоИП услугите за своите корисници и претставуваат конкуренција која сериозно се развива на пазарот на говорни услуги. Точка 7.27 содржи објаснување за тоа како одредени оператори обезбедуваат ВоИП услуги преку мрежите на кабелските оператори. Ставот на АЕК за овој случај е дека ваквите услуги не спаѓаат под ВоИП услуга адаптирана за крајна точка –со - крајна точка поврзаност. Сметаме дека ваквиот став е погрешен, т.е. ваквите услуги обезбедуваат целосна поврзаност на двете крајни точки, или АЕК да го допрецизира ставот точно за кои или каков вид на услуги се работи.

***Одговор од АЕК:***

*АЕК останува на ставот образложен во точка 7.27 и воедно сметаме дека е доволно објаснет.*

На крај од точка 7.29 стои ставот на АЕК дека во моментот ВоИП услуга адаптирана за крајна точка –со - крајна точка поврзаност е се уште во фаза на развој и дека истата може да се смета за целосна замена за традиционалниот говор (switched voice) и затоа АЕК во иднина ќе посвети поголемо внимание на развојот на ВоИП услугите кои обезебдуваат поврзаност на крајна точка –со - крајна точка. Но во истиот став стои дека оригинирањето на повици преку ИП платформи го смета за замена за традиционалното оригинирање на повик преку ПСТН/ИСДН мрежа. Сметаме дека АЕК треба да има унифициран став за сите видови на ВоИП повици или ВоИП услуги и во сегашниот степен на развој на ВоИП услугите и оригинирањето на повици од ИП платформи не треба да се смета како замена за традиционалното оригинирање на повици, идентично како и за пазарите 9 и 10 во понатамошната анализа.

МКТ е обврзан и обезбедува пристап на 08009хххх броевите кои се со намена – оригинирање на повици кон меѓународни дестинации за Даватели на услуги (ВоИП). Ваквите услуги се обезбедуваат преку ИСДН платформите на МКТ и овие услуги не можат да се споредат со оригинација од ВоИП услуга адаптирана за крајна точка –со - крајна точка поврзаност.

***Одговор од АЕК:***

*АЕК не се согласува со Вашиот коментар. Имено, точката 7.29 започнува со ставот дека една од примарните задачи кои се поставени пред АЕК е да го следи развојот на пазарот за електронски комуникациски услуги на територијата на РМ. Понатаму се дадени сознанијата добиени од другите земји каде што оваа услуга се применува. АЕК не може да го апстрахира развојот, настаните и промените што се случуваат на другите пазари. Затоа, на крај од изнесувањето на добиените сознанија стои:„Меѓутоа со оглед дека VOIP услугата адаптирана за крајна точка –со –крајна точка конективност може да претставува замена за фиксните телефони, АЕК во наредниот период ќе обрне особено внимание на развивањето на овој вид на електронска комуникациска услуга. Во оваа смисла АЕК услуга за оригинирање на говорен повик преку IP ќе ја смета за заменлива услуга со услугата за оригинирање на повик преку јавна фиксна телефонска мрежа (PSTN/ISDN).*

**4.Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа – МКТ предлага отстранување на обврските**

Предлагаме да се отстранат обврските наметнати за пазарот за Транзитирање на повик, согласно фактот дека на пазарот веќе дејствуваат повеќе оператори покрај Македонски Телеком АД, а и повеќето од постоечките оператори имаат склучено директна интерконекција меѓусебе така што во иднина се очекува зголемување на степенот на интерконеција помеѓу операторите. Главните алтернативни оператори на пазарот веќе имаат свои сопствени капацитети со што се во можност да обезбедуваат услуги за транзитирање на повици во и надвор од Република Македонија.

Сметаме дека на овој пазар има доволно конкуренција, посебно од оператори како ОНЕ и Неотел.

Согласно Препораката на Европската Комисија од 2003 година овој пазар ги покрива повиците кои се обезбедуваат од фиксните оператори на трети страни за пренесување на повиците кога повикот започнува и завршува во мрежа различна од мрежата на операторот кој транзитира, во зависност од централата која се користи (локална/меѓумесна).

Водено согласно Европската пракса во повеќето држави (како Австрија, Бугарија, Данска ,Естонија ,Финска, Унгарија, Португалија и Шведска) наметнатите обврски на пазарот за транзитирање на повици се отстранети бидејќи пазарот за транзитирање на повик е доволно ефективен и три критериумскиот тест не е исполнет.

Исто така согласно Препораката на Европската Комисија C(2007) 5406 од 17 декември 2007 година, во дефиницијата на релевантни пазари, овој пазар за Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа е избришан.

**Одговор од АЕК:**

*Не се согласуваме со Вашиот коментар. Имено, Вашето учество во телефонскиот сообраќај што транзитира низ мрежата а дефиниран како единечен и двоен транзит, во минути остварени во 2009 година е поголемо од 90% ( табела 22 во Нацрт документот ). Понатаму најголем дел од алтернативните оператори се директно интерконектирани само со Вашата мрежа и единствено преку неа нивните крајни корисници може да воспостават повик кон сите останати крајни корисници. Во коментарот наведувате дека согласно Европската пракса во повеќето држави наметнатите обврски на пазарот за транзитирање на повици се отстранети бидејќи пазарот за транзитирање на повик е доволно ефективен. Врз основа на овој податокот со кој располагате Вие како и врз основа на податоците со кои располага АЕК не во сите земји пазарот за транзит е доволно ефективен. Но врз основа на анализата што ја спроведе за пазарот за услугата транзит во јавна телефонска мрежа и заклучоците кои произлегуваат од нив а истите образложени во овој Нацрт документ АЕК констатира дека овој пазар нема ефикасна конкуренција.*

**5. Обврска за посебно сметководство**

Македонски Телеком АД-Скопје предлага обврската која ја има како оператор со значителна пазарна моќ на пазар 9 (Услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација), да ја имаат и сите алтернативни оператори кои се прогласени за оператори со значителна пазарна моќ на пазар 9.

