

Финален документ за трета анализа на пазар

**Пазар 6 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна
телефонска мрежа**

СКОПЈЕ 17.04.2019

Содржина:

1. Вовед	5
2. Правна основа за трета анализа на пазар	6
3. Цели за спроведување на трета анализа на пазар	6
4. Постапка на анализа на големопродажниот пазар за услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа	7
5. Нотифицирани оператори за услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа	8
6. Информации и финансиски податоци	9
7. Соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата	10
8. Дефиниции	11
9. Дефинирање на релевантниот пазар	13
10.1 Дефинирање на пазарот на производи и услуги	17
10.1.1 Дали големопродажната услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа и големопродажните услуги за изнајмена линија (терминирани сегменти на изнајмена линија и преносни сегменти на изнајмена линија) припаѓаат во ист релевантен пазар?	19
10.1.2 Дали директната интерконекција помеѓу операторите претставува супститут на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа?	20
10.1.3 Дали услугата транзит во јавна мобилна комуникациска мрежа претставува супститут на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа?	21
10.1.4 Меѓународни транзитни услуги	22
10.1.5 Заклучок за супституција на побарувачката и супституција на понудата на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа	23
10.2 Проценка на географски пазар	23
11. Три критериум тест	27
11.1 Прв критериум - Присуство на високи и постојани бариери за влез кои што можат да бидат од структурирана, правна или регулаторна природа	28
11.1.1 Структурни бариери за влез на пазарот	28
11.1.1.1 Неповратни трошоци	29
11.1.1.2 Контрола на инфраструктура која не се реплицира једноставно	30

11.1.1.3 Технолошки предности.....	32
11.1.1.4 Економија на обем и економија на интеграција.....	32
11.1.1.5 Високо развиена продажна и дистибутивна мрежа	34
11.1.1.6 Диверзификација на производи/услуги (пакетирање на производи/услуги)	34
11.1.1.7 Заклучок за структурни бариери за влез.....	36
11.1.2 Правни или регулаторни бариери за влез.....	37
11.1.2.1 Потребата за административна одлука односно дозвола за да се започне со комерцијална работа.....	37
11.1.2.2 Ограничувања и услови поврзани со употребата на радиофrekвенцискиот спектар	38
11.1.2.3 Влијание на начинот на кој е поставена регулативата за нови оператори/учесници кои планираат да влезат на пазарот.....	38
11.1.2.4 Заклучок за правни или регулаторни бариери за влез.....	39
11.1.3 Заклучок за првиот критериум - Високи и постојани бариери за влез на пазарот	39
11.2 Втор критериум-структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција во рамките на релевантен временски период.....	39
11.2.1 Пазарен удел	40
11.2.2 Ценовен тренд и ценовно однесување.....	48
11.2.3 Бариери за проширување	49
11.2.4 Потенцијална конкуренција.....	51
11.2.5 Заклучок за втор критериум - Структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција во рамките на релевантен временски период.....	53
11.3 Трет критериум-Законот за заштита на конкуренцијата не е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот	54
11.3.1 Заклучок за трет критериум Законот за заштита на конкуренцијата не е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот	57
11.4 Заклучок од примена на тестот на трите критериуми на пазарот за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација за резиденцијални и деловни крајни корисници	57
12. Отповикување на обврски на оператор со значителна пазарна моќ	60

Графикони

Графикон 1: Национален сообраќај (во минути) кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во домашни фиксни и мобилни оператори	43
Графикон 2: Национален сообраќај кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни оператори	44
Графикон 3: Национален сообраќај (во минути) кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни мобилни оператори	45
Графикон 4: Приходи (во денари) од национален сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни и мобилни оператори.....	45
Графикон 5: Приход (во денари) од национален сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни оператори	46
Графикон 6: Приход (во денари) од национален сообраќај кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни мобилни оператори	47

1. Вовед

Донесувањето на Законот за електронските комуникации ("Службен весник на Република Македонија", бр.13/2005, 14/2007, 55/2007, 98/2008,83/2010, 13/2012, 59/2012, 123/2012 и 23/2013) (во понатамошниот текст ЗЕК) во февруари 2005 претставува иницијален момент за процесот на либерализација на пазарот за електронски комуникации во Република Северна Македонија (во понатамошниот текст РСМ). На 25.02.2014 година донесен е Законот за електронските комуникации, објавен во Службен Весник бр.39/2014, кој е усогласен со регулаторната рамка на Европската Комисија од 2009 година, со кој се уредуваат условите за надзор и користење на јавните електронски комуникациски мрежи и услуги во РСМ.

Согласно Годишната програма за работа, Агенцијата за електронски комуникации (во понатамошен текст АЕК) спроведе трета анализа на пазар 6 - Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Овој финален документ ги презентира заклучоците на АЕК од аспект на дефинирање на релевантниот големопродажен пазар за услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа, анализа на истиот врз основа на податоци и финансиски информации низ критериумите согласно член 77 од ЗЕК, одредување дали наведениот релевантен пазар е конкурентен согласно членовите 80 и 81 од ЗЕК 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 горенаведениот релевантен пазар и определување на обврски на операторот/операторите со значителна пазарна моќ на анализираниот пазар.

После завршувањето на триесет дневната јавна расправа по објавениот Нацрт документ на анализата на веб страната на АЕК, на адресата на АЕК не пристигнаа никакви коментари и забелешки по истиот.

На ден 22.03.2019 година АЕК одржа јавен состанок по јавна расправа на која ги покани сите заинтересирани субјекти да ги искажат своите забелешки, коментари и мислења по нацрт документот на анализата.

2. Правна основа за трета анализа на пазар 6

АЕК согласно ЗЕК 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. 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.

АЕК согласно ЗЕК 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 РСМ.

АЕК анализата на релевантниот пазар 6 - услуга за транзитирање во јавна фиксната телефонска мрежа ја прави во согласност со ЗЕК 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 услуги¹.

3. Цели за спроведување на трета анализа на пазар 6

АЕК на ден 31.07.2013 година го објави финалниот документ за анализа на големопродажниот пазар 6 (согласно Одлуката за релевантни пазари од 23 Септември 2010 и дополнување на Одлуката од 3 Март 2011 год, определени се како пазари 4, 5 и 6)² односно заврши со втората анализа на пазарот 6 - Услуга за транзитирање во јавна

¹ Commission guidelines 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)

² Линк до Одлуките за релевантни пазари:

фиксна телефонска мрежа. Врз основа на спроведената анализа го определи операторот Македонски Телеком А.Д Скопје за оператор со значителна пазарна моќ на тој релевантен пазар.

АЕК во 2018 година започна со трета анализа на Пазар б - Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа на локација. Основната цел на третата анализа на овој пазар е да се определи дали на пазарот има доволно конкуренција и тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција, или пак постои оператор на јавна фиксна телефонска мрежа кој има моќ и капацитет самостојно или заедно со други оператори да дејствува независно од конкурентите и корисниците на тој пазар во однос на цените или понудата, односно да се определи дали на пазарот сеуште постои оператор со значителна пазарна моќ.

4. Постапка на анализа на големопродажниот пазар за услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа

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

- **Дефинирање на релевантниот пазар** - АЕК врши проценка на релевантните производи и услуги кои се обезбедуваат на релевантниот пазар за услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа
- **Анализа на релевантниот пазар** – АЕК ја спроведува анализата на релевантниот пазар во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата. Во рамките на оваа фаза се утврдува дали пазарот е конкурентен 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** - согласно член 82, „Определување на оператор со значителна пазарна моќ, наметнување, продолжување, изменување или отповикување на обврски“ од ЗЕК доколку АЕК врз основа на спроведената анализа утврди дека на пазарот нема или има недоволно конкуренција, таа во соработка со КЗК донесува одлука кој или кои оператори имаат значителна пазарна моќ на тој пазар.

- Определување на обврски на оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот 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 релевантниот пазар. 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.

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, AEK и понатаму ќе го следи развојот на пазарот за електронски комуникации, а од тука и големопродажниот пазар за обезбедување на услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Релевантниот пазар ќе биде предмет на повторно разгледување во определен разумен временски период.

5. Нотифицирани оператори за услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа

Заклучно со 31.12.2017 година во службената евиденција на AEK, нотифицирани оператори за услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа односно за услугата рутирање и пренос на национален сообраќај се следните:

1. Македонски Телеком АД Скопје
2. ОНЕ. ВИП ДОО Скопје
3. НЕОТЕЛ ДОО Скопје
4. ИНФЕЛ-НЕТПЛУС Охрид
5. АКТОН ДООЕЛ Скопје
6. РОБИ ДООЕЛ Штип

Сепак само еден од горенаведените нотифицирани операторите е активен и ја обезбедува услугата на релевантниот пазар за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.



Тоа е операторот „Македонски Телеком“ АД- Скопје кое воедно беше прогласен и за оператор со значителна пазарна моќ со претходната анализа на овој релевантен пазар.

6. Информации и финансиски податоци

Во постапката на спроведување на анализа на релевантниот пазар, а со цел да се утврди степенот на конкурентност, AEK користи интерни информации и финансиски податоци од документацијата доставена до AEK, екстерни податоци како и податоци добиени од истражување на релевантните пазари. Ова е со единствена цел AEK да спроведе детално, квалитетно и длабинско дефинирање на релевантниот пазар и релевантните услуги кои се обезбедуваат на истиот како и детална и квалитетна анализа на релевантниот пазар, 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.



7. Соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата

Согласно член 79, 81 и 82 став (6) од ЗЕК при анализа на релевантниот пазар и определувањето на оператор со значителна пазарна моќ, АЕК соработуваше со Комисијата за заштита на конкуренцијата, која во допис наш бр. 1302 - 244/1 од 18.01.2018 го даде следното мислење по Нацрт документ за трета анализа на големопродажниот пазар за услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Врз основа на член 28 став (4) од Законот за заштита на конкуренцијата (Службен весник на Република Северна Македонија бр. 145/10, 136/11, 41/14 и 53/16), и член 79 од ЗЕК, Комисијата за заштита на конкуренцијата го дава следното:

Мислење

Комисијата за заштита на конкуренцијата е согласна со начинот на кој е дефиниран релевантниот пазар – услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Исто така, Комисијата за заштита на конкуренцијата е согласна со Предлог одлуката на Агенцијата за електронски комуникации со која ќе се отповика Решението број 03-5506 од 28.10.2010 година, со кое операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје е определен за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар за продажба на производи и услуги на големо – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа и ќе му се отповикаат претходно наметнатите регулаторни обврски на Македонски Телеком АД.

Со почит,

ПРЕТСЕДАТЕЛ
НА КОМИСИЈА ЗА ЗАШТИТА НА КОНКУРЕНЦИЈАТА
Др. Владимир Наумовски

8. Дефиниции

Согласно членот 3 од ЗЕК од голема важност за овој документ се следните дефиниции:

Јавна електронска комуникациска мрежа е електронска комуникациска мрежа која целосно или поголемиот дел од неа се користи за обезбедување на електронски комуникациски услуги достапни на јавноста и кои го поддржуваат преносот на информации меѓу мрежни завршни точки;

Оператор е физичко лице кое врши дејност или правно лице кое обезбедува или има намера да обезбедува јавна електронска комуникациска мрежа и/или услуги, како и придружни средства, врз основа на доставена нотификација и добиена потврда за регистрација од Агенцијата за електронски комуникации;

Претплатник е физичко или правно лице кое за користење на јавни комуникациски услуги склучува договор со оператор кој ги обезбедува тие услуги;

Интерконекција е посебен вид на пристап кој се обезбедува меѓу оператори на јавни електронски комуникациски мрежи и со кој се воспоставува физичко и логично поврзување на јавните електронски комуникациски мрежи со еден или повеќе различни оператори со цел да им се овозможи на корисниците на еден оператор да комуницираат со корисниците на друг оператор, или да пристапат до услугите што ги обезбедува друг оператор. Овие услуги може да ги обезбедуваат страните кои се меѓусебно поврзани или други страни кои имаат пристап до мрежа

Јавно достапна телефонска услуга е услуга достапна на јавноста за повикување и примање, директно или индиректно, на национални или национални и меѓународни повици преку број или броеви од националниот или меѓународниот телефонски план за нумерација;

Физичка инфраструктура во зграда е физичка инфраструктура која е лоцирана кај крајниот корисник, вклучително и елементите кои се во заедничка сопственост наменети да содржат живчени и/или безживчени пристапни електронски комуникациски мрежи што ќе бидат во можност да обезбедуваат електронски комуникациски услуги и поврзување на точката на концентрација на зградата со мрежна завршна точка на јавна електронска комуникациска мрежа;

Физичка инфраструктура во зграда за пренос со големи брзине физичка инфраструктура во зграда наменета да содржи елементи на електронска комуникациска мрежа за обезбедување на пренос со големи брзини;

Согласно член 76 од ЗЕК став 1:

Оператор се смета дека поседува значителна пазарна моќ на пазар на јавни комуникациски мрежи или услуги, доколку самостојно, или заедно со други оператори има доминантна позиција, односно, поседува економска моќ и капацитет да дејствува во забележителни размери независно од конкурентите и корисниците на тој пазар.

Согласно член 76 од ЗЕК став 2:

Два или повеќе оператори можат да бидат третирани како оператори кои заеднички имаат доминантна позиција на пазарот, дури и во отсуство на структурни или други врски меѓу нив доколку работат на пазарот кој се карактеризира со недостаток на ефикасна конкуренција и на кој ниту еден оператор нема значителна пазарна моќ.

Согласно член 10, Став 1 од Законот за заштита на конкуренцијата („Службен Весник на РСМ“ бр.145/10, 136/11 и 41/2014):

Доминантна позиција на релевантен пазар - едно претпријатие има доминантна позиција на релевантниот пазар, ако како потенцијален продавач или купувач на определен вид стоки и/или услуги нема конкуренти на релевантниот пазар или во споредба на своите конкуренти има водечка позиција на релевантниот пазар, а особено со оглед на:

- Пазарниот удел и позиција и/или
- Финансиска моќ и/или
- Пристапот до изворите на набавка или на пазарот и/или
- Поврзаноста со другите претпријатија и/или
- Правните или физичките пречки за влез на другите претпријатија на пазарот и/или
- Способноста за диктирање на пазарните услови со оглед на неговата понуда или побарувачка и/или
- Способноста за исклучување на другите конкуренти на пазарот со насочување кон други претпријатија.

Став 2: “се претпоставува дека едно претпријатие има доминантна позиција, ако неговиот удел на релевантниот пазар изнесува повеќе од 40%, освен ако претпријатието не го докаже спротивното.”

Став 3: "се претпоставува дека две или повеќе правно независни претпријатија на определен релевантен пазар имаат заедничка доминантна позиција ако настапуваат или делуваат заеднички на релевантниот пазар".

9. Дефинирање на релевантниот пазар

Прв чекор во спроведување на анализата е дефинирање на релевантниот пазар. Согласно членот 2 од Одлуката за утврдување на релевантни пазари што се подложни на претходна регулација бр. 02-5015/1 од 23.09.2010 год³, релевантен географски пазар на пазарот за електронски комуникации е територијата на РСМ.

