

**ФИНАЛЕН ДОКУМЕНТ ЗА ТРЕТА АНАЛИЗА НА
ГОЛЕМОПРОДАЖЕН ПАЗАР – УСЛУГА ЗА
ЗАВРШУВАЊЕ НА ПОВИК ВО ЈАВНА
ТЕЛЕФОНСКА МРЕЖА НА ФИКСНА ЛОКАЦИЈА**

Скопје, април 2019

Содржина

1. ВОВЕД.....	5
1.1 Правна основа за трета анализа на пазарот.....	5
1.2 Цели за спроведување на трета анализа на релевантниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.....	6
1.3 Постапка на анализа на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавната телефонска мрежа на фиксна локација.....	7
1.4 Нотифицирани оператори на јавна фиксна телефонска мрежа и даватели на јавна фиксна телефонска услуга	8
1.5 Информации и финансиски податоци	10
1.6 Соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата	11
1.7 Дефиниции	12
2. Дефинирање на релевантниот пазар.....	15
2.1 Дефинирање на големопродажниот пазар за услуги завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација (понуда и побарувачка).....	16
2.1.1 Супституција од страна на побарувачка и понуда на малопродажниот пазар на фиксна телефонија.....	17
2.1.2 Супституција на страна на побарувачка и понуда на големопродажниот пазар на фиксна телефонија.....	25
2.2 Дефинирање на географскиот опфат на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.....	27
2.3 Заклучок од дефинирањето на пазарот.....	30
3. Примена на тестот на три критериуми	31
3.1 Присуство на високи и постојани бариери за влез кои можат да бидат од структурна, правна или регулаторна природа	31
3.2 Структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција во рамките на релевантен временски период	33
3.3 Законот за заштита на конкуренцијата не е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот	37
3.4 Заклучок од примена на тестот на трите критериуми	38
4. Анализа на релевантниот големопродажен пазар	40
4.1 Уделот што операторот го има на релевантен пазар.....	40
4.2 Бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција	44
4.3 Недостаток на компензацијска куповна моќ	45
4.3 Економија на обем	47
4.4 Технолошки предности	48

4.5 Развојот на продажната и дистрибутивната мрежа.....	49
4.6 Степенот на диференцијација на производите	49
4.7 Заклучоци за постоење на конкуренција на релевантниот пазар и проценка за постоење на оператор со значителна пазарна моќ	49
5. Конкурентни проблеми кои влијаат на нарушување на конкуренција	51
5.1 Конкурентни проблеми во пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.....	54
5.1.1 Превисоки цени/ примена на прекумерни цени	54
5.1.2 Дискриминација при ценовна основа	56
5.1.3 Одбивање на договор/ одбивање на интерконекција	58
5.1.4 Вертикално пренесување на моќ	59
5.1.5 Тактики на пролонгирање.....	61
5.1.6 Неоправдани барања	62
5.1.7 Злоупотреба на информации за конкурентите.....	62
6.1.8 Дискриминација во однос на квалитетот на услугата.....	63
6.1.9 Дискриминаторска употреба или задржување на информации	64
6.1.10 Субвенционирање.....	64
6. Наметнување на обврски на оператор со значителна пазарна моќ Македонски Телеком АД Скопје на релевантниот големопродажен пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.....	66
7. Наметнување на обврски на останатите оператори со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација	76
8. Заклучок и Одлуки по анализата	112

Графикон 1 Број на активни претплатници по квартали во 2017 и 2016 година и промена на индикаторот број на активни претплатници според популација 100	21
Графикон 2 Пазарен удел според број на активни претплатници за Q4/2017 во %.....	34
Графикон 3 Вкупен сообраќај во минути што завршува во мрежата на фиксен оператор а потекнува од други домашни фиксни и мобилни оператори (национален сообраќај големопродажба)	35
Графикон 4 Вкупно приходи без ддв остварени од сообраќај што завршува во мрежата на фиксен оператор а потекнува од домашни фиксни и мобилни оператори (приходи од големопродажба) – доверливи податоци.....	36

Графикон 5 Пазарен удел по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од други фиксни мрежи – доверливи податоци	41
Графикон 6 Пазарен удел по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од мобилни мрежи (вклучено self supply) - доверливи податоци	42
Графикон 7 Пазарен удел според приходи по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од други фиксни мрежи - доверливи податоци	43
Графикон 8 Пазарен удел според приходи по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од мобилни мрежи (вклучено self supply) - доверливи податоци	44
Графикон 9 Пазарен удел изразен во проценти од минути сообраќај што завршува во мрежата на фиксен оператор а потекнува од други домашни фиксни и мобилни оператори (национален сообраќај големопродажба - пресек Q4/2017 год) - доверливи податоци.....	47
 Табела 1 Малопродажни цени за повици кон фиксна и мобилна мрежа на Македонски Телеком АД	23
Табела 2 Малопродажни цени за повици кон фиксна и мобилна мрежа на ОНЕ.ВИП ДОО	23
Табела 3 Малопродажни цени за повици кон фиксна и мобилна мрежа на ТРД РОБИ (ТЕЛЕКАБЕЛ) ДООЕЛ	23



1. ВОВЕД

Донесување на Законот за електронските комуникации (во понатамошниот текст ЗЕК) во февруари 2005 претставува иницијален момент за процесот на либерализација на пазарот за електронски комуникации во Република Северна Македонија. Согласно член 146 од ЗЕК, Македонски Телеком АД е определен за оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за фиксни говорни телефонски мрежи и услуги. Врз основа на првата анализа на големопродажниот пазар за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беа определени осум оператори со значителна пазарна моќ (во понатамошниот текст оператори со ЗПМ) на наведниот пазар и тоа Македонски Телеком - инкамбент оператор и седум алтернативни оператори и на истите им беа наметнати регулаторни обврски.

На 13 декември 2012 год. Агенцијата за електронски комуникации (во понатамошниот текст АЕК) на својата веб страна објави дека започнува со втора анализа на големопродажниот пазар – услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Финалниот документ од анализата беше објавен на веб страницата на АЕК на 31.07.2013 година.

Овој документ претставува трета анализа на овој релевантен големопродажен пазар каде ќе бидат презентирани заклучоците на АЕК од аспект на дефинирање на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксена локација, анализа на истиот врз основа на податоци и финансиски информации низ критериумите согласно член 77 од ЗЕК при 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.

1.1 Правна основа за трета анализа на пазарот

АЕК согласно ЗЕК ("Службен весник на Република Северна Македонија" број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) во рамките на својот делокруг на работа промовира ефикасна конкуренција во областа на електронските комуникациски мрежи и услуги, заштита на нарушување или ограничување на конкуренцијата во областа на електронските комуникации притоа овозможувајќи во слични околности да нема дискриминација во третманот на операторите на електронски комуникациски мрежи и давателите на електронски комуникациски услуги. АЕК исто така го следи развојот на електронските комуникации, зголемување на поволностите на корисниците

и ја извршува својата работа транспарентно и на недискриминаторски начин овозможувајќи им на заинтересираните страни да дадат забелешки и коментари во врска со иницијативите, мерките и одлуките на АЕК.