Согласно член 31 од Законот за изменување и дополнување на Законот за електронски комуникации“Обврски за водење посебно сметководство за правни лица кои имаат ексклузивни или посебни права и за други правни лица”**:**

(1) Правните лица кои поседуваат јавни комуникациски мрежи и/или обезбедуваат јавни комуникациски услуги, а имаат ексклузивни или посебни права за обезбедување услуги во други сектори, должни се да водат посебно сметководство за активностите поврзани со обезбедувањето на јавни комуникациски мрежи и/или услуги и јавно да ги објавуваат финансиските извештаи за своето работење на начин утврден со закон.

(2) Правните лица чија основна дејност не е во областа на електронските комуникациски мрежи и/или услуги, а кои поседуваат јавни комуникациски мрежи и/или обезбедуваат јавни комуникациски услуги, должни се да водат посебно сметководство за активностите поврзани со обезбедувањето на јавни комуникациски мрежи и/или услуги.

Во согласност со овој член од Законот за изменување и дополнување на ЗЕК, МКТ смета дека сите оператори со значителна пазарна моќ мора да имаат обврска за посебно сметководство.

***Одговор на АЕК:***

*АЕК не се согласува со Вашиот коментар затоа што алтернативните оператори со самото прогласување за оператори со значителна пазарна моќ во сопствената мрежа на пазарот за обезбедување на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација не се стекнуваат со никакво ексклузивно или посебно право за обезбедување на услуги во други сектори. Точката 2 од истиот член се однесува на правни лица чија основна дејност не е во областа на електронските комуникациски мрежи и/или услуги, а кои поседуваат јавни комуникациски мрежи и/или обезбедуваат јавни комуникациски услуги.*

1. Commission quidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (OJ of the EC C 165/6 from 11.07.2002) [↑](#footnote-ref-1)
2. Одлука за утврдување на релевантни пазари (бр. 13/34 од 17.08.2005 година) [↑](#footnote-ref-2)
3. Directive 2002 / 21 / EC Framework Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

   Directive 2002 / 20/ EC Authorisation Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

   Directive 2002 / 19 / EC Access Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

   Directive 2002 / 22 / EC Universal Service Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

   Directive 2002 / 58 / EC Directive on Privacy and electronic communications ( OJ of the

   EC L 201 from 31.07.2002) [↑](#footnote-ref-3)
4. Одлука за утврдување на релевантни пазари (бр. 13/34 од 17.08.2005 година) [↑](#footnote-ref-4)
5. Hipothetical Monopolist Test ( HMT) [↑](#footnote-ref-5)
6. SSNIP – small but significant non-transitory increase in price [↑](#footnote-ref-6)
7. од Правилник за нивото на деталност на информацииите што ќе бидат објавени во

   референтните понуди за интерконекција и начинот на нивното објавување.   
    ( Сл.весник на РМ бр.154/2008) [↑](#footnote-ref-7)
8. од Правилник за нивото на деталност на информацииите што ќе бидат објавени во

   референтните понуди за интерконекција и начинот на нивното објавување.   
    ( Сл.весник на РМ бр.154/2008) [↑](#footnote-ref-8)
9. од Правилник за нивото на деталност на информацииите што ќе бидат објавени во

   референтните понуди за интерконекција и начинот на нивното објавување.  
    ( Сл.весник на РМ бр.154/2008) [↑](#footnote-ref-9)
10. од Правилник за нивото на деталност на информацииите што ќе бидат објавени во референтните понуди за интерконекција и начинот на нивното објавување. ( Сл.весник на РМ бр.154/2008) [↑](#footnote-ref-10)
11. Преглед на анализи на релевантните пазари и наметнати обврски на оператори со значителна пазарна моќ : www.aek.mk/index.php?option=com\_content&view=article&id=342&Itemid=212&lang=mk [↑](#footnote-ref-11)
12. Објавено на www.aec.mk [↑](#footnote-ref-12)
13. РИО – референтна понуда за интерконекција [↑](#footnote-ref-13)
14. РУО –референтна понуда за разврзан пристап до локална јамка [↑](#footnote-ref-14)
15. Извештај за развојот на пазарот за електронски комуникации за првиот квартал 2009 година – табела 9 [↑](#footnote-ref-15)
16. Донесен од АЕК а Објавен во Службен Весник на РМ бр. 154 од 12.12.2008 [↑](#footnote-ref-16)
17. [↑](#footnote-ref-17)
18. „Ценовно цедење“ – англиска терминологија –„ margin squeeze“ [↑](#footnote-ref-18)
19. „Ценовно цедење“ – англиска терминологија –„ margin squeeze“ [↑](#footnote-ref-19)
20. Directive 2002 / 21 / EC Framework Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

    Directive 2002 / 20/ EC Authorisation Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

    Directive 2002 / 19 / EC Access Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

    Directive 2002 / 22 / EC Universal Service Directive ( OJ of the EC L 108 from 24.04.2002)

    Directive 2002 / 58 / EC Directive on Privacy and electronic communications ( OJ of the

    EC L 201 from 31.07.2002) [↑](#footnote-ref-20)
21. Commission recommendation 2003/311/EC on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC [↑](#footnote-ref-21)
22. Од финалните документи за анализа на малопродажните пазари за пристап и јавнодостапни телефонски услуги на фиксна локација, објавени и достапни на веб страната на АЕК. [↑](#footnote-ref-22)
23. образложено и во Финалниот документи за анализа на малопродажните пазари за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација [↑](#footnote-ref-23)