Согласно Упатството за спроведување на анализа на релевантен пазар усвоено од страна на Европската Комисија- "зависно од тоа дали операторот поседува економска сила и моќ, ќе може на определен релевантен пазар да се однесува независно од конкуренцијата, корисниците и претплатниците. Дефиницијата на таков пазар е од фундаментално значење, земајќи предвид дека постоењето на значителна пазарна моќ на оператор може да се процени преку одредување на услугите и нивните карактеристики кои се дел од пазарот како таков. Поради тоа дефиницијата на пазарот не претставува завршна точка во процесот на анализа, туку претставува основа врз која понатаму ќе се прави преглед на пазарот и ќе се разгледува неговата конкурентска состојба. Ова овозможува да бидат разгледани евентуалните конкурентни пречки на страната на понудата и побарувачката, гледано во идно време; земајќи го во предвид економскиот и технолошкиот напредок за периодот кој го опфаќа оваа анализа.

Релевантен пазар за продажба на производи и услуги на големо кој е предмет на оваа анализа е Пазар 6 - Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Процедурите за спроведување на дефинирање на пазар овозможуваат на постепен начин да се идентификуваат ограничувањата на конкурентноста на еден пазар.

Согласно Европските препораки и основните напатствија од Европската комисија за вршење на анализа на релевантни пазари и утврдување на значителна пазарна моќ и Методологијата за анализа на релевантни пазари, истите имаат две димензии - пазарна и географска димензија.

³ Одлука за релевантни пазари од 23.09.2010 линк:
http://www.ec.europa.eu/competition/sector/taskforce_pricing/decisions/1328.html#content
и дополнување на Одлуката од 03.03.2011 линк:
http://www.ec.europa.eu/competition/sector/taskforce_pricing/decisions/1408.html#content

За нивно подетално определување неопходно е да се спроведе:

1. Дефинирање на пазарот на производи и услуги
2. Дефинирање на географскиот пазар

Дефинирање на пазарот на производи и услуги-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.

Дефинирањето на пазарот на услуги се врши со помош на два критериума:

- Проценка на супституција (замена) на страната на побарувачката
- Проценка на супституција (замена) на страната 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,

Всушност, супституцијата на страната на побарувачката ја мери ширината до која потрошувачите се спремни да ја заменат релевантната услуга со други останати услуги.

Супституција на страната на побарувачката како алатка и овозможува на АЕК да ги определи заменливите производи или услуги кон кои многу лесно потрошувачите ќе се преорентираат во случај на релативно зголемување на цената на релевантната услуга. При констатирање на постоењето на потрошувачка заменливост, потребно е да се земе во предвид секое значително важно однесување на потрошувачите во минатото. Тоа значи дека АЕК ќе изврши анализа на варијациите на цените и условите на користење на потенцијално конкурентните услуги во минатото, сите податоци за промените на цените и останатите релевантни тарифни информации. Во вакви околности, сознанијата дека потрошувачите во минатото веднаш реагирале на промените на цените и условите на користење задолжително ќе бидат земени во предвид. Воедно, можноста на потрошувачите да ја заменат релевантната услуга со друга поради мал, но значаен долготраен пораст на цената може да биде отежната од евидентни трошоци на замена на услугата.

Имено, потрошувачите кои инвестирале во определена технологија или направиле останати неопходни инвестиции за да бидат во можност да ја користат релевантната

услуга можеби нема да бидат во состојба да се изложат на дополнителни трошоци кои ќе се јават како резултат на замена на услугата со друга. Во иста линија, корисниците на релевантната услуга од постоечкиот оператор можат исто така да бидат врзани со повеќегодишни договори.

Генерално, заменливоста на страната на побарувачката се фокусира на заменливите карактеристики на производите или услугите од аспект на корисниците. Понатаму, АЕК ќе определи дали има реална можност за корисниците, земајќи ги во предвид податоците и информациите од минатото, врз основа на базичните параметри на релевантната услуга и применетата пазарна пракса за миграција кон друга заменлива услуга.

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.

Основната цел при проценката на супституцијата помеѓу услугите на определен пазар е да се одреди дали операторите, кои претходно не ја обезбедувале релевантната услуга можат за кратко време да миграраат и да започнат да ја обезбедуваат релевантната услуга без да се соочат со појава на значителни дополнителни трошоци и ризик.

При проценката на супституција на страна на понудата основната цел е да се определи дали операторите кои претходно не ја обезбедувале релевантната услуга можат за кратко време да се припремат и преориентираат со што би создале услови да започнат да ја нудат релевантната услуга на малопродажниот пазар без да се соочат со појава на значителни трошоци и значителен ризик. Всушност супституцијата на страната на понудата ја мери можноста операторите во краток временски рок да се преориентираат кон нудење на други, нови за нив услуги без дополнителни значителни трошоци.

При определување на супституцијата на страната на понудата, АЕК покрај веќе постоечките оператори на релевантни услуги може да ја земе во предвид и можноста операторите кои не се моментално активни на релевантниот пазар да донесат одлука да влезат на истиот, во разумна временска рамка⁴, без значителни дополнителни трошоци и ризик, следејќи го релативниот пораст на цените, кој со други зборови е мал, но значаен долготраен пораст на цените. Во околности кога сèкупните трошоци за преориентирање на производството се релативно занемарливи, тогаш услугата може да биде вклучена во дефинирањето на релевантните производи и услуги. Фактот дека конкурентската

⁴временската рамка за секој релевантен пазар неминуваши зависи од карактеристиките на секој релевантен пазар исклучувајќи, и затоа истата треба да биде определена од случај на случај

компанија поседува некои од средствата потребни за обезбедување на релевантната услуга е незначаен ако е потребна значителна дополнителна инвестиција за да може да ја нуди релевантната услуга профитабилно.

При проценката на супституцијата на страната на понудата потребно е да се идентификуваат обезбедувачите на услуги на пазарот на електронски комуникации разгледани од аспект на нудење на релевантната услуга и заменливите на неа услуги бидејќи и едните и другите или ја обезбедуваат релевантната услуга или обезбедуваат услуги кои може да се ценат како еквиваленти или пак нивните мрежи се во основа погодни за обезбедување на такви услуги.

Последователно, AEK ќе определи дали постојат некои легални потешкотии за обезбедување на заменливи услуги. Имено, AEK ќе ги земе во предвид сите постоечки легални, пропишани со закон регулаторни барања кои може да се јават како пречка во временската ефикасност за влез на релевантниот пазар и како резултат на тоа ја обесхрабри можноста за супституција на страната на понудата. На пример, доцнењата или потешкотите при склучување на интерконекциските договори, ко-локацијски договори, преговарањата за било која друга форма за пристап на мрежата, или стекнување било какви права за ширење на мрежата можат да придонесат за краткотрајни неповољности при обезбедувањето на нови услуги или употребата на нова мрежа од страна на потенцијалните конкуренти. Како што може да се види од горенаведеното, супституцијата на страната на понудата може да се користи не само при дефинирањето на релевантните пазари туку исто така и за идентификување на бројот на учесници на релевантните пазари.

AEK во постапката за дефинирање на релевантните пазари ја разгледува 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.

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 монополистички тест⁵. Овој тест испитува дали е можно за еден хипотетички дефиниран монополист на одреден пазар да оствари profit применувајќи мало но значајно долготрајно зголемување на цена⁶ (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

⁵ Hypothetical Monopolist Test (HMT)

⁶ SSNIP - small but significant non-transitory increase in price

одредува севкупниот ефект врз приходот на производителот кој што се јавува како резултат на зголемување на цената.

AEK при спроведувањето на анализата на релевантните пазари и проценката на значителната пазарна моќ поаѓа од сопствената Методологија за анализа на релевантни пазари според која при утврдувањето на заменливоста на услугите на големопродажните пазари се зема во предвид онаа услуга за која е веќе утврдена заменливост на малопродажниот пазар.

Согласно тоа во самата анализа ќе биде разгледана и состојбата на малопродажниот пазар и супституцијата на услугите на малопродажниот пазар од аспект на цените и технологијата за пристап. AEK во делот на утврдување на постоење на заменливост на малопродажниот пазар ќе ја утврдува истата кај сите присутни услуги почитувајќи го принципот на технолошка неутралност и не навлегувајќи во технолошката природа на пристапот тикну разгледувајќи ја само заменливоста од аспект на цената на услугите.

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 преовладуваат.

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.

10.1 Дефинирање на пазарот на производи и услуги

За да може корисниците на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација да комуницираат меѓу себе потребно е да се изврши поврзување (интерконекција) на мрежите за да може да се пренесе повикот од местото каде започнува повикот до местото каде повикот завршува. Преносот на повик (транзит на повик) преку мрежа која не е мрежата каде започнува или каде завршува повикот е третиот елемент неопходен за остварување на повик. Услугата транзит на јавна фиксна телефонска мрежа го сочинува третиот значаен елемент на големопродажниот пазар за интерконекциски услуги и го

содржи преносот на сообраќај помеѓу операторите кои немаат меѓусебна директна интерконекција.

Во првата и втората анализа на овој релевантен пазар беше појаснето дека услугата пренос на повик, транзитирање, особено е користен во почетниот период на развој на пазарите за услуги преку јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација односно во почетните фази на развој на конкуренција. Вообичаено, новите учесници на пазарот за обезбедување на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација се поврзуваат само со мрежата на инкумбент операторот. Ова го правеле од причина што најголем дел од off-net повиците се насочени кон претплатниците на инкумбентот.

Поврзување со други оператори на јавни телефонски мрежи на фиксна локација, покрај со инкумбент операторот, повлекува создавање на трошоци-финансиски средства кои споредено со обемот на сообраќај кој ќе се одвива преку интерконекцијата со нив е многу помал за да може во одреден временски период да биде оправдан.

Сепак подоцна со развој на пазарот за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација се појавија и нови учесници на пазарот за големопродажната услуга транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Имено, при настапување на пазарот за обезбедување на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација новиот учесник – алтернативен оператор настојува да добие што поголем број на корисници на услугите што тој ги обезбедува. Фокусот на неговото работење е насочено како кон зголемување на бројот на корисници кои ќе ги користат неговите услуги така и кон зголемување на обемот на сообраќај кои што тие ќе го остваруваат. Ова дејствување е со цел да се етаблира како оператор на релевантниот пазар кое се манифестира во одреден пазарен удел. Понатаму, по зацврстување на сопствената позиција на пазарот нормално е да ја шири својата активност не само од аспект на зголемување на портфолиот на услуги кој тој ги обезбедува за сопствените крајни корисници туку и да понуди обезбедување на големопродажни услуги на други оператори а особено на новите учесници кои за прв пат настапуваат на пазарот. По одреден период на дејствување на пазарот, а проследено со одреден раст и развој, етаблираниот оператор почнува да ги користи економиите на обем а од тука и да се интерконектира и со други оператори, покрај со инкумбентот, со цел да ги намали трошоците на работење. Ова поврзување овозможува да почне да ја обезбедува големопродажната услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Предмет на оваа анализа е услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. При дефинирањето на релевантниот пазар за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа, AEK направи детална анализа на заменливоста на потенцијалните услуги кои што би можеле да бидат дел од овој релевантен пазар.

10.1.1 Дали големопродажната услуга за транзит во јавна фиксна телефонска мрежа и големопродажните услуги за изнајмени линии (терминирани сегменти на изнајмена линии и преносни сегменти на изнајмена линии) припаѓаат во ист релевантен пазар?

Со оглед дека услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа и услугите за терминирани сегменти и преносни сегменти на изнајмена линии се големопродажни услуги а воедно и интерконекциски услуги се поставува прашањето дали овие услуги припаѓаат во ист релевантен пазар. Големопродажните сегменти на изнајмена линии, терминиран сегмент и преносен сегмент, е постојан комуникациски линк помеѓу две локации наменет исклучиво за потребите на корисникот што значи доделен преносен капацитет помеѓу две точки. Услугата преносен капацитет (преносен сегмент на изнајмена линии) не е иста со услугата транзит. Имено услугата преносен капацитет ниту е поврзан со други оператори ниту пак е споделен со други оператори. Транзитните интерконекциски услуги овозможуваат приклучување, рутирање и пренос на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Формирањето на цени на услугата за транзитирање и големопродажниот преносен сегмент за изнајмени линии, соодветно ги рефлектира функционалните разлики поради кои операторите не би се одлучиле на замена на големопродажната услуга за транзитирање со изнајмените линии, при евентуално зголемување на цената на услугата за транзитирање за 5-10%. Субјектите кои сакаат да користат големопродажна изнајмена линија мора да бидат сигурни дека ќе имаат минимум задоволителен волумен на сообраќај за да се исплати ризикот на вложувањето.

Пред да продолжиме со анализата на заменливост на овие две услуги и на тоа дали истите припаѓаат на еден релевантен пазар, треба да се истакне дека со третата анализа на релевантните пазари за терминални сегменти на изнајмени линии и преносни сегменти на изнајмени линии, која што АЕК ја спроведе во 2014 година се заклучи дека пазарот за преносни сегменти на изнајмени линии не е повеќе подложен на претходна (ex-ante) регулација.

Имено спроведувањето на тестот на трите критериуми на големопродажниот пазар за преносни сегменти на изнајмени линии покажа дека трите потребни критериуми не се кумулативно исполнети за понатамошна регулација на овој пазар. Ваквата констатација на АЕК доведе до отповикување на обврските на операторот со значителна пазарна моќ определен со претходната анализа Македонски Телеком АД Скопје.

Врз основа на образложеното ставот на АЕК е дека големопродажната услуга за транзитирање и услугата големопродажни сегменти на изнајмёна линија не припаѓаат во ист релевантен пазар.

10.1.2 Дали директната интерконекција помеѓу операторите претставува супститут на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа?

Во минатото поради непостоењето на директна интерконекција помеѓу операторите (секој со секого), како и поради високите финансиски издатоци за обезбедување на директна интерконекција, алтернативните оператори се одлучуваат да ја користат услугата транзитирање. Ова уште повеќе поради тоа што има 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.

АЕК го разгледуваше обезбедувањето на директна интерконекција како можен супститут за големопродажната услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Директната интерконекција бара значајно обврзување и планирање на ресурси и одзема количина на време како и количина на значајни инвестирања.

Иако нема доказ кој ќе индицира дека мрежните оператори кои купуваат услуга за транзитирање би можеле брзо да се преориентираат на воспоставување на директна интерконекција кон останатите оператори на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација како одговор на зголемувањето на цени од 5-10% за услугата транзит сепак треба да се напомене дека во моментот на спроведување на оваа анализа скоро сите оператори кои што делуваат на пазарот за фиксна телефонија во РСМ имаат директна интерконекција помеѓу себе. Само некои помали алтернативни оператори кои што делуваат во определен регион од државата се уште немаат директна интерконекција со останатите оператори на пазарот и тие се воглавно корисници на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Воглавно услугата за транзитирање на повик операторите ја нудат и ја обезбедуваат на оператори од други држави кои што немаат директна интерконекција со операторот до чиј корисник сакаат да стигнат.

Тргнувајќи од аспект на обезбедување на услугата за сопствени потреби, операторот кој склучил директна интерконекција нема во иднина да користи услуга за транзитирање. Истиот ќе биде спремен да понуди услуги за транзитирање на трети страни.