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 Република Северна Македонија.

АЕК анализата на релевантниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација ја прави во согласност со ЗЕК ("Службен весник на Република Северна Македонија "број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), 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.

1.2 Цели за спроведување на трета анализа на релевантниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

АЕК на ден 31.07.2013 година го објави финалниот документ за анализа на големопродажните пазари 4, 5 и 6 (согласно Одлуката за утврдување на релевантни пазари што се подлежни на претходна регулација број 02-5015/1 од 23.09.2010 година, број 02-2010/2 од 15.04.2011 година, број 0307-1276/2 од 07.05.2014 година, број 0201-1476/7 од 15.12.2014 година, број 1306-252/2 од 20.01.2016 година, број 1303-690/10 од 19.04.2016 година и број 1302-1322/2 од 11.04.2017 година, определени се како големопродажни пазари 1, 2 и 3)² односно заврши со втората анализата на пазарот за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Врз основа на спроведената анализа АЕК ги определи следните оператори за оператори со значителна пазарна моќ на релевантен пазар и тоа:

1. „Македонски Телеком“ АД- Скопје
2. „ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД - Скопје
3. „Т-Мобиле“ Македонија“ - Скопје
4. „Неотел“ ДОО- Скопје
5. „Аикол“ ДООЕЛ- Штип

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 www.aek.mk

6. „Близу“ ДООЕЛ- Скопје
7. „Инфел Нет Плус“ – Охрид
8. „ТРД- оператор на кабелска мрежа ГИВ Иван и др.“ – Скопје

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

1.3 Постапка на анализа на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавната телефонска мрежа на фиксна локација

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 завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.
- 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 став (1) од ЗЕК, “доколку Агенцијата врз основа на анализа на релевантен пазар утврди дека на тој пазар нема доволно ефективна конкуренција, таа има обврска да одлучи кој или кои оператори имаат значителна пазарна моќ на тој пазар во согласност со членот 76 ставови (1) и (2) од овој закон. Одлуката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар Агенцијата ја објавува на својата веб страница во рок од три дена од денот на нејзиното донесување”.
- Определување на обврски на оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска

мрежа на фиксна локација 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 согласно членот 82 ставовите (3) и (4).

Преку анализа на релевантен пазар се утврдува фактичката, моменталната состојба на пазарот во која тој се наоѓа, но едновремено анализата претставува и средство преку кое се предвидува како ќе се развива пазарот во наредниот период (forward looking пристап). Пазарот за електронски комуникации има динамичен развој. Со респект на динамиката, АЕК и понатаму ќе го следи развојот на пазарот за електронски комуникации, а од тука и големопродажниот пазар за обезбедување на услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Релевантниот пазар ќе биде предмет на повторно разгледување во определен разумен временски период согласно член 81 од ЗЕК.

1.4 Нотифицирани оператори на јавна фиксна телефонска мрежа и даватели на јавна фиксна телефонска услуга

Заклучно со втората анализа на овој релевантен големопродажен пазар односно со пресек 31.12.2012 година во службената евидентија на АЕК од нотифицираните оператори на јавна телефонска мрежа на фиксна локација и даватели на јавна фиксна телефонска услуга седум оператори се активни оператори/даватели кои обезбедуваат јавно достапна телефонска услуга на фиксна локација и тоа:

1. „Македонски Телеком“, АД- Скопје
2. „ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД - Скопје
3. „Неотел“ ДОО- Скопје
4. „Аикол“ДООЕЛ- Штип
5. „Близу“ ДООЕЛ- Скопје
6. „Инфел Нет Плус“ ДОО – Охрид
7. „Т-Мобиле“ Македонија АД- Скопје
8. „ТРД- оператор на кабелска мрежа ГИВ Иван и др.“- ДОО Гостивар.

Од тогаш до 30.06.2018 година на пазарот на фиксна телефонија се случиле следните промени:

Во меѓувреме на пазарот на мобилни комуникациски услуги се случија следните промени, операторот Т-Мобиле Македонија поднел до АЕК образец за Нотификација за прекин на обезбедување на мрежи и услуги и тоа за:

- 0701-507 од 02.07.2015 - Јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација – решение со датум 07.07.2015.
- 0701-508 од 02.07.2015 - Јавно достапни телефонски услуги во јавна мобилна комуникациска мрежа – решение за прекин со датум 07.07.2015.
- 0701-509 од 02.07.2015 - Услуги за пренос на податоци – решение за прекин со датум 07.07.2015,
- 0701-510 од 02.07.2015 - Услуги поврзани со радиодифузија – решение за прекин со датум 07.07.2015.
- 0701-511 од 02.07.2015 - Јавна радиокомуникациска мрежа – решение за прекин со датум 07.07.2015.
- 0701-511 од 02.07.2015 - Меѓуоператорски услуги за пренос или рутирање на национален и/или меѓународен сообраќај – решение за прекин со датум 20.07.2015 и
- 0701-512 од 02.07.2015 - Други услуги – решение за прекин со датум 26.08.2015 година.

Операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје има промена на нотификација и тоа под број 0701-436 од 27.05.2015 - Јавно достапни телефонски услуги во јавна мобилна комуникациска мрежа – и решение со датум 27.05.2015. Овие промени се настанати како последица на присоединување на операторот Т Мобиле во матичната компанија Македонски Телеком АД Скопје, со што Т Мобиле престанува да работи.

Операторите ОНЕ ДОО Скопје и ВИП ОПЕРАТОР ДООЕЛ Скопје имаа доставено нотификација за прекин и нотификација за започнување со работа на новонастапнатиот оператор Друштво за комуникациски услуги ОНЕ.ВИП ДОО Скопје 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.

Понатаму се случи и 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 Бетенлунгсвервалтунг 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 пазарите за пристап на интернет и услугите на фиксна телефонија поради тоа што операторот БЛИЗУ МЕДИА ЕНД БРОУДБЕНД ДООЕЛ Скопје е еден од двата најголеми кабелски оператори на пазарот. Овој факт ќе биде подетално обработуван во натамошната анализа на овие релевантни пазари во овој Документ.

Операторот БЛИЗУ МЕДИА ЕНД БРОУДБЕНД ДООЕЛ во изминатите години спроведе неколку спојување на помали кабелски оператори преку кои континуирано ја јакнел сопствената пазарна позиција и настап на подрачје и градови каде претходно не поседува 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, Ител Интернационал од Кавадарци, Ани Кабел од Скопје, Астра Плус од Кочани, Филаделфија 2002 од Кочани, Кабел Риз од Кочани, Систем Кабел од Скопје, Спејс 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. Од интерес за анализата на овој релевантен пазар е да се истакне дека операторот „ТРД- оператор на кабелска мрежа ГИВ Иван и др.“- ДОО Гостивар, престанува да постои преку процесот на припојување кон операторот Близу.

Операторот „Аикол“ДООЕЛ- Штип престанува да постои со Решение од АЕК и станува дел од операторот ТРД Роби ДООЕЛ Штип.

Според горе описаните промени кај операторите кои обезбедуваат услуга за завршување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација согласно 30.06.2018 година , следните оператори се активни на пазарот за фиксни телефонија:

1. „Македонски Телеком“ АД- Скопје
2. Друштво за комуникациски услуги „ОНЕ.ВИП“ ДОО Скопје
3. „Неотел“ ДОО- Скопје
4. ТРД „РОБИ“ ДООЕЛ – Штип
5. „Инфел Нет Плус“ ДОО – Охрид и
6. „Кабле Калп“ увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево

1.5 Информации и финансиски податоци

Во постапката на спроведување на анализа на релевантни пазари, а со цел да се утврди степенот на конкурентност, АЕК користи информации и финансиски податоци од документацијата доставена до АЕК согласно ЗЕК а врз основа на квартална или годишна обврска за доставување како и останата документација доставена до АЕК.

1.6 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. 1302-2917/4 од 21.12.2018 го даде следното мислење по Нацрт документ за трета анализа на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

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, 53/16 и 83/18), 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 – големопродажен пазар – услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Исто така, Комисијата за заштита на конкуренцијата е согласна со Предлог Одлуките на Агенцијата за електронски комуникации дека:

- се определува Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подарчје на Република Северна Македонија и на истиот му се наметнуваат соодветни обврски.
- се определуваат:
 - Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје
 - "Неотел" ДОО- Скопје
 - ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип
 - "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и
 - "Кабле Кал" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево.

за оператори со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подарчје на Република Северна Македонија и на истиот му се наметнуваат соодветни обврски.

**ПРЕТСЕДАТЕЛ
НА КОМИСИЈАТА ЗА ЗАШТИТА НА КОНКУРЕНЦИЈАТА
Д-р Владимир Наумовски**

1.7 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 жичени и/или безжичени 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 од **Законот за заштита на конкуренцијата** („Службен Весник на РМ“ бр.145/10 , 136/11 и 41/2014):

Став 1: **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”.

2. Дефинирање на релевантниот пазар

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 согласно ЕК регулаторна рамка за електронски комуникациски мрежи и услуги, истите имаат две димензии - пазарна и географска димензија. Од тој аспект се спроведува и оваа анализа на пазарот.

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

Супституија 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.

Супституија 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.

AEK во постапката за дефинирање на релевантните пазари ќе ја разгледува супституијата 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 двета основни дела на еден пазар.

При проценката на супституија на страна на побарувачка основната цел е да се определи која услуга ја заменува релевантната услуга во одредена временска рамка од аспект на нивна наменска употреба, цена, квалитет и услови на користење, земајќи ги во предвид потрошувачките навики на крајните корисници на услугата. Всушност супституија на страна на побарувачка го мери степенот на спремност на крајниот корисник да ја замени релевантната услуга со други останати услуги.

При проценката на супституија 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.

AEK при спроведувањето на анализата на релевантните пазари и проценката на значителната пазарна моќ поѓа 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 туку 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 провладуваат.

2.1 Дефинирање на големопродажниот пазар за услуги завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација (понуда и побарувачка)

Предмет на оваа анализа е услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Услугата за завршување на повик (анг. call termination) е пренос на повик од точка за интерконекција до крајната точка на мрежата на повиканиот претплатник во друга јавна комуникациска мрежа идентификувана според географскиот број, или до уредот или опремата за идентификување на претплатниците на оператор на јавна мобилна комуникациска мрежа. Во одобрена Референтна понуда за интерконекција (во понатамошниот текст РИО) на операторите на релевантниот пазар за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се обезбедува следната големопродажна услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација - **услуга за национално завршување на повик.**

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

Дефинирањето на пазарот на производи и услуги се врши со цел да се определи дали на пазарот постои оператор за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација кој има мок и капацитет самостојно или заедно со други оператори да дејствува независно од конкурентите и корисниците на тој пазар во однос на надоместокот или понудата, со што се намалува конкуренцијата на тој пазар и се ограничува изборот на корисниците во однос на таа комуникациска услуга. Дефинирањето на пазарот на производи и услуги се врши со помош на два критериуми:

1. Супституција на страната на побарувачката (Demand side substitution) и
2. Супституција на страната на понудата (Supply side substitution).

2.1.1 Супституција од страна на побарувачка и понуда на малопродажниот пазар на фиксна телефонија

За да се определи дали постојат супститути на страната на побарувачката кои би требало да се вклучат во релевантниот пазар, неопходно е да се испита каков ефект има порастот на надоместокот на услугата за завршување на повик врз профитабилноста на операторот во чија мрежа тој повик завршува. АЕК го испита ефектот и врз малопродажните и врз големопродажните услуги или алтернатива (со други зборови) и врз крајните корисници и врз давателите на услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација за крајни корисници.

Според Одлуката за утврдување на релевантни пазари, пазарот 5 односно услугите за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација спаѓаат во релевантни пазари за продажба на производи и услуги на големо, сепак и покрај тоа не можеме да кажеме дека овој пазар е целосно независен од пазарот за малопродажба на услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација за крајни корисници. Имено, побарувачката на пазарот на големопродажба непосредно зависи од побарувачката на пазарот на малопродажба односно од побарувачката на крајните корисници на операторите. Услугите за завршување на повик се составен дел од услугите за пренос на говор. Услугата пренос на говор се остварува со започнување на повик од претплатник на јавна комуникациска мрежи на фиксна локација или пак од мобилна мрежа. Единствено кога иницираниот повик е "он-нет" повик (започнува од своја мрежа и завршува во своја мрежа) тогаш повикот се остварува со користење на услугите големопродажно започнување и завршување кои се обезбедени во истата мрежа. Во спротивно, кога иницираниот повик е "оф-нет" повик (започнува од своја

мрежа и завршува во друга мрежа) тогаш повикот се остварува со користење на услугите големопродажно започнување и завршување при што тие не се обезбедени од истата мрежа туку неопходна е интерконекција помеѓу две мрежи. Поради тоа, AEK анализата на овој пазар ја започна со анализа на пазарот на малопродажба.

2.1.1.1 Супституција на страна на побарувачка во малопродажниот пазар за фиксна телефонија

Во конкурентна средина, зголемувањето на цената на еден производ или услуга ќе предизвика крајните корисници да се префрат на алтернативна понуда (супститут), што би предизвикало малопродажните цени да се вратат на пазарно ниво.