Ваквата констатација доведува до заклучок дека услугите за транзит и директна интерконекција се комплиментарни и не претставуваат субститут една на друга. Поточно

операторите кои што имаат директна интерконекција со останатите оператори имаат можност и ја нудат големопродажната услуга за транзитирање на трети страни. Впрочем истото беше потврдено и погоре во текстот каде што појаснимме дека скоро сите оператори на фиксна телефонија во РСМ се меѓусебно интерконектирани и имаат можност да ја понудат големопродажната услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа на трети страни.

Во согласност со горенаведеното AEK заклучи дека директната интерконекција не претставува супститут на големопродажната услуга за транзитирање во фиксни мрежи и со самото тоа не припаѓа во истиот релевантен пазар.

10.1.3 Дали услугата транзит во јавна мобилна комуникациска мрежа претставува супститут на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа?

Во продолжение AEK разгледуваше дали услуга за транзит на сообраќај во мобилни мрежи припаѓа на ист релевантен пазар со големопродажните услуги за транзит на сообраќај преку фиксни телефонски мрежи. Од досегашната практика на работа на мобилните оператори AEK забележува дека мобилните оператори генерално применуваат директна интерконекција помеѓу себе. Меѓутоа, за да конкурираат на операторите кои што делуваат во фиксна телефонија во обезбедувањето на транзитни услуги за трети страни потребно е да направат значајни инвестиции, а овие трошоци би биле оправдани само со доволно обем на сообраќај.

На страна на понудата, би било можно за мобилен оператор да се појави како понудувач на големопродажна услуга за транзит и да овозможи супституција на пазарот за транзитирање на сообраќај во фиксна телефонија ако хипотетичкиот монополист ги зголеми цените за големопродажната услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. 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. Исто така мобилниот оператор би требало да биде интерконектиран со фиксиониот оператор во чија што мрежа се наоѓа корисникот кој што треба да го прими повикот. При донесување на решение дали има економска исплатливост за директна интерконекција на еден мобилен оператор со одреден фиксен оператор од големо значење е волуменот на сообраќај кој што операторите би го имале помеѓу себе. Доколку се знае дека волуменот на сообраќај помеѓу претплатниците на

фиксна телефонија со претплатниците на мобилна телефонија е многу мал тогаш тешко за очекување дека некој оператор за мобила телефонија директно би се интексонектирал со оператор на фиксна телефонија само за да може да ја обезбедува услугата транзитирање на трети страни. Исто така, операторот кој што би требало да ја користи услугата транзит на повик секако дека прво ќе процени дали по економично и исплатливо е директно да се интексонектира со операторот во чија што мрежа сака да заврши повикот или пак да ја користи услугата транзит на повик низ некоја од мрежите на операторите.

Во врска со горенаведеното АЕК смета дека услугата транзит во јавна мобилна комуникациска мрежа не преставува супститут на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа и во согласност со тоа двете услуги не припаѓаат на ист релевантен пазар.

10.1.4 Меѓународни транзитни услуги

Во понатамошниот дел на анализата АЕК разгледуваше дали меѓународните транзитни услуги сочинуваат посебна услуга која што не припаѓа во рамките на релевантниот пазар за транзитни услуги. 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.

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.

Во продолжение АЕК сака да истакне дека услугата за меѓународно транзитирање не беше дел од дефиницијата на пазарот и во претходните анализи на овој релевантен пазар па како последица на тоа не беше регулирана во минатото. Исто така АЕК сака да наведе дека има драстични разлики во цената за меѓународно транзитирање со цената за транзитирање во национални рамки кое што го потврдува фактот дека неведените услуги не се заменливи и истите не припаѓат на истиот релевантен пазар.

Од септември наведено AEK заклучи дека меѓународните транзитни услуги не припаѓаат во рамки на релевантниот големопродажен пазар за Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

[10.1.5 Заклучок за супституција на побарувачката и супституција на понудата на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа](#)

Од горе наведените критериуми кои што AEK ги анализираше при дефинирање на пазарот на производи и услуги се дојде до заклучок дека:

- ✓ Големопродажната услуга за изнајмена линија не преставува замена на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа и не припаѓа на анализираниот пазар,
- ✓ Директната интерконекција не преставува супститут на услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа,
- ✓ Услугата транзитирање во јавни мобилни комуникациски мрежи не преставува супститут на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа и истата не е дел од анализираниот пазар,
- ✓ Услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа во национални рамки сочинува посебен релевантен пазар,
- ✓ Услугата за меѓународно транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа не преставува супститут на услугата национално транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа и истата не е дел од анализираниот пазар.

[10.2 Проценка на географски пазар](#)

Релевантниот географски пазар ја опфаќа територијата на која операторите се активни чинители од аспект на понуда и побарувачка на релевантни производи и услуги.

Согласно со Методологијата за анализа на релевантни пазари на AEK географската димензија на релевантните пазари најчесто се определува, имајќи ги предвид следните два критериуми:

- Подрачје покриено со мрежа

- Постоење на легални или други регулаторни инструменти

Врз оваа основа, географските пазари можат да бидат дефинирани како локални, национални или пак пазари кои покриваат територија на две или повеќе држави.

Географскиот пазар вклучува одредена територија на која се нудат соодветните меѓусебно заменливи јавни електронски комуникациски услуги и во која конкурентните услови се исти и се разликуваат од оние во соседните области.

- Подрачје покриено со мрежа

Поради присуството на врска помеѓу пазарниот удел и покриеноста на мрежата и фактот дека операторите кои обезбедуваат јавни електронски комуникациски услуги обично применуваат еднакви цени на територијата која е покриена од нивните мрежи, првата фаза на испитување на присуство на географски под пазари зависи од покриеноста на мрежата на операторот со поголем пазарен удел на релевантниот пазар на услуги.

Македонски Телеком АД е оператор со најголем пазарен удел (57,54%) на пазарот за фиксна телефонија според бројот на активни претплатници на крајот од четвртиот квартал од 2017 година. Исто така, операторот Македонски Телеком е и единствен оператор кој ја обезбедува услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Во продолжение треба да биде нагласено дека Македонски Телеком АД има изградена мрежа во најголемиот дел од територијата на државата (ткн. национално покривање) и дека операторот ја обезбедува услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа со еднакви цени и еднакви услови на целата територија на РСМ.

АЕК сака да истакне дека операторите ОНЕ.ВИП ДОО и ТРД Роби ДООЕЛ Штип се следните поголеми алтернативни оператори кои што делуваат на пазарот за фиксна телефонија. Операторот ОНЕ.ВИП има пазарно учество од 31,16% додека операторот ТРД Роби поседува 6,89% од малопродажниот пазар за фиксна телефонија на крајот на четвртиот квартал од 2017 година. Иако наведените алтернативни оператори не ја обезбедуваат услугата за транзитирање на повик во јавна фиксна телефонска мрежа сепак истите нудат услуги за фиксна телефонија по исти цени и еднакви услуги на целата територија на државата.

Од причина што операторот Македонски Телеком е единствен оператор кој ја обезбедува услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа и истиот има национално покривање и ја нуди услугата по исти цени и услови на целата територија на државата АЕК смета дека подкритериумот подрачје покриено со мрежа покажа дека не е потреба сегментација на анализиранниот пазар. Поточно АЕК смета дека географскиот пазар за услугата транзитирање во јавна телефонска мрежа е територијата на РСМ.

- Постоење на легални или други регулаторни инструменти

Според член 60 став 1-Постапка за нотификација “Пред започнување со обезбедување на јавни електронски комуникациски мрежи и/или услуги се доставува нотификација до АЕК.” Операторите кои за овозможување на своите услуги е потребно да користат ограничени ресурси треба да поднесат барање за нивно користење за потоа АЕК да им издаде одобрение за користење на истите.

Поради тоа АЕК смета дека не постојат легални или други регулаторни инструменти кои би допринеле до географска сегментација на големопродажниот пазар – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Географска сегментација на конкретен пазар е соодветно да се направи откако ќе се докаже дека конкурентните услови во даден регион се разликуваат од оние во соседните региони.

Справедувањето на детална географска анализа е оправдано во случај да се исполнети следниве услови:

- еден или неколку од алтернативните оператори имаат значителна, но помалку од национална покриеност на мрежите на територијата на земјата и вршат значителен конкурентен притисок во областите во кои спроведуваат активности,
- операторите даваат услуги со различни цени во различни региони на земјата или применуваат единствени национални цени кои се разликуваат значително од цените на другите оператори и
- постојат значителни географски разлики во карактеристиките на понудените услуги во однос на брзината, гарантираниот квалитет и др.

Како што наведовме погоре во текстот, операторите Македонски Телеком АД Скопје, ОНЕ.ВИП ДОО Скопје и ТРД РОБИ ДООЕЛ Штип се трите најголеми оператори на малопродажниот пазар на фиксна телефонија според бројот на претплатниците.

АЕК сака да истакне дека двата горенаведени алтернативни оператори имаат нецелосна но значителна покриеност на територијата на земјата со своите мрежи но сепак тоа не значи дека истите вршат конкурентски притисок на операторот Македонски Телеком кој има национално покривање на целата територија во поглед на обезбедувањето на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Имено, погоре во текстот на анализата истакнавме дека операторот Македонски Телеком е единствен оператор кој што ја обезбедува услугата која што е дел од овој релевантен пазар.

Моменталната состојба на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа укажува на тоа дека не постојат алтернативни оператори кои што со својата мрежна покриеност би вршеле конкурентски притисок на единствениот оператор кој што ја обезбедува услугата за транзитирање.

Според тоа AEK смета дека нема друг оператор кој што има значителна покриеност на сопствената мрежа на територијата на земјата и кој има можност да прави значителен конкурентен притисок врз операторот Македонски Телеком АД Скопје.

Во врска со вториот критериум дали операторите даваат услуги со различни цени во различни региони на земјата или применуваат единствени национални цени кои се разликуваат значително од цените на останатите оператори, може да се констатира дека сите оператори имаат унифицирана понуда за услугите во фиксна телефонија. Кога е во прашање фиксната телефонија операторите не прават географска сегментација ниту од аспект на цената или квалитативните параметри на понудите.

Сепак AEK сака повторно да истакне дека единствен оператор кој што ја обезбедува услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа е операторот Македонски Телеком А.Д. Скопје и истиот ја нуди услугата по еднакви цени и услови на целата територија на државата.

Како што веќе споменавме не постојат значителни географски разлики во карактеристиките на понудената услуга во однос на гарантиранот квалитет и техничките параметри.

AEK смета дека условите на понуда на големопродажната услуга транзитирање во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се хомогени на територијата на РСМ. Услугата за транзитирање е понудена на целата територија на РСМ под еднакви услови и цени, кон и од сите оператори во РСМ и не се разликуваат во однос на географската локација. Од тие причини AEK смета дека во определената временска рамка на оваа анализа не е потребна сегментација на географскиот пазар.

Врз основа на овие проценки, AEK заклучи дека има еден национален пазар за понуда на големопродажната услуга за транзитирање, односно релевантен географски пазар за услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа, предмет на оваа анализа е територијата на РСМ.

11. Три критериум тест

Согласно членот 80 став (2) од ЗЕК – Утврдување на релевантни пазари на производи и услуги, Методологијата за анализа на релевантните пазари и врз основа на препораката од Европска комисија од 2008 година⁷, АЕК е должна при спроведување на анализите на пазарите да го применува тестот на трите критериуми со единствена цел да биде утврдено дали некој пазар треба да биде подложен на претходна регулација или на истиот започнала да се развива ефективна конкуренција.

При утврдувањето на релевантните пазари АЕК треба да утврди дека кумулативно се исполнети следниве три критериуми:

1. присуство на високи и постојани бариери за влез кои можат да бидат од структурна, правна или регулаторна природа,
2. структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција во рамките на релевантен временски период и
3. Законот за заштита на конкуренцијата не е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот.

Во случај кога кумулативно се исполнети сите три критериуми, АЕК ќе спроведе анализа со која ќе се утврди нивото на конкуренција и ќе утврди дали на пазарот постои оператор со значителна пазарна моќ.

Главната разлика помеѓу три критериум тестот и процесот на анализирање на пазарот, е тоа што со три критериум тестот се става акцент на развојот и структурата на пазарот, а во процесот на спроведување на анализа на релевантниот пазар акцентот се става на односот помеѓу операторите кои дејствуваат на тој релевантен пазар, можноста од злоупотреба на доминантна пазарна моќ од страна на еден оператор и постоење можност за потенцијално неконкурентско однесување.

⁷ ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

11.1 Прва критеријум - Присуство на високи и постојани бариери за влез кои што можат да бидат од структурирана, правна или регулаторна природа

Согласно ЗЕК, Методологијата за анализа на релевантните пазари на АЕК⁸ и Упатството на Европската комисија за анализа на пазари и проценка на пазарна моќ (2002/C 165/03)⁹, за да се одреди дали има присуство на високи и постојани бариери за влез на релевантен пазар треба да се анализираат:

- структурните и
- правните или регулаторни бариери.

11.1.1 Структурни бариери за влез на пазарот

Структурни бариери за влез на пазарот се оние кои се појавуваат како резултат на потребните првични трошоци или условите на побарувачката и создаваат нееднакви услови помеѓу операторот со значителна пазарна моќ на пазарот и останатите оператори на електронски комуникациски мрежи/услуги кои што сакаат да влезат на пазарот односно го отежнуваат или попречуваат влезот на нови играчи на пазарот. Присуството на високи и постојани бариери за влез е главна препрека за развој на ефективна конкуренција. Бариерата за влез претставува рестрикција за влез на релевантен пазар која им овозможува на постојните оператори да ги зголемат цените над реалното конкурентно ниво.

Извештајот на ERG¹⁰ содржи листа на индикатори кои, во согласност со насоките на Европската Комисијата за 2002 година, може да бидат корисни за националните регулаторни тела при проценка на големината на бариерите за влез а тие се:

- Неповратни трошоци (*sunk cost*)
- Контрола на инфраструктурата која неможе да се дуплицира
- Технолошки предности
- Економија на обем и економија на интеграција

⁸ Бр. 1302-1803 од 03.10.2014

⁹ Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002)

¹⁰ The document (ERG(08)21- ERG Report on Guidance on the application of the three criteria test) is available at:
http://www.ig.eu/streaming/erg_08_21_erg_rep_3crit_test_final_080604.pdf?contentId=545221&field=ATTACHED_FILE.

¹¹ The document (ERG(08)21- ERG Report on Guidance on the application of the three criteria test) is available at:
http://www.ig.eu/streaming/erg_08_21_erg_rep_3crit_test_final_080604.pdf?contentId=545221&field=ATTACHED_FILE.

- Високо развиена дистрибутивна и продажна мрежа
- Диверзификација на производи/услуги (пакетирање на производи/услуги)

Во продолжение AEK ќе ги анализира наведените индикатори со цел проценување на големината на структурните бариери за влез на пазарот.

11.1.1.1 Неповратни трошоци

Неповратни трошоци, се трошоци кои операторот мора да ги направи за да влезе на пазарот а истите неможе да бидат повратени. Овие фиксни трошоци не се менуваат со количината на производство, и не зависат од временскиот период во кој операторот ќе остане на пазарот. Високите неповратни трошоци го прават влезот на пазарот помалку атрактивен и од таа перспектива се сметаат за бариера за влез на пазарот.