Супституцијата на страната на побарувачката на пазарот на малопродажба се определува врз основа на заменливоста на услугите гледано од аспект на корисникот. Определувањето на супститути на страната на побарувачката овозможува да се определи дали постои услуга или услуги кои гледано од аспект на корисникот се заменливи во случај на релативно зголемување на цените. Производите или услугите за кои ќе се определи дека се меѓусебно заменливи значи дека припаѓаат на ист пазар. Доколку значителен процент од корисниците се одлучват да преминат на употреба на друга услуга или да преминат во друг оператор кој ја нуди истата услуга со што порастот на цената на оваа услуга ќе стане непрофитабилен, значи дека на страната на побарувачката постои супституција и дека услугата и расположивиот супститут припаѓаат на ист пазар.

AEK смета дека оваа логика би одговарала во случај кога наплатата за завршувањена повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на малопродажно ниво се одвива според принципот страната што е повикана плаќа (Receiving Party Pays). Овој принцип нагласува дека страната каде што завршува повикот плаќа надоместок. Во Република Северна Македонија се применува принципот страната што повикува плаќа (Calling Party Pays). Во овој случај, страната кај која повикот завршува не плаќа никаков надоместок за истиот.

AEK при проценката дали постои супститут на услугата завршување на повик го разгледуваше малопродажниот пазар и тоа:

1. Однесување на крајните корисници – од аспект на користење на VoIP услуги.
 - Управувана VoIP услуга и
 - Неуправувана VoIP услуга, вклучително услугите обезбедени од OTP (over the top) обезбедувачи како апликации (viber, facebook messenger, whatsapp, skype).
2. Услуга - инициран повик кон мобилна мрежа како супститут на услуга за инициран повик кон фиксна мрежа.

1. Однесување на крајните корисници – од аспект на користење на VOIP услуги

VoIP (Voice over IP) се однесува на комуникациски протоколи, технологии, методологии и трансмисиски техники за пренос на телефонски повици преку IP (Internet Protocol). Главната причина поради која операторите користат VoIP е заштедата на трошоци која произлегува од можноста за рутирање на телефонските повици преку постоечката, податочна мрежа. Традиционалните говорни сервиси користат TDM (Time Division Multiplexing) пренос и SS7 сигнализација, додека VoIP користи IP и други придружни технологии. VoIP услугата во зависност од начинот на доставување до корисникот може да биде:

- A. управувана VOIP услуга и
- B. неуправувана VOIP услуга

Однесување на крајните корисници – управувани VoIP услуги

Операторите кои овозможуваат управувани VoIP услуги поседуваат своја платформа за комутација на повици и интерконекција и имаат контрола на локалната пристапна инфраструктура која самите ја поседуваат или пак ја изнајмуваат од друг оператор. Управуваните VoIP услуги вклучуваат механизми како што е приоритизација на сервиси преку кои се обезбедува квалитет на сервис со собирање на сите податочни пакети и манипулирање со нив преку софистициран софтвер. Ваквиот тип на услуги овозможуваат и повиши од/кон PSTN броеви.

Управуваните VoIP услуги, во моментов, во Република Северна Македонија се обезбедуваат од страна на операторот Македонски Телеком АД кој што целосно ја има спроведено миграцијата на своите претплатници на IP базирана инфраструктура се со цел да обезбеди IP базирани телефонски услуги со гарантиран висок квалитет до своите крајни корисници.

Управуваните VoIP услуги може да се сметаат за супститут на традиционалната фиксна телефонија. VoIP услугите овозможуваат говорни повици помеѓу крајните корисници со гарантиран квалитет кој е сличен на квалитетот на повици воспоставени во традиционалните телефонски мрежи (PSTN мрежи). За да се воспостават повици потребно е да се обезбеди терминален адаптер во прилог на конвенционалниот телефон. AEK смета дека управуваните VoIP повици кои обезбедуваат пренос на говор преку IP со кој се гарантира квалитетот на услугата и како таква целосно одговара на квалитетот на традиционалната фиксна телефонија, претставуваат супститут на повиците обезбедени преку традиционалната фиксна телефонија.

Однесување на крајните корисници – неуправувани VoIP услуги, вклучително услугите обезбедени од OTP (over the top) обезбедувачи како апликации (viber, facebook messenger, whatsapp, skype)

Неуправувани VoIP услуги се обезбедуваат од страна на оператори кои немаат пристап или контрола на локалната пристапна инфраструктура и не поседуваат своя платформа за комутација на повици и интерконекција. Ваквиот тип на VoIP услуги се најчесто бесплатни или имаат мала цена.

Овие неуправувани VoIP услуги се поделени на:

- услуги кои што им овозможуваат на крајните корисници да остваруваат повици кон други РС корисници преку Интернет. Гласот најпрво се компримира преку софтвер инсталiran на РС или на телефони кои овозможуваат VoIP и потоа се дели на мали податочни пакети кои што се рутираат преку Интернет до целната дестинација. Бидејќи Интернет мрежата е неконтролирана овие пакети може да стигнуваат до дестинацијата преку различни рути, па некои пакети во секвенцата може да стигнат пред некои други или воопшто да не стигнат до дестинацијата (best-effort service). Како последица, корисниците може да се соочат со проблеми со латентноста (доцнењето), ехо па дури и недостигање на цели зборови.
- услуги кои што им овозможуваат на крајните корисници да остваруваат повици кон било кој Е.164 број од нивниот компјутер. Во овој случај крајниот корисник склучува комерцијален договор со VoIP провайдер.

Крајните корисници најчесто не ги земаат во предвид неуправуваните VoIP услуги како супститут на услугите во традиционалната фиксна телефонија поради тоа што истите не гарантираат конзистентност во квалитетот на сервис. VoIP услугите кои што овозможуваат појдовни и дојдовни телефонски повици до/од PSTN слични се на услугата која што се обезбедува преку традиционална фиксна телефонија, но не е целосно споредлива поради тоа што, иако квалитетот на гласот која е обезбеден преку VoIP е сличен со услугата PSTN / ISDN, квалитетот на услугата неможе во целост да биде гарантиран, бидејќи услугите обезбедени преку неуправуван VoIP бараат дополнителни хардверски уреди и/или софтвер.

Во врска со овие неуправувани VoIP услуги, ревидираната препорака на ЕУ³ наведува дека "врз основа на разликите на квалитетот и карактеристиките на производот неуправувани VoIP услуги во моментов не претставуваат супститут на традиционалната телефонија споредено со управуваните VoIP услуги, меѓутоа таа

³ Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework
Линк до документот:

http://www.erg.eu/streaming/erg_06_33_remedies_common_position_june_06.pdf?contentId=542920&field=ATTACHED_FILE

дистинкција може да се промени со текот на времето доколку квалитетот на неуправуваната VoIP услуга се подобри и техничките карактеристики се променат”.

АЕК смета дека при мало но значително зголемување на цените на услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација неуправуваните VoIP услуги не претставуваат супститут на традиционалните телефонски услуги.

2. Услуга за инициран повик кон мобилна мрежа како супститут на услуга за инициран повик кон фиксна мрежа

Страната која што повикува секогаш има можност наместо да воспостави повик кон броеви во фиксни мрежи, со баараниот краен корисник да воспостави повик со користење на мобилна мрежа.



Графикон 1 Број на активни претплатници по квартали во 2017 и 2016 година и промена на индикаторот број на активни претплатници според популација 100

Како што е прикажано во Графикон 1, пенетрација на корисници во мобилни мрежи бележи постојана стабилна флукутација во текот на прикажаниот период со раст секој трет квартал (за време на летниот период) и стабилизирање во другите квартали од годината. Бројот на претплатници во мобилна телефонија за прикажаниот период се

однесува на активни претплатници кои во последните три месеци предизвикале на некој начин електронски комуникациски настан.⁴

Од наведената перспектива а воедно и поради достапноста/мобилноста на секој краен корисник повикот упатен на број во мобилна мрежа може да се смета како супститут на повикот упатен кон фиксна мрежа.

Пред да биде донесен заклучок потребно е да биде разгледана можноста супституција за фиксен кон фиксен повик со фиксен кон мобилен повик од аспект на цените. Малопродажните цени за повиши од фиксен кон мобилен телефон се многу повисоки во споредба со истите повиши од фиксен кон фиксен. Според официјалните податоци од веб страницата на операторите ситуацијата е следна:

<i>Разговори во мрежата на Македонски Телеком*</i>	<i>Цена за минута разговор во денари со ддв **</i>
нормална тарифа, секој ден од 08:00 до 20:00 часот	1,18 денари
евтина тарифа, секој ден од 20:00 до 08:00 часот	0,71 денари
<i>Разговори кон други фиксни мрежи</i>	
нормална тарифа, секој ден од 08:00 до 20:00 часот	1,18 денари
евтина тарифа, секој ден од 20:00 до 08:00 часот	0,71 денари
<i>Разговори кон мобилни телефонски мрежи</i>	
нормална тарифа, секој ден од 08:00 до 20:00 часот	6,99 денари (кон сите мобилните мрежи во Република Северна Македонија)

⁴ Под електронски комуникациски настан се смета повик (говор, видео, повик кон говорен автомат или сл.), одговор на повик (говор, видео или сл.), испраќање на порака (SMS, MMS), прием на порака (SMS, MMS), испраќање на податоци (e-mail, Интернет или сл.), прием на податоци (e-mail, Интернет или сл.) или вршење на други услуги (плаќање на месечна претплата, плаќање на ваучер за pre-paid итн) при што се земаат во предвид само активностите инициирани од претплатник кон претплатник и/или инициирани од претплатник кон оператор, а се исклучени активностите кои ги инициира операторот кон корисникот. Во минатото (2010 година и пред тоа) активен претплатник беше различно дефиниран односно барем еднаш годишно да користи некоја електронска услуга.

евтина тарифа, секој ден од 20:00 до 08:00 часот	3.99 денари (кон сите мобилните мрежи во Република Северна Македонија)
--	--

* Извор веб страницата на оператор Македонски Телеком АД. Прикажаните цени се основни за услугата фиксна телефонија. Можни се варијации во зависност од тарифните модели во кон фиксната телефонија е вклучена.

**Тарифирањето на сообраќајот е 60 секунди, што значи прикажаната цена е за минута разговор.

Табела 1 Малопродажни цени за повици кон фиксна и мобилна мрежа на Македонски Телеком АД

Вит оператор фиксна телефонија*	малопродажни цени со ддв
Национални разговори (кон сите фиксни мрежи)	0.9 денари/минута
Разговори кон мобилни мрежи	7.9 денари/минута

*Извор веб страницата на оператор ОНЕ.ВИП ДОО. Прикажаните цени се основни за услугата фиксна телефонија. Можни се варијации во зависност од тарифните модели во кон фиксната телефонија е вклучена.

Табела 2 Малопродажни цени за повици кон фиксна и мобилна мрежа на ОНЕ.ВИП ДОО

Телекабел оператор фиксна телефонија*	малопродажни цени со ддв
Национални разговори (кон сите фиксни мрежи)	0.8 денари/минута
Разговори кон мобилни мрежи	
нормална тарифа, секој ден од 08:00 до 20:00 часот	11 денари/минута
евтина тарифа, секој ден од 20:00 до 08:00 часот	5 денари/минута

* Извор веб страницата на оператор ОНЕ.ВИП ДОО. Прикажаните цени се основни за услугата фиксна телефонија. Можни се варијации во зависност од тарифните модели во кон фиксната телефонија е вклучена.

Табела 3 Малопродажни цени за повици кон фиксна и мобилна мрежа на ТРД РОБИ (ТЕЛЕКАБЕЛ) ДООЕЛ

Доколку се анализираат малопродажните цени за фиксна телефонија на операторите кои се наведени би се согледало дека истите се неколку кратно повисоки за повик од фиксна кон мобилна мрежа во споредба со повик од фиксна кон фиксна мрежа. Оваа

ценовна разлика претставува значителна бариера поради која корисникот нема да се одлучи да го замени повикот од “фиксен телефон кон фиксен” телефон со повикот од “фиксен кон мобилен” телефон. Според ова може да биде заклучено дека малопродажна супституција на овие два видови на повици во моментот не постои. Ова значи дека овие две видови на услуги не припаѓаат на истиот релевантен пазар.

Заклучок од супституција на страната на побарувачката на пазарот на малопродажба

Имајќи го во предвид принципот страната што повикува плаќа CPP (Calling Party Pays) кој има специфично и значајно влијание врз големопродажната услуга за завршување на повик AEK ја разгледа супституцијата од страна на побарувачката на малопродажно ниво а воедно ги разгледа и сите можни супститути и при што беше донесен заклучок дека повиците упатени од фиксни кон фиксни мрежи немаат соодветна супституција.

2.1.1.2 Супституција на страна на понудата во малопродажниот пазар за фиксна телефонија

Како што беше презентирано во делот 1.4 Нотифицирани оператори на јавна фиксна телефонска мрежа и даватели на јавна фиксна телефонска услуга, заклучно со 30.06.2018 година на малопродажниот пазар за фиксни телефонски услуги во Р.Македонија активно работат и пријавуваат крајни корисници на своите услуги следните оператори:

1. “Македонски Телеком” АД- Скопје
2. Друштво за комуникациски услуги “ОНЕ.ВИП” ДОО Скопје
3. “Неотел” ДОО- Скопје
4. ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип
5. “Инфел Нет Плус“ ДОО – Охрид и
6. “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево.