Некои телекомуникациски инфраструктури вклучуваат високи неповратни трошоци и долги временски периоди за изградба на истите. Ова особено се однесува на бакарната мрежи, која традиционално се користи за обезбедување на пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Таа претставува инфраструктура која не е лесно да се дуплира во одреден временски период. Во РСМ само операторот со значителна пазарна моќ Македонски Телеком поседуваше таква бакарна мрежа која беше распространета на целата територија на државата.

Во врска со дуплирањето на таквата бакарна мрежа која што во минатото ја поседуваше Македонски Телеком треба да се напомене дека спектарот на понудени големопродажни регулирани услуги овозможува алтернативните оператори без поголеми фиксни и неповратни трошоци туку со само малку повисоки трошоци од тие на СМП операторот да придобијат пазарен удел а во некои случаи и да се искачат и погоре на инвестициското скалило.

Исто така во продолжение би требало да се итакне и дека операторот Македонски Телеком во првиот квартал од 2014 година ја заврши миграцијата на својата мрежа од бакарна на целосно ИП базирна мрежа со што во РСМ престана употребата на бакарна мрежа за обезбедување на јавни телефонски услуги на фиксна локација.

Од причина што алтернативните оператори немаат потреба од изградба на таква бакарна мрежа затоа што јавните телефонски услуги на фиксна локација можат да ги обезбедат и преку други видови на мрежи како што се коаксијални кабелски и оптички мрежи во голема мера се намалени структурните бариери за влез на пазарот кои се појавуваат како неповратни трошоци. Ваквите мрежи се широко распространети на целата територија на

државата. Од праксата на пазарот и сето погоре наведено AEK заклучи дека не постојат бариери за влез на пазарот од аспект на неповратни трошоци.

11.1.1.2 Контрола на инфраструктурата која не се реплицира едноставно

Контрола на инфраструктурата која не може лесно да се дуплира е тесно поврзана со постоењето на неповратни трошоци (*sunk cost*). Инфраструктурата која не може лесно да се дуплира претставува индикација за пазарна моќ која ја уживаат постоечките мрежни оператори и истовремено ги зголемува бариерите за влез на новите потенцијални учесници, што укажува на фактот дека постои значајна бариера за влез на пазарот.

Ако оператор има контрола на инфраструктурата која не може лесно да се дуплира, а таа инфраструктура преставува значаен влезен фактор на релевантниот пазар, тоа може да преставува значајна бариера за влез за потенцијалните конкуренти. Разгледувањето на овој фактор е поврзан со абсолютната големина на операторот, како и проценка на економии на обем, економии на интеграција и неповратни трошоци. Капиталните вложувања потребни за изградба на пристапна мрежна инфраструктура се многу високи и потребно е време за враќање на инвестицијата за новите оператори кои сакаат да влезат на релевантниот пазар.

Освен ИП мрежата на операторот со значителна пазарна моќ, Македонски Телеком, обезбедувањето на услугите од страна на алтернативните оператори преку ИП платформа придонесува широкопојасниот пристап, да поттикне висок степен на конкуренција на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. AEK смета дека присуството на алтернативна широкопојасна инфраструктура има позитивно влијание на конкуренцијата на пазарот и претставува намалување на бариерите за влез на релевантниот пазар. Покрај тоа, со регулирање на големопродажните услуги на релевантните пазари можно е да влезат и оператори без притоа да имаат потреба да ја реплицираат мрежната инфраструктура на Македонски Телеком. Операторите на електронски комуникациски услуги кои сакаат да влезат или да се развиваат на овој пазар тоа може да го направат со користење на големопродажните услуги за пристап. Со помош на овие регулирани услуги од страна на AEK операторите можат да се појават на малопродажниот пазар како понудувачи на услуги во фиксната телефонија преку користење на мрежата на Македонски Телеком. Можноста за користење на овие услуги претставува доволно силен конкурентен фактор за да значително влијае на пазарот и да поттикне промена на структурата на пазарот во иднина.



Големиот број на големопродажни услуги може да се употребат за обезбедување на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа доколку некој потенцијален оператор сака да влезе на релевантниот пазар. Во последните години големопродажните надоместоци за овие услуги бележеа голем пад со што несомнено се направи голем чекор и можност за алтернативните оператори. Оператор кој има намера да понуди услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа, лесно може да го направи тоа преку искористување на предностите на ИП технологијата.

Во периодот кој го опфаќа третата анализа на големопродажниот пазар, кабелските оператори со сопствена мрежна инфраструктура продолжија со обезбедување на фиксни телефонски услуги (пристап и говор). На пазарот исто така присутни се и оператори кои поседуваат безжични технологии (Wi Fi, WiMax). Станува збор за паралелни мрежни инфраструктури преку кои може да се обезбеди услугата транзитирање на ист начин како и преку мрежата на Македонски Телеком.

Исто така AEK сака да истакне дека алтернативните оператори во РСМ имаат успешно развиено пристапни мрежи како што се:

- ВОИП услуга преку широкопојасна DSL конекција, кабел, оптика;
- фиксен безжичен пристап FWA – со користење на Wi Fi и WiMax технологија;
- fixed GSM.

Состојбата на пазарот во фиксна телефонија во РСМ укажува на фактот дека скоро сите оператори на пазарот имаат сопствена мрежа за обезбедување на услугите на крајните корисници. Мрежите на алтернативните оператори се со можност за обезбедување на услугата транзитирање што во голема мера ги намалува бариерите за влез на пазарот во поглед на обезбедување на услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Ваквата ситуација уште повеќе го потврдува фактот дека нема бариери за влез на пазарот од аспект на инфраструктура која не се реплицира едноставно. Исто така зголемениот број на мрежи за обезбедување на услуги во фиксна телефонија само го олеснуваат влезот на нови потенцијални оператори на пазарот за транзитирање од причина што имаат поголема можност за користење на некоја од мрежите на постоечките оператори.

Согласно образложеното погоре, AEK смета дека на пазарот за услуги за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа не постојат високи бариери за влез од аспект на контрола на инфраструктурата која неможе лесно да се дуплира.

11.1.1.3 Технолошки предности

Во временскиот период на изготвување на третата анализа на овој релевантен пазар алтернативните оператори користат неколку видови на технологии преку кои е можно користење на услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Овие технологии, базирани на ИП протоколот се технолошки еднакви со технологијата користена од страна на СМП операторот МКТ. Имено, новите генерации на мрежи користени од кабелските оператори (DOCSIS 3.0) ги имаат истите карактеристики на оптичката мрежа на СМП операторот. Преку тие мрежи алтернативните оператори можат да ја понудат услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа во иста мера како и операторот Македонски Телеком.

Од тие причини АЕК смета дека на пазарот - Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа не постојат технолошки предности кои би му овозможиле на операторот со значителна пазарна моќ операторот да дејствува независно во однос на формирањето на цените и обезбедување на услугите на пазарот.

11.1.1.4 Економија на обем и економија на интеграција

Економии на обем се карактеристика на производните процеси кои содржат високи фиксни трошоци, кои се типични за пазарите за електронски комуникации. Економија на обем постои кога зголемувањето на производството доведува до намалување на просечните трошоци по единица производ. Доколку постои, економијата на обем може да дејствува како ограничување за влез или како предност во однос на постојните конкуренти на пазарот. Ова е карактеристика на линии на производството базирани на технологии со релативно високи фиксни трошоци и пониски варијабилни трошоци.

Од аспект на услугата која што се нуди на релевантниот пазар, предмет на оваа анализа економијата на обем може да придонесе за поинтензивно и пооптимално искористување на мрежата. Ова е важно во сектори каде постојат повисоки фиксни трошоци за обезбедување на некоја услуга, и според тоа колку поголема количина на определена услуга е произведена толку е помал трошокот по единица производ.

Достапноста на голем број на големопродажни услуги имаат потенцијал за намалување на влијанието на економијата на обем и интеграција како бариери за влез, бидејќи овие големопродажни услуги може да се користат од страна на алтернативен оператор за обезбедување на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа, така што

операторите на електронски комуникациски услуги можат истата да ја понудат на малопродажниот пазар.

Преку услугата "Naked DSL" дигитална претплатничка линија од МКТ на големопродажно ниво, алтернативните оператори обезбедуваат управувани ВОИП услуги и широкопојасен интернет преку ДСЛ мрежата на Македонски Телеком. На тој начин алтернативните оператори избегнуваат трошоци за обезбедување на ПСТН пристап.

Големопродажните услуги кои што беа споменати погоре помагаат да се ублажат бариерите за влез на пазарот од аспект на високи фиксни трошоци. Имено регулираните цени кои се пресметани на база на трошоците на операторот со значителна пазарна моќ овозможуваат да алтернативните оператори обезбедуваат јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација како што е услугата за транзитирање со пониски трошоци односно со малку повисоки трошоци од тие на СМП операторот.

АЕК смета дека големопродажните услуги базирани на ИП протокол обезбедени од операторот со значителна пазарна моќ и мрежите на алтернативните оператори кои што во моментот на изработка на анализата се широко распространети на целата територија на државата допринесуваат за зголемување на конкуренцијата во нудење на услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа помеѓу алтернативните оператори и операторот со значителна пазарна моќ. Имено, мрежите на алтернативните оператори можат имаат доволен капацитет за обезбедување на услугата транзитирање за јавна фиксна телефонска мрежа и истата можат да ја понудат на трети страни.

Економија на интеграција постои кога просечниот трошок по единица производ или услуга се намалува како последица на производството на тој производ или услуга заедно со други производи или услуги. Економијата на интеграција го намалува трошокот за обезбедување на индивидуална услуга и доведува до намалување на просечниот трошок по единица производ или услуга. Економијата на интеграција е присутна кога услугите се обезбедуваат преку унифицирана мрежа а капацитетот на таа мрежа може да се подели помеѓу различни услуги.

Од аспект на инфраструктурата потребна за обезбедување на услуги на релевантниот пазар економијата на интеграција е присутна кога на пример капацитетот на мрежата се користи за обезбедување на различни услуги. Мрежите на алтернативните оператори потребни за обезбедување на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа се во можност да обезбедат голем спектар на други услуги со што би се зголемила економијата на интеграција на истите.

Можноста од користење на економиите на интеграција на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа се изразени преку се поголемата употреба на

пакетираните услуги на пазарот. Истите се нудат на пазарот како од СМП операторот така и од алтернативните оператори. Овие услуги му нудат можност на корисникот за добивање на единствена сметка за користење на повеќе услуги а воедно и ја зголемуваат економијата на интеграција кај операторите. Во поглед на користењето на економијата на интеграција AEK смета дека СМП операторот нема предност во однос на алтернативните оператори кои преку различни технологии нудат широк спектар на пакетирани услуги кои ја вклучуваат услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

11.1.1.5 Високо развиена продажна и дистрибутивна мрежа

Продажната и дистрибутивната мрежа и степенот на развиеност на истата игра клучна улога во обезбедувањето на услугите, особено малопродажните. Со развиена продажна и дистрибутивна мрежа релевантната услуга може да биде продадена и дистрибуирана поефтино и поефикасно а исто така може да влијае и на одлуката на потрошувачите.

Некои од алтернативните оператори како што се Телекабел (Роби) и ОНЕ.ВИП кои што делуваат на пазарот за фиксна телефонија имаат високо развиена дистрибутивна и продажна мрежа скоро на исто ниво како и операторот Македонски Телеком на целата територија на РСМ.

Горенаведените алтернативни оператори имаат свои продажни салони преку кои имаат можност да ја нудат услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа со што би ја зголемиле конкуренцијата на релевантниот пазар. Вака развиените продажни и дистрибутивни мрежи на алтернативните оператори не доведуваат до заклучок дека на релевантниот пазар постои бариера за влез на истиот од аспект на високо развиена продажна и дистрибутивна мрежа.

Од горенаведеното AEK заклучи дека на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа не постои оператор кој има високо развиена продажна и дистрибутивна во таква мерка да истата би му овозможила предност во однос на другите учесници на пазарот.

11.1.1.6 Диверзификација на производи/услуги (пакетирање на производи/услуги)

Диверзификација на производи/услуги се однесува на способноста на еден оператор да обезбеди портфолио на слични производи или услуги кои може да се комбинираат во заедничка продажба и да бидат конкурентни за потенцијалните учесници на пазарот.

Диверзификација на производи/услуги може да му обезбеди на операторот услови да ги задржи крајните корисници и да се стекне со конкурентска предност во однос на другите учесници на пазарот.

Диверзификација на производи и услуги може да претставува ефективна бариера на влез на пазарот во присуство на високи фиксни трошоци. Ако операторот на пазарот е во состојба да понуди голем спектар на продукти и услуги, би било потешко на новите потенцијални оператори кои што сакаат да влезат на пазарот да се фокусираат на одреден сегмент на пазарот. Во присуство на високи фиксни трошоци потребни за обезбедување на секој тип на производ или услуга диверзификацијата на производи и услуги претставува висока бариера за влез на пазарот.

На релевантниот пазар предмет на анализа диверзификацијата на производи и услуги може да биде анализирана од две различни перспективи

- Пакетирање на одредени услуги од различна природа во еден пакет
- Нудење на различни видови на тарифи за фиксни телефонски услуги

Во врска со првата поточна факт е дека во РСМ постојат голем спектар на пакетирани услуги кои што вклучуваат јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација, мобилни услуги и ред други услуги. Сепак AEK би сакал да нагласи дека ваквата стратегија на пакетирање на услуги е присутна кај поголем дел од операторите на пазарот, односно освен операторот со значителна пазарна моќ и алтернативните оператори имаат слични стратегии за пакетирање на услуги со кои што би придобиле поголем број на пратплатници. Податоците со кои располага AEK а кои се доставуваат од страна на операторите покажуваат дека поголем дел од алтернативните оператори нудат пакетирани услуги на пазарот за електронски комуникации. Алтернативните оператори поради тоа што поседуваат сопствена мрежна инфраструктура во подрачјата каде работат, најголем дел од нив се во можност да пакетираат услуги како тв и интернет а често се надополнува и фиксната телефонија. Имајќи предвид дека пазарот на фиксна телефонија опаѓа, услугите тв и интернет се далеку поконкурентни. Ова значи дека операторите најчесто обезбедуваат три услуги : фиксен говор, тв и интернет, но реалната состојба е дека добар дел од корисниците говорот воопшто не го користат. Токму поради можноста речиси сите алтернативни оператори да обезбедат пакетирана услуга, истата не претставува значајна конкурентна предност кај било кој оператор. Дури операторите истата можат да ја обезбедуваат користејќи ги големопродажните услуги на Македонски Телеком АД како регулиран оператор и на тој начин да обезбедат пакет од услуги и таму каде немаат сопствена мрежна инфраструктура. Поради ова AEK констатира дека критериумот пакетирање на одредени услуги од различна природа во еден пакет не создава конкурентна бариера.

АЕК смета дека и втората поточна која се однесува на различни тарифи за фиксни телефонски услуги не претставува бариера за влез на релевантниот пазар. Ваквиот заклучок на АЕК се темели на фактот што некои од помалите алтернативни оператори влезот на пазарот го остварија точно таргетирајќи одреден сегмент на пазарот без оглед на општата диверзификација на производи и услуги на пазарот. Некои од операторите го ставија својот акцент на резиденцијалните корисници понудувајќи тарифи односно договори кои што се на неопределено време додека други оператори својот бизнис план го темелат на бизнис корисниците и нудат тарифи кои што се слични а во некои случаи и поефтини од они на СМП операторот.