Сите наведени оператори се активни на најмалку два малопродажни пазари а додека операторите Македонски Телеком АД и ОНЕ.ВИП ДОО поседуваат и мобилна мрежна инфраструктура односно обезбедуваат и услуги за мобилна телефонија. Од аспект на супституцијата во малопродажба важно е да се истакне дека било кој оператори кој не поседува фиксна мрежна инфраструктура не би можел при мало зголемување на цените на услугата за фиксна телефонија лесно и брзо да се вклучи на пазарот и да обезбедува услуги за фиксна телефонија. Реално малку е веројатно дека на пазарот на фиксна телефонија би се случила брза и очекувана корекција на цените на малопродажните услуги нагоре. Според тоа супституција на услугите на малопродажно ниво е многу ограничена.

При анализа на супституција на страна на понудата се доаѓа до истиот заклучок - дека двете услуги фиксна и мобилна не се супститути. Релативно големи разлики се уште постојат при обезбедувањето на услуги преку јавни мобилни комуникациски мрежи и јавни телефонски мрежи на фиксна локација.

Доколку оператор на мобилна комуникациска мрежа одлучи да влезе на пазар за услуги обезбедувани преку јавна фиксна телефонска мрежа како оператор на јавна телефонска мрежа на фиксна локација, треба пред се да изгради сопствена пристапна мрежа како технички предуслов за поврзување на крајните корисници за да се овозможи остварување на услугата. Воедно, оператор на мобилна мрежа може да се појави како давател на услугата пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација и јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација со користење на големопродажни услуги на постоечките оператори кои поседуваат сопствена мрежа.

Во Р:Македонја постои ситуација каде нема ниту еден оператор кој обезбедува само фиксни телефонски услуги. Повеќето оператори обезбедуваат и интернет и кабелска телевизија, а двата најголеми и мобилна телефонија. Оваа ситуација е предводена од потребата за пакетирање на услугите при што на крајните корисници им се обезбедуваат пакети со три услуги (triple play services) и пакети со четири услуги (quadruple play services). Меѓутоа никој од операторите реално на одлучил да влезе и да гради сопствена фиксна мрежна инфраструктура само поради атрактивноста на услугата за фиксна телефонија и цените преку кои истата се обезбедува. Според тоа може да биде донесен заклучок дека супституција на страната на понудата на малопродажниот пазар за фиксна телефонија не постои.

2.1.2 Супституција на страна на побарувачка и понуда на големопродажниот пазар на фиксна телефонија

2.1.2.1 Супституција на страна на побарувачка во големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавни телефонски мрежи на фиксна локација

Завршување на повикот на број што е доделен на јавна телефонска мрежа на фиксна локација не може да биде завршен односно терминиран на друго место затоа што повикот би бил неуспешен. Недостатокот на супституција на страната на побарувачката за завршување на повик на големопродажно ниво сугерира дека операторот кој што ги користи услугите за завршување на повик на други оператор на фиксни мрежи не може да направи притисок на операторот каде што завршува повикот за да го оневозможи зголемувањето на цените за завршување на телефонските повици. Непостоје на можноста за влијание врз висината на таа цена би можело да придонесе до веројатна корекција на цените за завршување на повиците нагоре, што како краен резултат би довело до значително поголеми приходи од завршување на повици за операторот кој ја обезбедува оваа услуга. Доколку такво нешто би се случило

операторот што тоа го направил ќе наиде на реципроцитет кај останатите оператори. Меѓутоа операторите имаат различен број на претплатници и завршени минути во нивна мрежа што доаѓаат од други мрежи. Ова значи различен бенефит односно поголем за поголемиот оператори и обратно.

Врз основа на горенаведеното AEK смета дека во моментот не постои супституција на услугата за завршување на повик на страната на побарувачката на пазарот на големопродажба и дека не постојат изгледи дека ситуацијата во блиска иднина ќе се промени.

2.1.2.2 Супституција на страната на понудата на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавни телефонски мрежи на фиксна локација

Супституција на страната на понудата се јавува кога како реакција на зголемување на цената на услугата за завршување на повик на фиксен оператор А, останатите оператори кои не ја обезбедуваат таа услуга би започнале со обезбедување на истата токму за да профитираат од зголемената цена. Со тоа би се појавил супститут на понудата на услугата за завршување на повик на фиксниот оператор А. Но ова е теоретско објаснување. Доколку се земе во предвид природата на услугата завршување на повик на претплатници на фиксна мрежа на операторот А, никој друг оператор не би бил во можност за претплатниците на операторот А да ја обезбеди услугата завршување на повик во фиксната мрежа на операторот А. Според тоа и земајќи ја во природата на пазарот за завршување на повик таквата заменливост е невозможна. Токму поради тоа секој оператор поседува целосно 100% пазарно учество на сопствениот суб пазарен сегмент за големопродажната услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Заклучокот е дека супституција на страната на понудата на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавни телефонски мрежи на фиксна локација не постои.

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

Услугата за "завршување на говорен повик" за сопствени потреби (self supply) е вкупност она завршување на говорен повик кое операторот го обезбедува за сопствените крајни корисници (сопствениот малопродажен дел) односно во случаеви кога повикот е започнат и завршен во сопствена мрежа. Овде битно е да се одреди дали ова завршување на говорни повици припаѓа во истиот релевантен пазар во кој се дефинира завршувањето на говорни повици од други мрежи. Ставот на AEK е дека услугите за завршување на говорни повици за сопствени потреби (self supply) и тоа и

двата вида на услуги - повиши кон крајни корисници и повици кон даватели на услуги со посебна цена на чинење се дел од релевантниот пазар за завршување на говорен повик.

Доколку во дадена ситуација хипотетички монополист би ја зголемил цената на големопродажната услуга за завршување на говорен повик во сопствената мрежа а кој потекнува од други мрежи, при случај на нерегулирана цена, истиот би имал најголем бенефит за себе. Во таква ситуација алтернативните оператори и да го реплицираат ова зголемување на цената во обратна насока, би имале многу помал ефект од причина што нивниот удел на пазарот е помал наспрема операторот со значителна пазарна моќ на малопродажните пазари за фиксна телефонија. Ова значи дека нивниот удел на пазар за завршување на говорни повици во сопствена мрежа е значително помал од уделот на останатите оператори. Во тој случај тие би требало зголемувањето на големопродажната цена на услугата за "завршување на говорни повици" да го префрлат на терет на сопствените крајни корисници зголемувајќи ја малопродажната цена за услугата повик во јавна фиксна телефонска мрежа. Второ решение е да зголемените трошоци не ги пренесат на сопствените крајни корисници туку истите да ги подмируваат самиот оператор и на тој начин го намали сопствениот профит, што негативно би влијаело на инвестициите и квалитетот на услугата што ја обезбедува. Во такви случајеви крајните корисници би преоглеле кај овој оператор кој би можел да обезбеди поповолни цени а тоа би бил операторот кој има поголема база на претплатници односно удел на малопродажниот пазар.