Во согласност со горекажаното АЕК смета дека критериумот диверзификација на производи и услуги не претставува бариера за влез на пазарот за услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

11.1.1.7 Заклучок за структурни бариери за влез

На пазарот кој е предмет на разгледување, два силни фактори имаат решавачко влијание на нивото за бариери за влез. Првиот фактор е од регулаторен аспект односно регулацијата на големопродажните услуги додека другиот е слободните комерцијални активности на конкурентските компании и зголемениот технолошки развој во поглед на обезбедувањето на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Наметнатата регулацијата на одредени големопродажни услуги на МКТ ефективно придонесуваат за намалување на структурните бариери за влез. АЕК смета дека тие ќе продолжат да влијаат врз развојот на сопствените мрежи на алтернативните оператори како и на времето потребно за влез на релевантниот пазар. Во практика можноста за користењето на големопродажните регулирани услуги овозможува алтернативните оператори без поголеми фиксни и неповратни трошоци туку со само малку повисоки трошоци од тие на операторот со значителна пазарна моќ да придобијат пазарен удел.

Технолошкиот развој и зголемената побарувачка за користење на пакетираните услуги овозможува полесен влез на алтернативните оператори на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа со помош на сопствени мрежи базирани на ИП протокол како и останати безжични технологии.

Ваквата зголемена технолошка конкуренција овозможува алтернативните оператори да се натпреваруваат со операторот со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар. Со комерцијалната слобода при формирањето на своите цени за услугите алтернативните

оператори го зголемуваат конкурентскиот притисок врз формирањето на цените за услугите на корисниците.

Во согласност со горенаведените аргументи АЕК смета дека првиот критериум за определување на пазари подложни на ex-ante регулација кој што се однесува на високи и постојани бариери за влез на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа не е исполнет. Поточно во моментот нема структурни бариери за влез на релевантниот пазар кои што би спречиле висок степен на конкуренција на истиот.

[11.1.2 Правни или регулаторни бариери за влез](#)

Врз основа на препораките на Европската комисија, легалните и регулаторните бариери не зависат од економски услови, но произлегуваат од законодавни, административни или други слични мерки кои индиректно влијаат на влезот на нови оператори/учесници на пазарот.

Врз основа на Извештајот за три критериум тест изготвена од групата на европски регулатори (ERG)¹¹, главните правни или регулаторни бариери за влез на пазарот се следните:

- Потребата за административна одлука односно дозвола за да се започне со комерцијална работа;
- Ограничувања и услови поврзани со употребата на радиофrekвенцискиот спектар;
- Влијание на начинот на кој е поставена регулативата за нови оператори/учесници кои планираат да влезат на пазарот.

[11.1.2.1 Потреббата за административна одлука односно дозвола за да се започне со комерцијална работа](#)

Согласно ЗЕК во член 60 став (1) е наведено дека пред започнување со обезбедување на јавни електронски комуникациски мрежи и/или услуги се доставува нотификација до Агенцијата. Во член 60 став (2) се наведува дека врз основа на нотификацијата од ставот (1) на овој член операторот има право да обезбедува јавни електронски комуникациски

¹¹ ERG Report on Guidance on the application of the three criteria test: June 2008 - (ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604)

мрежи и/или услуги, односно да гради, работи и управува со јавна електронска комуникациска мрежа или да овозможи достапност на истата, согласно со овој закон. Согласно овој законски основ секоја компанија која ќе ги испочитува законските одредби и ќе се нотифицира може непречено да обезбедува јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација а со самото тоа и да ја обезбедува услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

11.1.2.2 Ограничувањо и услови поврзани со употребата на радиофреквенцискиот спектар

Во врска со критериумот ограничувања и услови поврзани со употребата на радиофреквенцискиот спектар треба да се напомене дека услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа може да се обезбедува со примена на повеќе различни GSM технологии. Една од можностите за обезбедување на услугата е преку fixed GSM технологија како што ја обезбедува операторот ОНЕ.ВИП. Доколку нов учесник би се одлучил да ја обезбедува услугата преку технологија означена како fixed GSM тогаш со оглед на тоа дека се потребни фреквенции за да може истата да биде обезбедена, радиофреквенцискиот спектар може да претставува бариера. Од причина што во минатото дел од операторите кои што добија одобренија за користење на GSM технологијата истите ги вратија на АЕК и престанаа со обезбедување на услуги со таа технологија, има слободни фреквенции кои би можеле да се доделат на нови заинтересирани оператори. Во согласност со горенаведеното може да се заклучи дека не постојат ограничувања и услови поврзани со употребата на радиофреквенцискиот спектар кои што би го ограничиле влезот на релевантниот пазар.

11.1.2.3 Блијание на начинот на кој е поставена регулативата за нови оператори/учесници кои планираат да влезат на пазарот

АЕК би сакал да истакне дека не постојат одредби во ЗЕК или подзаконските акти, кои би го оневозможиле операторот кој ја изградил сопствената мрежа да оствари влез на пазарот и да започне да обезбедува услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Исто така би требало да се напомене дека постојната регулатива на останатите релевантни пазари овозможува ред големопродажни услуги кои што овозможуваат полесен влез на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

11.1.2.4 Заклучок за правни или регулативни бариери за влез

После анализата на правните и регулативни бариери за влез на пазарот АЕК заклучи дека секоја компанија која ќе ги испочитува законските одредби и ќе се нотифицира може непречено да започне со обезбедување на услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Исто така заклучи дека не постојат ограничувања и услови поврзани со употребата на радиофrekвенцискиот спектар како и дека начинот на кој е поставена регулативата нема влијание на новите учесници оператори/учесници кои планираат да влезат на пазарот.

11.1.3 Заклучок за првиот критериум - Високи и постојани бариери за влез на пазарот

Врз основа на горе оброзложениот прв критериум за постоење на високи и постојани бариери за влез на релевантниот пазар кои можат да бидат од структурна, правна или регулативна природа, АЕК констатира дека не постојат бариери за влез на пазарот. Ваквиот заклучок на АЕК се темели на зголемениот развој на NGA, не постоењето на административна пречка односно дозвола за да се започне со работа, не постоењето на ограничувања и услови поврзани со употребата на радиофrekвенцискиот спектар, се поголемото користење на пакетирање на услугите, обезбедување на исти јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација од страна на алтернативните оператори како и операторот со значителна пазарна моќ, зголемена достапност и употреба на менаџиран VoIP, транзиција од традиционалните PSTN мрежи во модерни "All-IP" решенија, еднаквото користење на економиите на обем и на интеграција од страна на алтернативните оператори и СМП операторот и речиси еднакво развиените дистрибутивни и продажни мрежи на алтернативните оператори и СМП операторот. Сите овие причини имаат значителна улога во намалувањето т.е. елиминирањето на бариерите за влез на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. АЕК смета дека ваквите промени се очекува да продолжат и во иднина.

11.2 Втор критериум-структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција во рамките на релевантен временски период

Вториот критериум се однесува на анализирањето дали во отсуство на претходна регулација (ex-ante) пазарот има тенденција да има ефикасна конкуренција во временскиот интервал од три години до кога најдоцна треба да се спроведе следна

анализа. Според работниот документ на Европската Комисија бр. ((C(2007) 5406)) EXPLANATORY NOTE со вториот критериум треба да се покаже дали и при отсуство на регулатива на релевантниот пазар а во определени временски рамки (во рамките на предметниот тригодишен период до следната анализа) истиот може да се развива во правец на ефикасна конкуренција.

Анализата на овој критериум би требало да се двинжи во насока на проверка на условите на пазарот кои водат кон ефективна конкуренција. Исто така потребно е да се утврди дали и покрај постоење на потенцијални бариери за влез на пазарот, во перспективен период од три години би можноело да се очекува истиот да се развива и двинжи кон ефективно конкурентен пазар. Желбата за развој на одржлива конкуренција во соодветен временски период, не значи дека истото ќе се случи за краток временски период но значи дека со анализата е утврдено дека постои одредена динамика на пазарни настани кои може да доведат до ефикасна пазарна конкуренција.

При разгледувањето на овој критериум ЕК препорачува разгледување на неколку показатели кои ја описуваат динамиката на развој на ефективна конкуренција на пазарот:

- пазарен удел
- ценовен тренд и ценовно однесување
- диверзификација на производи/услуги (пакетирани производи/услуги)
- бариери за проширување
- потенцијална конкуренција

Пред да се започне со анализирање на показателите за динамиката за развој на ефективна конкуренција на пазарот АЕК сака да напомене дека показателот Диверзификација на производи/услуги (пакетирање на производи/услуги) беше анализиран во првиот критериум на три критериум тестот.

11.2.1 Пазарен удел

Пазарниот удел на операторите на релевантните пазари е значаен показател за пазарната моќ на истите. Со утврдување на големината на пазарот и учеството на секој поединечен учесник се утврдува дали некој оператор поседува значителна пазарна моќ на пазарот или истиот се стреми кон ефикасна конкуренција.



Од 18 нотифицирани субјекти во службената евиденција на АЕК во 2017 година година 17 субјекти обезбедуваа јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација за национален и/или меѓународен сообраќај, и тоа:

1. Македонски Телеком-Скопје,
2. Оне.ВИП- Скопје,
3. Роби- Штип,
4. Неотел- Скопје,
5. Инфел Нет Плус- Охрид,
6. Актон-Скопје,
7. Нетплус- Охрид,
8. Нетплус комуникации- Скопје,
9. Турк Телеком Интернационал - Скопје,
10. Алтар Сат-Охрид,
11. Кабле Калл – Кичево,
12. ФНС Глобал – Скопје,
13. Винсакт Кабел – Виница,
14. Рота Телеком – Скопје,
15. Фреемобиле – Скопје,
16. Кабел Риз – Скопје
17. Мултимедија – Гостивар

Иако според службената евиденција горенаведените оператори се активни на пазарот само дел од нив имаат активни претплатници. Имено, според податоците на АЕК заклучно со 31.12.2017 год, односно до периодот опфатен со оваа анализа подолу наведените оператори се активни за обезбедување на јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација за национален и/или меѓународен сообраќај и имаат активни претплатници на пазарот за фиксна телефонија:

- "Македонски Телеком" АД- Скопје
- Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје
- "Неотел" ДОО- Скопје
- ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип
- "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и
- "Актон" ДООЕЛ – Скопје

Во продолжение треба да се истакне дека во годините од последната анализа односно во периодот опфатен со оваа анализа (2014-2017 година) само операторот Македонски телеком ја обезбедува услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Поточно, операторот Блузу кој делуваше како самостоен кабелски оператор на пазарот за фиксна телефонија во 2014 и 2015 година ја обезбедуваше услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа како и операторот Македонски Телеком но од 2016 година до крајот на 2017 година само операторот Македонски телеком кој впрочем е и оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар за транзитирање во фиксна мрежа ја обезбедува наведената услуга.

Исто така, AEK сака да појасни дека податоците со кои располага а кои се доставуваат од страна на операторите покажуваат дека пазарот за фиксната телефонија од година во година е во константен пад.

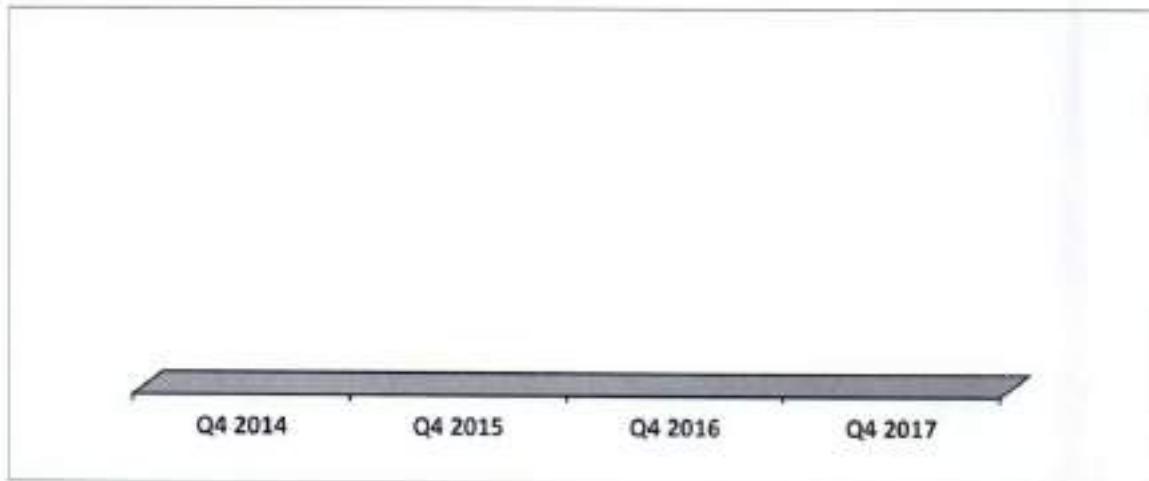
Ваквото опаѓање на пазарот во фиксна телефонија доведува до ситуација да операторите се помалку нудат дел од услугите кои претходно се обезбедувале на овој релевантен пазар.

Ваквиот тренд на опаѓање на пазарите на фиксна телефонија не е исклучок само во РСМ туку истиот е застапен во целата Европска Унија. Од тие причини и Европската комисија реши поголемиот број од пазарите во фиксна телефонија да ги избрише од препораката за листа на релевантни пазари подложни на претходна (ех-анте) регулација.

Промените во пазарниот удел помеѓу анализите ќе ни го покажат трендот на движење на пазарот, што ќе ни даде сознание дали состојбата на пазарот се стреми кон ефективна конкуренција или сеуште постои оператор/и со значителна пазарна моќ. По спроведувањето на првата и втората анализа на овој релевантен пазар операторот Македонски Телеком АД беше определен за оператор со значителна пазарна моќ.

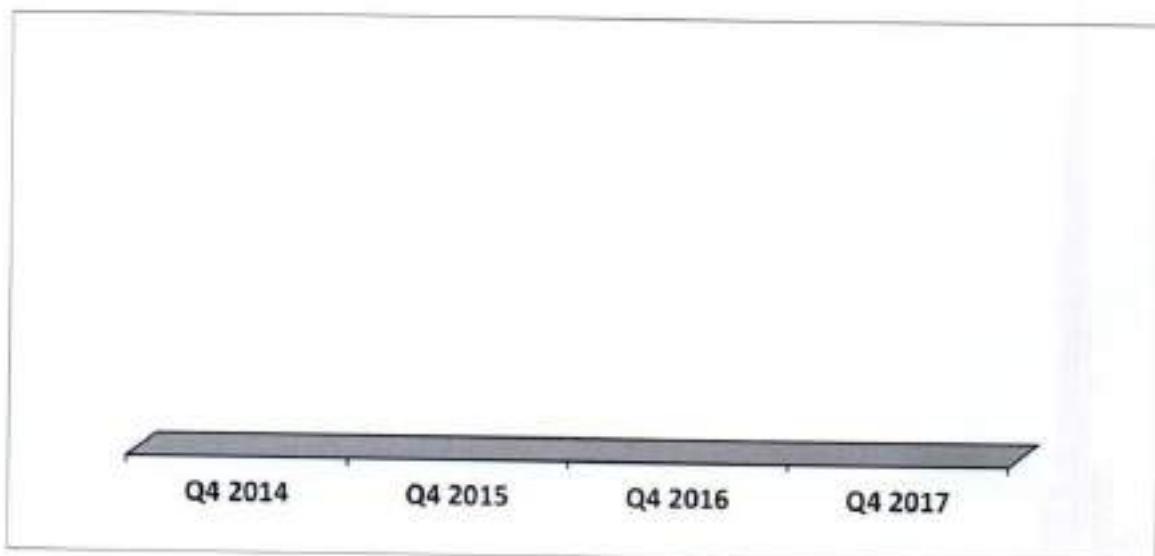
Во наредните неколку графикони ќе биде представено движењето низ годините во поглед на сообраќајот и приходите од услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Од причина што податоците во следните графикони се однесуваат само на еден оператор кој што делува на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа истите се строго доверливи и нема да бидат објавени во износи во текстот на оваа анализа.

Во следниот графикон е претставено движењето на пазарниот удел на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа од 2014 до 2017 година.



Графикон 1: Национален сообраќај (во минути) кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком и завршува по други финансни и мобилни оператори

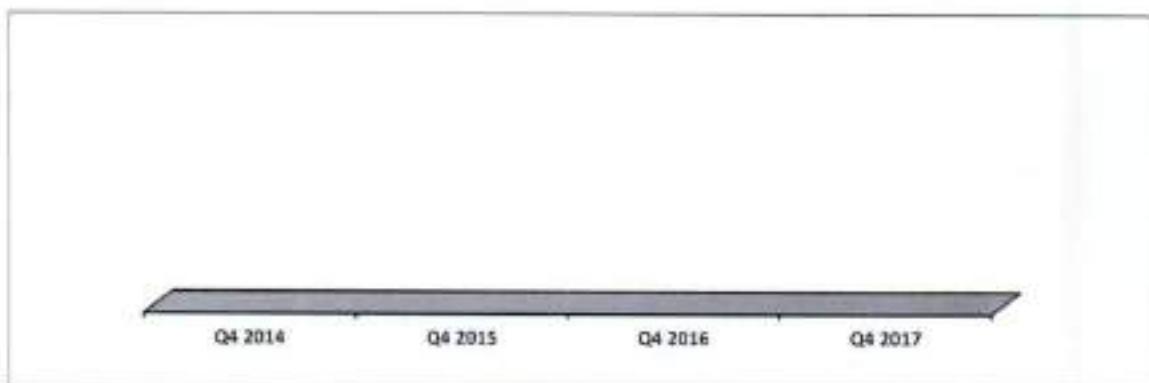
Од графиконот број 1 во кој се претставени пазарните удели на операторот со значителна пазарна моќ според минути сообраќај од транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа може да се забележи дека истите се во постојано опаѓање низ годините. Доколку го споредиме пазарниот удел на Македонски Телеком од Q4 2014 година кога истиот е највисок во периодот опфатен со анализата со пазарниот удел на операторот во Q4 2017 година може да се забележи дека истиот е намален за дури 54%. Ваквото намалување на пазарниот удел на единствениот оператор кој што делува на пазарот укажува на се помалата употреба на услугата опфатена со овој релевантен пазар. Ваквиот случај на намалена употреба на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа како што наведевме и погоре во текстот е застапен и во целата Европска Унија па од тие причини Европската комисија и го избриши релевантниот пазар од листата на пазари подложни на претходна ex-ante регулација.



Графикон 2: Национални сообраќај кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни оператори

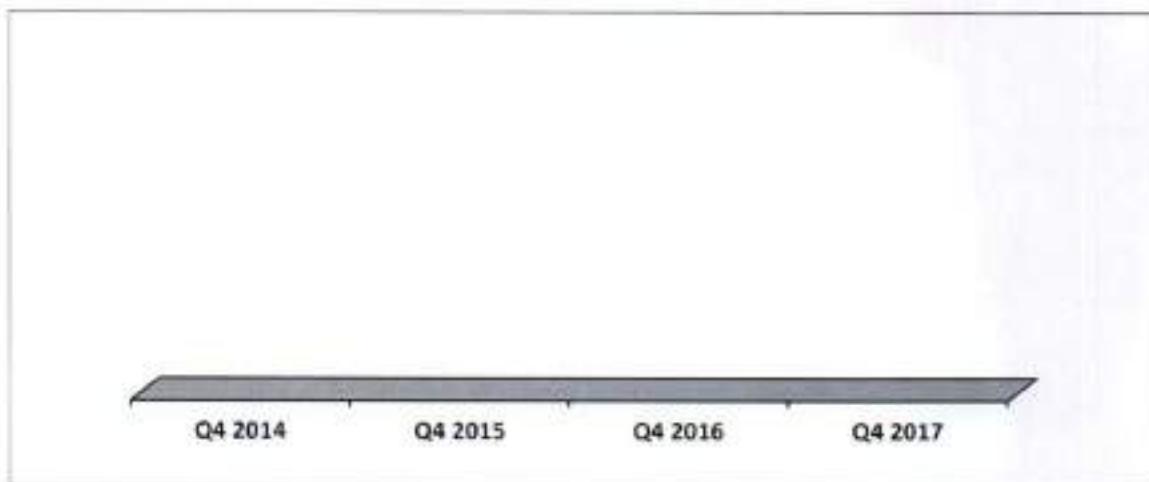
Во графиконот број 2 е претставен пазарниот удел (во минути) од сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни оператори.

Од податоците во анализираниот графикон може да се забележи истата состојба како и во претходниот графикон каде што беше претставен вкупниот национален сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежите на домашни фиксни и мобилни оператори. Поточно можеме да забележиме дека сообраќајот опаѓа од година во година. Доколку се спореди сообраќајот од Q4 2014 година со сообраќајот од Q4 2017 година ќе заклучиме дека истиот е намален за 60%. Намалувањето на сообраќајот означува дека се помал број на оператори ја користат услугата за транзитирање низ мрежата на СМП операторот за да се сврзат со претплатници на мрежите на домашни фиксни оператори.



Графикон 3: Национални сообраќај (во минути) кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком и завршува во идниот најдомашниот мобилен оператор

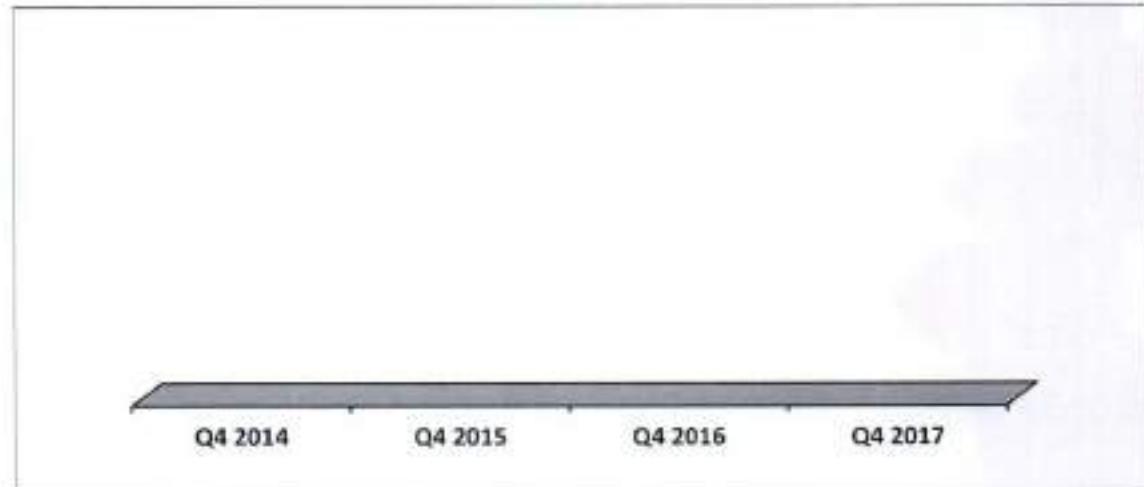
Од графиконот бр 3 во кој што е прикажан сообраќајот кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком и завршува во мрежи на домашни мобилни оператори може да се забележи дека истиот константно се намалува низ годините. Доколку го споредиме сообраќајот од Q4 2014 година со сообраќајот остварен во Q4 2017 година може да заклучиме дека истиот е намален за 39%. Намалувањето на сообраќајот е евидентно како и во претходните два графикони што укажува на фактот дека операторите се помалку ја користат услугата за транзитирање низ мрежата на единствениот оператор на пазарот кој ја обезбедува оваа услуга.



Графикон 4: Графикон кој прикажува националниот сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком и завршува по идниот најдомашни финансни и мобилни оператори.

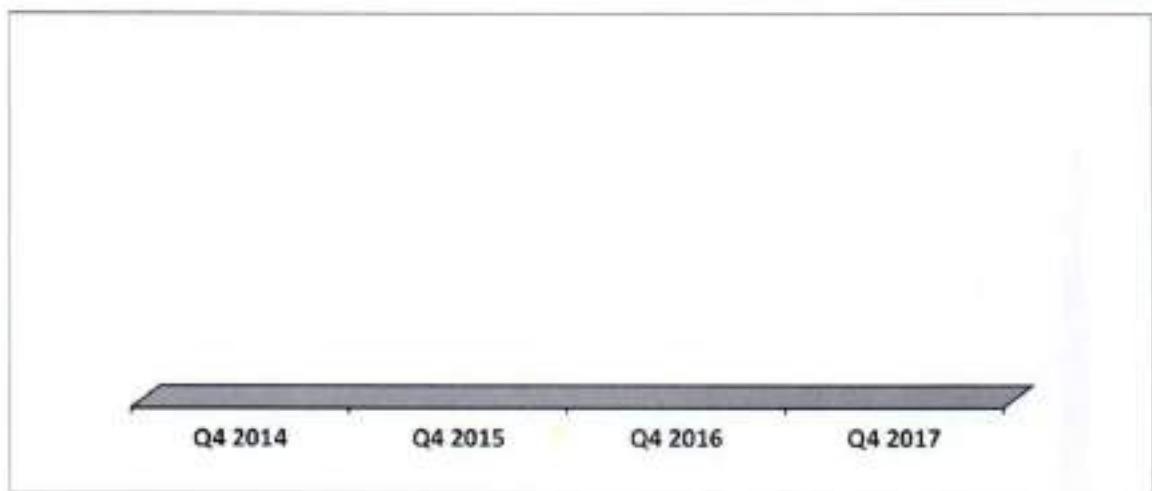
Доколку се анализираат податоците претставени во графиконот број 4 а кој што се однесуваат на приходите од национален сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни и мобилни оператори може да се забележи истата состојба како и во поглед на сообраќајот. Имено, приходот од услугата транзитирање во јавни фиксни телефонски мрежи опаѓа од година во година. Доколку направиме споредба на приходот остварен во четвртиот квартал од 2017 година со приходот остварен во четвртиот квартал од 2014 година можеме да заклучиме дека истиот е намален за 59%. Намалувањето на приходите на единствениот оператор кој што делува на релевантниот пазар за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа го потврдува фактот дека пазарот опаѓа во сите анализирани сегменти.

Како што наведовме погоре во текстот на анализата повеќето од операторите во Р.Македонија се интерконектирани помеѓу себе па само некои помали оператори останаа корисници на услугата транзит со цел да стигнат до корисниците на друг оператор со кој што немаат директна интерконекција.



Графикон 5: Приход (во денари) од национален сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни оператори

Од податоците прикажани во Графиконот број 5 може да се забележи дека приходот од национален сообраќај кој транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни фиксни оператори опаѓа со иста мера како и целокупниот приход од транзитирање на национален сообраќај. Имено, од Q4 2014 година до Q4 2017 година односно во периодот опфатен со анализата приходот прикажан во горниот графикон е во постојан пад.



Графикон 6: Приход (в: денари) од национален сообраќај кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во исклучување на домашни мобилни оператори

Анализата на податоците кои што се однесуваат на приходи од национален сообраќај кој што транзитира низ мрежата на Македонски Телеком а завршува во мрежи на домашни мобилни оператори го потврдуваат фактот дека пазарот за транзитирање е во постојан пад. Податоците кои што се однесуваат на наведениот приход покажуваат дека се помалку оператори ја користат услугата за транзитирање за да стигнат до претплатници на мрежите на домашните мобилни оператори.

Според показателот пазарен удел кој што е еден од повеќето при анализирањето на вториот критериум од три критерија тестот може да се заклучи дека пазарот за услуги за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа е во постојан пад низ годините опфатени со анализата. Анализираните податоци покажаа дека пазарниот удел од националниот сообраќај кој транзитира низ мрежата на операторот со значителна пазарна моќ определен со претходната анализа и завршува во мрежи на домашни фиксни и мобилни оператори постојано опаѓа а со тоа опаѓа и приходот од истиот сообраќај. Во текстот на анализата AEK појасни дека ваквата состојба на пазарот за транзитирање во јавни фиксни телефонски мрежи не е исклучок само во РСМ односно дека состојбата е иста во целата Европска Унија. Се помалата употреба на услугата транзитирање во јавни фиксни телефонски мрежи доведе до тоа да Европската Комисија го исклучи пазарот од листата на пазари подложни на претходна ex-ante регулација. Исто така во анализата AEK напомена дека целокупниот пазар за фиксна телефонија во РСМ бележи константен пад па од тие причини не е изненадувачки фактот што и пазарот кој што е предмет на оваа анализа го следи истиот тренд.

Сепак треба да се истакне и дека показателот пазарен удел покажа дека во последните години опфатени со анализата на овој релевантен пазар единствен оператор кој што ја

обезбедува услугата за транзитирање е операторот со значителна пазарна моќ определен со претходната анализа А.Д Македонски Телеком, Скопје.

Фактот што само еден оператор делува на релевантниот пазар доведува до заклучок дека пазарот не се стреми кон ефикасна конкуренција односно постои монопол при обезбедувањето на услугата на овој релевантен пазар.

Од тие причини AEK смета дека овој критериум за претходна (ex-ante) регулација на овој пазар е исполнет.

11.2.2 Ценовен тренд и ценовно однесување

Ценовната политика која што ја спроведува одредена фирмa 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. Мора да напоменеме дека во периодот помеѓу анализите на овој релевантен пазар со миграција на мрежата на Македонски телеком на ИП платформа операторот започна да применува една малопродажна цена за повици/минута, кон крајни корисници без разлика дали тие се претплатници на мрежата на Македонски телеком или се претплатници на други оператори. Исто така применува и иста цена за повици без разлика на која географска локација на територијата на РСМ завршува повикот.

Исто така со претходната анализа на овој релевантен пазар беше утврдено дека постојат две големопродажни цени за транзит низ мрежата на операторот со значителна пазарна моќ и тоа единечен и двоен транзит, но по гореспоменатата миграција на ИП платформа се доведе до тоа да Македонски Телеком применува една големопродажна цена за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа.

Големопродажната цена за услугата транзитирање низ мрежата на Македонски телеком, согласно обврски наметнати врз основа на втората анализа на овој пазар, е предмет на одобрување од страна на AEK.