Ставот на АЕК е дека завршувањето на говорни повици за крајни корисници за сопствени потреби за сопствената малопродажба (self supply) треба да бидат вклучени во релевантниот пазар за "завршување на повик во јавна телефонска мрежана фиксна локација".

2.2 Дефинирање на географскиот опфат на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повици во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

Согласно со Методологијата за анализа на релевантни пазари на АЕК географската димензија на релевантните пазари се определува земајќи ги во предвид следните два критериуми:

- Подрачје покриено со мрежа и
- 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 дефинираниот малопродажен пазар за услуги за фиксна телефонија според бројот на активни претплатници на крајот од четвртиот квартал од 2017 година. Тука треба да биде нагласено дека Македонски Телеком АД има изградена мрежа во најголемиот дел од територијата на државата (т.к. национално покривање) и да се напомене и фактот дека операторот обезбедува услуги со еднакви цени и еднакви услови за обезбедување на овој вид услуги на целата територија на Република Северна Македонија.

Операторот ОНЕ.ВИП ДОО има пазарно учество од 31,16% додека операторот ТРД Роби ДООЕЛ Штип поседува 6,89% од малопродажниот пазар за фиксна телефонија исто така според крајот на четвртиот квартал од 2017 година.

- постоење на легални или други регуляторни инструменти

Според член 60 – постапка за нотификација од ЗЕК став (1) гласи “пред започнување со обезбедување на јавни електронски комуникациски мрежи и/или услуги се доставува нотификација до АЕК”. Ова значи дека секоја компанија која има намера да обезбедува електронска комуникациска услуга на пазарот потребно е за тоа да ја извести АЕК преку доставување на образец за нотификација во кој покрај општите податоци се наведува кои видови на услуги ќе ги обезбеди и од кога ќе започне со нивно обезбедување. Оваа обврска согласно ЗЕК не може да се третира како легална пречка за влез на нови пазарни учесници.

Операторите кои за обезбедување 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.

Прв чекор на националното регуляторно тело треба да биде утврдувањето дали постои доказ за географската сегментација или дали има докази кои укажуваат на постоењето на еден национален пазар.

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. Спроведувањето 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, гарантиранот квалитет и др.

Како што погоре се споменува, 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. Останатите субјекти кои во службената евиденција на АЕК се нотифицирани и се активни во обезбедување на фиксна телефонија се операторите:

- Неотел Скопје со 3,18% удел во вкупниот пазар
- Инфел Нет Плус од Охрид со 1,18% удел во вкупниот пазар и
- Кабле Калд од Кичево со 0,05% удел во вкупниот пазар.

Според овие податоци за пазарен удел во вкупниот број на претплатници на широкопојасен пристап до интернет, имајќи ја предвид и покриеноста со мрежа на операторот ОНЕ.ВИП ДОО (преку мрежата на поранешниот оператор Близу) во 10 поголеми градови (45% покривање од територијата на државата, најголем дел преку јавна HFC мрежна инфраструктура и DOCSIS 3.0 или LAN мрежа), покриеноста со мрежа на операторот Македонски Телеком АД Скопје (теоретски целосна покриеност преку бакар и 25 % преку оптичка инфраструктура), може да се констатира дека на пазарот ниту еден друг оператор не може да изврши силен конкурентски притисок врз овие оператори. Операторот ТРД Ро-би ДООЕЛ Штип (Телекабел) има покривање со мрежна инфраструктура преку јавна HFC електронска комуникациска мрежа споредлива со операторот ОНЕ.ВИП ДОО. Но, тука мора да се констатира дека неговата мрежа и крајни корисници не се на DOCSIS 3.0 стандард што е прифатен за мрежи од следни генерации.

Според тоа АЕК смета дека не е исполнет првиот критериум, односно 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 двата најголеми оператори: Македонски Телеком АД Скопје и ОНЕ.ВИП ДОО 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. Овде треба да се напомене дека дел од операторите (Инфел Нет Плус и Кабле Калд се локални оператори). Кога е во

прашање фиксната телефонија операторите не прават географска сегментација ниту од аспект на цената или квалитативните параметри на понудите.

Како што веќе споменавме не постојат значителни географски разлики во карактеристиките на понудените услуги во однос на гарантираниот квалитет и техничките параметри. Операторите имаат унифицирани параметри и други карактеристики на понудата. Во еден дел тоа може да се разликува во зависност од технологијата која ја користат за да ја обезбедат услугата. Но во рамки на истата технологија не се прави никаква дискриминација помеѓу корисниците од аспект на регионот во кој услугата интернет се обезбедува.

Врз основа на сето тоа може да се заклучи дека националната дефиниција на пазарот за услуги за завршување на повици во јавни телефонски мрежи на фиксна локација може да остане и со оваа анализа истата да се потврди.

2.3 Заклучок од дефинирањето на пазарот

Во Придружната документација на препораката за релевантни пазари е образложено дека нема алтернативи за завршување на говорен повик за оператори на малопродажниот пазар за фиксна телефонија, а тоа се заснова на фактот дека секој инициран повик од страна на операторот мора да заврши кон операторот чиј претплатник е повикан на точно определена фиксна локација. Следствено, релевантниот пазар е завршување на повик во индивидуална мрежа со последователно задоволување на првиот критериум (високи и ненадминливи бариери за влез). Така, секој пазар за завршување на повик во индивидуална мрежа на фиксна локација е монополистички пазар без тенденција за приближување кон состојба на ефикасна конкуренција, каде крајните корисници не се во можност систематски да го определуваат завршувањето на повик во сопствената мрежа, притоа задоволувајќи го вториот критериум. Ефективна регулација на услугата завршување на повик бара чести интервенции на координирана основа и детална проценка на трошоците за обезбедување на услугата. Цените за завршување на повик исто така треба да бидат регулирани претходно (ex- ante) со цел да се обезбеди правна сигурност на другите оператори при утврдување на нивните малопродажни тарифи. Врз основа на ова заклучуваме дека секој обезбедувач на услугата завршување на говорни повици на големопродажниот пазар претставува посебен релевантен пазар.

Согласно погоренаведеното на овој релевантен пазар се дефинира **услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација**.

3. Примена на тестот на три критериуми

Согласно членот 80 став (2) од ЗЕК – Утврдување на релевантни пазари на производи и услуги и Методологијата за анализа на релевантните пазари 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 на производи и услуги АЕК треба да утврди дека кумулативно се исполнети следниве три критериуми:

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

3.1 Присуство на високи и постојани бариери за влез кои можат да бидат од структурна, правна или регулаторна природа

При анализата согласно со овој критериум АЕК го истражува постоењето на високи и постојани структурни, правни или регулаторни бариери за влез на одреден пазар во рамките на временска рамка до следната анализа а која согласно член 81 од ЗЕК не може да биде период подолг од три години.