AEK сака да истакне дека големопродажната цена за услугата транзитирање на повик во јавна фиксна телефонска мрежа на операторот со значителна пазарна моќ не е променета во временскиот период опфатен со оваа анализа.

Како што беше кажано во текстот на анализите на останатите пазари за фиксна телефонија малопродажните цени за услугата повик понудени од страна на алтернативните оператори во начело ги следат цените на СМП операторот. Висината на

цените за повик кој потекнува од операторите на јавна телефонска мрежа на фиксна локација во најголем дел беа поставени на приближно еднакво или еднакво ниво кога се спроведува анализите на тие пазари.

Иако големопродажната цена за услугата транзит во мрежите на алтерантивните оператори не е јавно објавена AEK смета дека истата е на приближно еднакво ниво како кај операторот со значителна пазарна моќ. Ваквата констатација на AEK се темели на фактот што знаеме дека големопродажната цена за транзит во одредени случаи е составен дел на малопродажната цена за повик кои што се јавно објавени а како што напоменавме погоре се на приближно исто ниво како цената на операторот со значителна пазарна моќ.

Непроменетата големопродажна цена за услугата транзит во јавна фиксна телефонска мрежа на операторот со значителна пазарна низ годините опфатени со оваа анализа заедно со непроменетите малопродажни цени за услугата повик во јавна фиксна телефонска мрежа доведуваат до заклучок дека пазарот не се движи во насока на зголемена ценова конкуренција.

Од сето погоре наведено AEK дојде до заклучок дека ценовниот тренд и ценовното однесување на операторите во изминатиот временски период покажуваат дека пазарот не се движи кон зголемена ценовна конкуренција и од таа причина смета дека овој критериум за регулација на анализираниот пазар е исполнет.

11.2.3 Бариери за проширување

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 односно, обемот на продадена количина на производи или бројот на купувачи има правец на надолно движење, во економската теорија познат „зрел пазар“. По дефиниција „зрел пазар“ претставува оној пазар каде е постигната рамнотежа помеѓу понудата и побарувачката, и истиот 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. Ако постојат пречки за раст на пазарот тогаш на нив може да се гледаат како можна бариера за влез на пазарот. Потенцијалните учесници кои сакаат да влезат на пазар кој е во повисок стадиум на својот развој се насочуваат кон освојување на корисници на постојната конкуренција. Од причина што пазарот за услуга за

транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа во годините опфатени со оваа анализа е во константен пад можеме да кажеме дека пазарот може да се смета за зрел пазар.

Како што кажавме погоре во текстот зрел пазар покажува отсуство на раст и иновации а со тоа и отсуство на развој на пазарната конкуренција. Ако знаеме дека во годините на регулација на овој пазар истиот се движеше во насока на зрел пазар со се помал број на иновации и спаѓање на растот на пазарот AEK смета дека е потреба дерегулација на истиот.

Од сето погоренаведено AEK смета дека дерегулацијата на овој пазар ќе допринесе до зголемување на условите за инвестирање во нови услуги на пазарот како и до целокупен развој на пазарот. Развојот на пазарот за фиксна телефонија во целина би допринел и до развој на пазарот за транзитирање во поглед на обезбедување на новите услуги кои би се појавиле на пазарот.

Во првиот квартал од 2014 год заврши процесот во кој операторот Македонски телеком ја миграира својата мрежа и почна да ја обезбедува услугата повик преку ИП платформа. Тоа беше последната иновација на овој релевантен пазар и оттогаш па наваму пазарот почна да има пад во сите аспекти.

Ако се анализира инсталираниот капацитет на мрежите преку кои се обезбедуваат јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација ќе се дојде до заклучок дека истиот е значителен. Треба да се истакне дека покривањето на безжичните мрежи на некои алтернативни оператори е скоро на целата територија на државата, а исто така постојат и други кабелски и оптички мрежи во сопственост на алтернативните оператори кои имаат значително покривање на територијата на државата. Проширувањето на понудите за јавни телефонски услуги на фиксна локација во случај на зголемувањето на побарувачката на истите би можела да се оставари без дополнителни трошоци направени од страна на операторите. Сепак за да се оставари зголемување на побарувачката треба да се зголеми иновацијата на услугите на пазарот која што во моментот на изработка на анализата ја нема на пазарот.

Во работниот документ на Европската Комисија бр {{C(2007) 5406}} „EXPLANATORY NOTE“ нагласено е дека овој критериум е од динамичка природа и како таков треба да биде разгледуван.

Во согласност со горекажаното AEK дојде до заклучок дека, на пазарот услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа не постојат бариери за проширување и смета дека дерегулацијата на пазарот уште повеќе би допринела до зголемување на иновациите и портфолиот на услугите понудени од операторите.

11.2.4 Потенцијална конкуренција

Постоењето на различни паралелни инфраструктури на други оператори кои се во можност да ја обезбедуваат истата услуга преку користење на различни технолошки решенија претставува конкурентски притисок врз операторот со доминантна пазарна моќ.

На малопродажниот пазар за фиксна телефонија во РСМ во моментот има 8 активни оператори кои се во можност да ја обезбедат услуга транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Поголем дел од операторите обезбедуваат услуги преку сопствена мрежна инфраструктура која исто така може да се користи за обезбедување на услугата транзитирање. Податоците кои што АЕК ги анализираше а кои се однесуваат на овој релевантен пазар покажа дека во последните три години опфатени со анализата само операторот со значителна пазарна моќ ја обезбедува услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Погоре во текстот на анализата истакнавме дека целокупниот пазар за фиксна телефонија е во константен пад што можеби е и една од причините што останатите оператори не се решаваат да делуваат на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Во изминатите години се случија некои спојувања на пазарот за фиксна телефонија.

Се случи спојување на еден од поголемите кабелски оператори а тоа е операторот БЛИЗУ СКОПЈЕ кон новиот оператор Друштво за комуникациски услуги ОНЕ.ВИП ДОО Скопје. Со Допис доставен на АЕК од 08.08.2014 година од Друштвото за телекомуникациски инженеринг, софтвер, трговија и услуги БЛИЗУ МЕДИА ЕНД БРОУДБЕНД ДООЕЛ Скопје, регулаторот беше информиран за промена на сопственоста и новиот сопственик на компанијата е "мобилком Мазедониен Бетеилунгсвервалтунг Гмбх" со седиште на улица Ласалштрасе бр 9 во Виена. Оваа компанија истовремено е и сопственик на поранешниот ВИП ОПЕРАТОР ДООЕЛ Скопје односно има поголем сопственички удел во новиот оператор Друштво за комуникациски услуги ОНЕ.ВИП ДОО Скопје. Ова превземање што се случи на пазарот на електронските комуникации во август 2014 година, е важно за пазарот за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација поради тоа што операторот БЛИЗУ МЕДИА ЕНД БРОУДБЕНД ДООЕЛ Скопје е еден од двата најголеми кабелски оператори на пазарот.

Операторите ОНЕ ДОО Скопје и ВИП ОПЕРАТОР ДООЕЛ Скопје имаа доставено нотификација за прекин и нотификација за започнување со работа на ново настанатиот оператор Друштво за комуникациски услуги ОНЕ.ВИП ДОО Скопје (во продолжение: ОНЕ.ВИП ДОО) под бр. уп1-бр.0701-747 од 01.10.2015. За нив од страна на АЕК се изгответи решенија за прекин и започнување со работа на ден 01.10.2015 година. Со

Допис бр 0201-1845/1 од 03.05.2016 година АЕК беше известена дека Друштвото за телекомуникациски инженеринг, софтвер, трговија и услуги БЛИЗУ МЕДИА ЕНД БРОУДБЕНД ДООЕЛ престанува да постои и истото се спојува кон операторот ОНЕ.ВИП ДОО. Со ова спојување операторот ОНЕ.ВИП ДОО значително ја зајакнува сопствената пазарна позиција што е од големо значење за малопродажниот пазар за јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација.

Пред неговото спојување кон операторот ОНЕ.ВИП операторот БЛИЗУ МЕДИА ЕНД БРОУДБЕНД ДООЕЛ спроведе неколку спојување на помали кабелски оператори преку кои континуирано ја зголеми сопствената пазарна позиција и настал на подрачје и градови каде претходно не поседуваше сопствена кабелска мрежна инфраструктура. Согласно податоците од Комисијата за заштита на конкуренција тоа се следните спојувања:

Гив од Гостивар, Г-ОН од Дебар, Г-Катв од Струга, Алтра Сат од Охрид, Инел Интернационал од Кавадарци, Ани Кабел од Скопје, Астра Плус од Кочани, Филаделфија 2002 од Кочани, Кабел Риз од Кочани, Систем Кабел од Скопје, Спейс Тел Нет од Скопје, Каблекал од Кичево, Нет - Кабел од Струмица, Кабел - нет од Струмица, Студио Андес од Радовиш, ИП Системс од Куманово и БТВ – Нет од Битола. Преку спојување на овие локални помали оператори операторот Близу сериозно го зголеми сопствениот пазарен удел како и сопствената мрежна инфраструктура.

АЕК очекува дека и во иднина би се појавиле нови оператори, пред се поради либералниот влез на овој пазар, кои од горенаведените причини на технолошкиот развој на мрежите и непостоењето на други бариери за влез на пазарот би можеле нивната мрк да ја развијат во голем степен што би допринело до зголемен развој на потенцијалната конкуренција на пазарот.

Во продолжение АЕК сака да истакне дека иако се случија горенаведените спојувања на некои помали оператори кон поголемите оператори на пазарот за фиксна телефонија со што се зголемува територијата на покривање, пазарниот удел и сопствената мрежна инфраструктура на алтернативните оператори сепак истите не ја обезбедуваат услугата транзитирање и со самото тоа не допринесоа до зголемување на конкурентскиот притисок врз операторот со значителна пазарна мрк.

Според горенаведеното АЕК смета дека постоењето на голем број алтернативни оператори на пазарот за фиксна телефонија кои сеуште не ја обезбедуваат услугата за транзитирање не допринесуваат до развој на потенцијалната конкуренција на анализираниот големопродажен пазар. Иако АЕК смета дека поради непостоењето на бариери за влез на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа во иднина постои можност од зголемување на конкуренцијата на истиот, сепак моменталната

состојба на пазарот покажува дека подкритериумот потенцијална конкуренција е исполнет за претходна (ex-ante) регулација.

11.2.5 Заклучок за втор критериум - Структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција во рамките на релевантен временски период

Во вториот критериум кој што се однесува на Структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција, беше забележано дека пазарниот удел на операторот со значителна пазарна моќ кој е единствен обезбедувач на услугата транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа бележи константен пад низ годините. Како што беше наведено во делот пазарен удел целокупниот пазар бележи пад во сите анализирани аспекти а со тоа се намалува и пазарниот удел на операторот со значителна пазарна моќ. Сепак треба да се напомене дека иако пазарниот удел на СМП операторот А.Д Македонски Телеком, Скопје опаѓа од година во година анализа на овој релевантен пазар покажа дека тој се уште е единствен оператор кој што ја обезбедува услугата за транзитирање на повик во јавна фиксна телефонска мрежа. Фактот што само еден оператор делува на релевантниот пазар доведува до заклучок дека пазарот не се стреми кон ефикасна конкуренција односно постои монопол при обезбедувањето на услугата на овој релевантен пазар.

Во делот ценовен тренд и ценовно однесување исто така беше образложено, дека во текот на годините опфатени со оваа анализа, цената за услугата транзитирање останала непроменета. Ваквата стагнација на цената на услугата опфатена со овој релевантен пазар не претставува движење на целокупниот пазар во насока на зголемување на конкуренцијата.

Од ценовната осетливост на страната на претплатниците во поглед на цената на услугата може да се заклучи дека не постои конкурентен притисок при формирање на споменатата цена па од тие причини таа останала непроменета во текот на годините.

Во продолжение на вториот критериум беше заклучено дека мрежите на алтернативните оператори се развиени скоро на целата територија на државата. Исто така беше наведено дека истите се со доволно голем капацитет па од таа гледна точка проширувањето на понудите за услуги во фиксна телефонија во случај на зголемувањето на побарувачката на истите би можела да се оставари без дополнителни трошоци направени од страна на алтернативните оператори. AEK смета дека таквото зголемување на услугите на пазарот за фиксна телефонија би допринело и до развој на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа. Во согласност со тоа AEK заклучи дека на релевантниот пазар не постојат бариери за проширување.

Во подкритериумот потенцијална конкуренција АЕК заклучи дека бројот на алтернативни оператори во текот на периодот опфатен со анализата е намален а со тоа се намалила и потенцијалната конкуренција на пазарот. Намалувањето на бројот на алтернативните оператори и фактот што само еден оператор ја обезбедува услугата опфатена со анализата на овој релевантен пазар води до заклучок дека пазарот не се движи во насока на ефективна конкуренција односно на истиот нема развој на потенцијалната конкуренција.

Од сето погоренаведено АЕК смета дека анализираните податоци покажуваат дека вториот критериум од три критерија тестот за претходна (*ex ante*) регулација е исполнет.

11.3 Трет критериум-Законот за заштита на конкуренцијата не е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот

Третиот критериум се однесува на проценката дали Законот на заштита на конкуренцијата е доволен за надминување на неефикасна конкурентна средина која што се претпоставува дека постои на пазарот.

Во РСМ органот овластен да го применува правото на заштита на конкуренцијата е Комисијата за заштита на конкуренцијата. Нејзината основна дејност претставува *ex-post* регулација на пазарите. Во тој случај регулаторни мерки се применуваат кога ќе се утврди дека од даден учесник на пазарот се извршени активности кои доведуваат до нарушување на конкуренцијата. Тоа е и суштинската разлика во однос на примената на *ex-ante* регулација, каде наметнувањето на одредени обврски има за цел да го спречи нарушувањето на условите за развој на конкуренција.

Во случај на *ex-ante* регулација контролата се врши превентивно, за разлика од принципот типичен за активностите на Комисијата за заштита на конкуренцијата за подоцнежна односно контрола после злоупотреба на пазарна позиција.

Согласно член 11 „Злоупотреба на доминантна позиција“ став (1) од Законот за заштита на конкуренција „забранета е секоја злоупотреба на доминантната позиција од едно или повеќе претпријатија на релевантниот пазар или негов суштински дел“. Во член 11 став (2) од истиот закон се дадени 6 особени случаи на злоупотреба на доминантна позиција, при што оваа листа не е исцрпна и конечна. Односно, доколку за одредено однесување кое не е наведено во овие 6 особени случаи се утврди дека претставува злоупотреба на доминантна позиција а истото може да се подведе под општата забрана за злоупотреба на доминантна позиција.

Во член 48 „Истражување во одделни сектори на економијата и одделни видови договори“ став (1) од Законот за заштита на конкуренција е определено дека „ако постојат околности кои укажуваат на можноста конкуренцијата да биде нарушена, КЗК може да спроведе истражување во определен сектор на економијата или за определен вид на договори во различни сектори на економијата“.

Во членот 52 „Мерки за воспоставување на ефективна конкуренција“ став (1) е дефинирано дека КЗК „може на сторителот на прекршокот со решение да му наложи потребни мерки на однесување и структурни мерки за отстранување на штетните последици од нарушувањето на конкуренцијата настанати со прекршокот и да определи рокови за нивно извршување“.

Во член 59 „Потешки прекршоци“ став (1) точка 2) Комисијата за одлучување по прекршок на претпријатието односно здружението на претпријатија, со решение ќе му изрече глоба во износ до 10% од вредноста на вкупниот годишен приход остварен во последната деловна година, изразена во апсолутен и номинален износ за која претпријатието или здружението на претпријатија има составена годишна сметка ако стори злоупотреба на доминантна позиција во смисла на членот 11 од Законот за заштита на конкуренција“.

Во согласност со член 13 од Законот за заштита на конкуренцијата став 3:

„се претпоставува дека едно претпријатие има доминантна позиција, ако неговото учество на релевантниот пазар изнесува повеќе од 40%, освен ако претпријатието не го докаже спротивното.“

Европската комисија во Основните напатства¹² за вршење на анализа на релевантни пазари ја дефинираат значителната пазарна моќ на релевантен пазар:

„Операторите и давателите на услуги кои имаат помалку од 25% удел на релевантниот пазар се смета дека не поседуваат доминантна позиција, додека учеството кое изнесува повеќе од 40% се претпоставува дека има доминантна позиција. Случај на многу висок пазарен удел од над 50% е доказ за постоење на доминантна позиција.“

Горенаведените членови од Законот за заштита на конкуренција доведуваат до заклучок дека истиот е доволен за разрешување на потенцијалните проблеми на релевантниот пазар.

Имено, Комисијата за конкуренција која што е органот овластен да го применува правото на заштита на конкуренцијата во согласност со горенаведените членови има доволно

¹² Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002/C 185/03)

право и можности за решавање на потенцијаните проблеми на пазарот кои би се појавиле во отсуство на претходна (*ex-ante*) регулација. Наведените членови јасно покажуваат дека Комисијата би била во можност да определи кој оператор или претпријатие има доминантна позиција на пазарот, да ги увиди случаите на злоупотреба на таа доминантна позиција, да изрече глоба по направен прекршок во поглед на злоупотреба на доминантната позиција и ред други членови со кои ефикасно би можеле да се решат проблемите кои би се појавиле на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Иако искуствата на AEK во врска со регулацијата на пазарот на електронските комуникации укажуваат на тоа дека операторите можат да превземат широк спектар на постапки со цел одложување и/или спречување на ефективната конкуренција, сепак од анализата на податоците во овој документ и од заклучоците дека пазарот е сатуриран, не се очекува негов раст во блиска иднина. Од тие причини AEK смета дека Законот за заштита на конкуренцијата е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа доколку истите би се појавиле.

Ваквиот став на AEK се темели на движењето на целокупниот пазар низ годините опфатени со анализата, делувањето на операторите во годините од регулација на овој пазар и на наведените членови од Законот за заштита на конкуренција кои би можеле превентивно да делуваат во нарушувањето на потенцијалната конкуренција на пазарот.

Дополнителна причина поради која AEK смета дека Законот за заштита на конкуренцијата е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот се и минатите искуства на пазарот за фиксна телефонија. Ваквата констатација на AEK се темели на фактот што Комисијата за заштита на конкуренција и во минатото односно на ден 28.03.2016 година има донесено решение со кое се казнува операторот Македонски Телеком кој во тоа време е прогласен за оператор со значителна пазарна моќ, дека наметнал нефер продажни цени и на истиот му изрекла санкција-глоба. Ваквото делување на Комисијата за заштита на конкуренција во минатото доведува до заклучок дека истата може да се справи со ситуации во кои некој од операторите би ја злоупотребил својата позиција на пазарот.

Во согласност со горекажаното Агенцијата смета дека правото на заштита на конкуренцијата е доволно за корегирање и санкционирање на определени прекршоци и видови на злоупотреба на доминантната пазарна моќ од страна на операторот кој ја има. Од причина што *ex-post* регулација на конкретниот релевантен големопродажен пазар би била доволна за разрешување на проблемите на пазарот, се доаѓа до заклучок дека и третиот критериум за примена на *ex-ante* регулација не е исполнет.

Врз основа на горе образложениот прв критериум за постоење на високи и постојани бариери за влез на релевантниот пазар кои можат да бидат од структурна, правна или регулаторна природа, АЕК констатира дека не постојат бариери за влез на пазарот.

Ваквиот заклучок на АЕК се темели на зголемениот развој на мрежи од новите генерации преку кои би можноло да се обезбедува услугата за транзитирање, не постоењето на административна пречка односно дозвола за да се започне со работа, не постоењето на ограничувања и услови поврзани со употребата на радиофrekвенцискиот спектар, обезбедување на исти јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација од страна на алтернативните оператори како и СМП операторот, транзиција од традиционалните PSTN мрежи во модерни "All-IP" решенија, не постоење на технолошки предности на СМП операторот споредено со алтернативните оператори во поглед на обезбедувањето на услугата транзитирање, еднаквото користење на економиите на обем и на интеграција од страна на алтернативните оператори и СМП операторот и речиси еднакво развиените дистрибутивни и продажни мрежи на алтернативните оператори и СМП операторот.

Резултатите од анализата на горенаведените подкритериуми беа причината што АЕК заклучи дека првиот критериум за понатамошна ex-ante регулација на релевантниот пазар услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа не е исполнет.

Во вториот критериум кој што се однесува на Структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција, беше забележано дека пазарниот удел на операторот со значителна пазарна моќ кој што воедно е и единствен оператор кој што делува на овој релевантен пазар бележи константен пад во сите аспекти. Исто така во делот пазарен удел беше наведено дека целокупниот пазар за фиксна телефонија бележи пад и напуштање на истиот од дел на алтернативните оператори. Иако сèкупниот пазар за фиксна телефонија се намалува во сите анализирани аспекти а како последица на тоа се намалува и пазарниот удел на СМП операторот на овој релевантен пазар сепак АЕК заклучи дека пазарот не се движи во насока на развој на конкуренцијата. Ваквиот став на АЕК се темели на фактот што на релевантниот пазар делува само еден оператор што всушност значи дека пазарот не се движи кон развој на конкуренцијата односно на истиот постој оператор со значителна пазарна моќ.

Во делот ценовен тренд и ценовно однесување исто така беше образложено, дека во текот на годините опфатени со оваа анализа, големопродажната цена на услугата за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа останала непроменета.

Ваквата промена на цените на услугите во целост не претставува движење на целокупниот пазар во насока на зголемување на конкуренцијата. Исто така во подкритериумот потенцијална конкуренција беше наведено дека иако на пазарот за фиксна телефонија делуваат повеќе алтернативни оператори ниту еден од нив не ја

обезбедува услугата транзитирање што би допринело кон развој на конкуренцијата на анализираниот пазар.

Целокупната анализа на вториот критериум покажа дека пазарот не се двини кон развој на конкуренцијата и истиот има индииции дека треба да подлежи на претходна ex-ante регулација.

Од тие причини AEK заклучи дека вториот критериум од три критерија тестот за спроведување на претходна ex-ante регулација е исполнет.

Во продолжение на третиот критериум AEK образложи зошто смета дека Законот за заштита на конкуренција е доволен сам да ги реши проблемите на пазарот.

Од причина што анализата на три критерија тестот покажа дека трите критеријуми не се комулативно исполнети AEK заклучи дека не е потребна понатамошна ex-ante регулација на релевантниот пазар услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Со оглед на тоа што AEK претставува национално регулаторно тело кое ги следи и ги зема предвид препораките на Европската Комисија, би сакале да напоменеме дека дерегулацијата на релевантниот пазар услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа е во согласност со препораките на Европската Комисија.

Имено, Европската Комисија досега има утврдено три Препораки за дефинирање на релевантни телекомуникациски пазари. Првата Препорака е од 2003 година, втората од 2007 година а третата, последната е од 2014 година. Со Препораката на Европската Комисија за релевантните пазари од 2014 година е направено намалување на бројот на релевантните пазари од седум на четири, при што сегашниот релевантен пазар 6 (услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа) повеќе не постои. Наведениот пазар не е предмет на регулација во најголем дел од земјите од Европска Унија во последните години.

Причината поради која дел од релевантните пазари не се подложни на ex-ante регулација е поради тоа што овие пазари не го исполнуваат три-критеријум тестот. Како главна причина за неисполнување на три-критеријум тестот е тоа што пазарот во најголем дел од ЕУ земјите се стреми кон ефективна конкуренција.

Во согласност со анализата на критериумите од три критерија тестот како и насоката на следење на европските препораки AEK смета дека релевантниот пазар услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа треба да биде дерегулиран.

Согласно членот 82 ставот 3 од ЗЕК – доколку Агенцијата врз основа на анализа на релевантен пазар утврди дека пазарот е ефективно конкурентен, нема да определи ниту еден оператор како оператор со значителна пазарна моќ согласно со членот 76 став 1 и 2

од ЗЕК. Доколку пазарот не бил конкурентен претходно (нако што е случајот со овој релевантен пазар), Агенцијата е должна да ги отповиши сите одлуки за определување на оператори со значителна пазарна моќ на тој пазар.

Согласно членот 82 ставот 4 од ЗЕК, при отповишување на обврските од ставот 3 на истиот член, Агенцијата ги ослободува и од обврските кои ги имале како оператори со значителна пазарна моќ согласно ЗЕК.

12. Отповишување на обврски на оператор со значителна пазарна моќ

Во согласност со член 80 став 2 од ЗЕК беше спроведен три критериум тест на релевантниот големопродажен пазар – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа, каде АЕК констатира дека сите три критериуми неопходни за утврдување на еден релевантен пазар не се кумулативно исполнети. Во согласност со членот 81 од ЗЕК, релевантниот големопродажен пазар - Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа понатаму не подлежи на претходна регулација.

Според тоа, Агенцијата не спроведе постапка за анализа и утврдување на оператор со значителна пазарна моќ согласно со членот 76 ставови (1) и (2) од ЗЕК.

Понатаму, согласно членот 82 став (3) од ЗЕК, операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје, повеќе не се определува за оператор кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен големопродажен пазар. Според членот 82 став (4) од истиот Закон се отповишуваат обврските кои се наметнати со Решение бр. 03-5506/1 од 28.10.2010 година.



Предлог Одлука за отповикување на оператор со значителна пазарна моќ и отповикување на регулаторни обврски:

Врз основа на член 24 став (1) алинеа (5), а во врска со членовите 79, 80, 81 и членот 82 ставови (3) и (4) од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015 и 193/2015), во постапката за преиспитување на утврден релевантен пазар на производи и услуги и определување на оператор со значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, директорот на Агенцијата за електронски комуникации на ден **година ја донесе следната**

ОДЛУКА

I

Во согласност со ставот (3) од членот 82 од Законот за електронските комуникации, СЕ **ОТПОВИКУВА** решението број 03-5506/1 од 28.10.2010 година со кое операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје, е определен за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар за продажба на производи и услуги на големо - Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

II

Во согласност со ставот (4) од членот 82 од Законот за електронски комуникации на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје му се отповикуваат следните регулаторни обврски претходно наметнати во согласност со ставот (2) од членот 91 од Законот за електронски комуникации:

- Интерконекција и пристап,
- Транспарентност,
- Недискриминација,
- Посебно сметководство,
- Контрола на цени и обврска за сметководство на трошоци; и
- Пристап и користење на специфични мрежни средства.

III

Оваа Одлука влегува во сила со денот на донесувањето.

IV

Одлуката е конечна.

По донесувањето на оваа одлука истата во рок од три дена ќе биде објавена на веб страната на АЕК.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Врз основа на членовите 79, 80 и 81 од Законот за електронските комуникации, Агенцијата за електронски комуникации изврши анализа на релевантниот пазар за продажба на производи и услуги на големо, Пазар бр. 6 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа.

Согласно членот 81 од ЗЕК – Преиспитување на утврден релевантен пазар на производи и услуги, по спроведена постапка во нацрт документ од анализата на Пазар бр. 6 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа заведен под број 1302-244/3 од 04.02.2019 година е утврдено дека овој релевантен големопродажен пазар повеќе не го исполнува три критериум тестот, односно не се исполнети сите три критериуми кумулативно за да пазарот подлежи и понатаму на претходна (ex-ante) регулатива согласно членот 80 став (2) од Законот за електронските комуникации. Според тоа, Агенцијата не спроведе постапка за анализа и утврдување на оператор со значителна пазарна моќ согласно со членот 76 ставови (1) и (2) од Законот за електронските комуникации.

Во согласност со членот 82 став (3) од Законот за електронски комуникации, операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје, повеќе не се определува за оператор кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен големопродажен пазар. Според членот 82 став (4) од истиот Закон се отповикуваат обврските кои се наметнати со Решение бр. 03-5506/1 од 28.10.2010 година.

Со оглед на сето ова погоре наведено, а врз основа на членот 24 став (1) алинеја 5, а во врска со членовите 79, 80, 81 и членот 82 ставови (3) и (4) од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на РСМ број 39/2014, 188/2014, 44/2015 и 193/2015), директорот на Агенцијата за електронски комуникации донесе одлука како во диспозитивот.

ПРАВНА ПОУКА: Против оваа Одлука може да се поднесе тужба до Управниот суд на РСМ во рок од 30 дена од денот на приемот на истата.

Наш број: _____
Скопје, _____

Директор
Сашо Димитријоски

13. Заклучок

Согласно членот 81 од ЗЕК – Преиспитување на утврден релевантен пазар на производи и услуги, по спроведена постапка во нацрт документ од анализата на Пазар бр. 6 – Услуга за транзитирање во јавна фиксна телефонска мрежа заведен под број 1302-244/3 од 04.02.2019 година е утврдено дека овој релевантен големопродажен пазар повеќе не го исполнува три критериум тестот, односно не се исполнети сите три критериуми кумулативно за да пазарот подлекжи и понатаму на претходна (ex-ante) регулација согласно членот 80 став (2) од Законот за електронските комуникации.

Врз основа на спроведената анализа, АЕК утврди дека операторот Македонски Телеком АД Скопје кој со претходната анализа беше определен за оператор со значителна пазарна моќ повеќе не ја поседува истата на разгледуваниот релевантен пазар. Според тоа на операторот Македонски Телеком АД определен како оператор со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар согласно член 82 (став 3 и 4) од ЗЕК му се отповикуваат следните регулаторни обврски:

- Интерконекција и пристап
- Транспарентност,
- Недискриминација,
- Посебно сметководство,
- Контрола на цени и обврска за сметководство на трошоци; и
- Пристап и користење на специфични мрежни средства

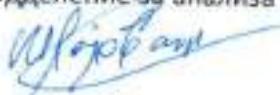
Изработил:

Александар Коцевски



Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Марјан Пејовски



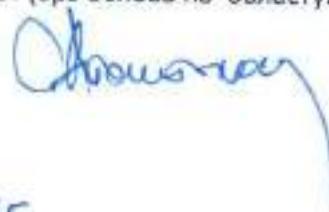
Раководител на Сектор регулатива

Кристина Божиновска



Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива

Синиша Апостолоски



Наш број 1302-244/5
Скопје, 19. 04. 2019

ДИРЕКТОР
Сашо Димитријоски