Структурни бариери за влез на пазарот се оние кои се појавуваат како резултат на потребните првични трошоци за влез на пазарот и изградба на електронска комуникациска мрежна инфраструктура или условите на побарувачката, кои создаваат нееднакви услови помеѓу операторот со значителна пазарна моќ на пазарот и постојните оператори или новите оператори кои што сакаат да започнат со работа на пазарот. Структурните бариери го отежнуваат или попречуваат влезот на пазарот а со тоа и развојот на ефективната конкуренција.

Правни или регулаторни бариери се бариери кои не се засноваат на економските услови, а се резултат на законодавни, административни или други државни мерки, кои во одреден степен го ограничуваат пристапот до пазарот на потенцијалните конкуренти или нивното идно однесување.

За влез на предметниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација АЕК смета дека постојат значителни структурни бариери,

поради големите иницијални трошоци кои што би ги имал операторот кој што сака да влезе и започне со работа на пазарот и кој што треба да изгради мрежна инфраструктура за да може да дојде до крајните корисници и на истите да им понуди услуги.

Може да се заклучи дека јавната електронска комуникациска мрежна инфраструктура (бакарна или оптичка) што ја поседува операторот Македонски Телеком АД и јавна NFC електронска комуникациска мрежна инфраструктура што ја поседува операторот ОНЕ:ВИП ДОО, претставуваат мрежи кои што тешко може да бидат дуплирани од друг оператор а особено не од нови учесници на пазарот. Во таа смисла ова може да се гледа како значајна и трајна бариера за влез на пазарот за големопродажен локален пристап обезбеден на фиксна локација.

При оценувањето дали овој критериум е исполнет, АЕК постапува согласно со објаснувањето (Explanatory Note) кон Препораката на ЕК за релевантните пазари, каде експлицитно се наведува дека постојат голем број пречки да биде дуплирана мрежата за пристап до одредена локација на операторот со значителна пазарна моќ, поврзани со трошоци, време и правни бариери.

Како структурна бариера за влез на пазарот можат да се оценуваат и трошоци за специјализирана опрема и персонал, обука, истражување и развој ит.н., па според тоа АЕК не наоѓа докази дека значењето на овие трошоци како бариера ќе се намали во рамките на временскиот хоризонт до следната анализа.

Значајна бариера за влез претставува и економијата на обем, кои предности операторот со значителна пазарна моќ ги користи и се очекува да продолжи да ги користи, како и широкиот спектар на услуги кои ги обезбедува.

Тука секако мора да биде земена во предвид и специфичноста на овој релевантен пазар, а тоа е дека секој оператор е абсолютен монополист во сопствената мрежа. Ова значи дека друг оператор не може да се појави и на негово место да ги заврши повиците на првиот оператор. Со ова логиката за влез на пазарот за приграбување на корисници заради обезбедување на големопродажната услуга на овој пазар не важи. Тоа значи дека пред се операторот кој ќе се појави на пазарот ќе се натпреварува за приграбување на корисници во малопродажниот пазар на фиксна телефонија. Понатаму за истите тие корисници ќе им обезбеди можност да добиваат телефонски повици од корисници на други оператори преку договорите за интерконекција и пристап. На другите оператори ќе им ја овозможи и обезбеди големопродажната услуга која е предмет на овој релевантен пазар.

Во оваа смислам може да се говори за постоење абсолютни бариери за влез на овој пазар од причина што е реално невозможно услугата завршување на повик да биде обезбедена од трет оператор за корисници на операторот.

Во врска со она што беше погоре наведено, АЕК донесува заклучок дека за влез на пазарот за услуги за **завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација** постојат високи бариери за влез и не се очекува намалување на нивното значење за периодот на временскиот хоризонт до следната анализа.

3.2 Структура на пазар кој има тенденција кон неефективна конкуренција во рамките на релевантен временски период

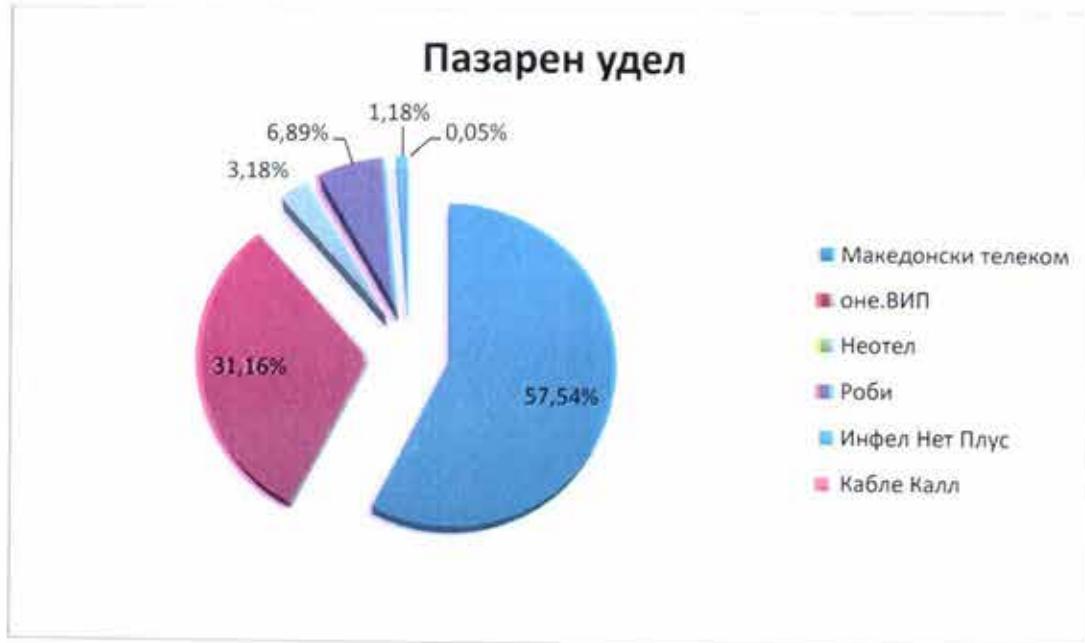
Вториот критериум се однесува на тоа дали во отсуство на претходна регулација (*ex-ante*) пазарот има тенденција да има ефикасна конкуренција во временскиот интервал од три години до кога најдоцна треба да биде спроведена следна анализа. Согласно три критериум тестот со вториот критериум треба да се утврди дали пазарот има тенденција кон создавање и одржување на неефективна конкуренција во определен иден временски период, кој согласно ЗЕК е периодот опфатен до следната анализа. Ова значи дека постојат бариери за влез на нови оператори на пазар со самиот факт што истиот е недоволно конкурентен. Недостатокот на конкуренција значи дека постојат оператори на пазарот кои се во состојба да ја одвраќаат потенцијалната конкуренција преку различни механизми.

При разгледувањето на овој критериум се препорачува разгледување на неколку параметри кои ја опишуваат динамиката на пазарот. Ние ќе го разгледаме пазарниот удел како показател за вистинската моќ на операторите и технолошкиот напредок како важна конкурентска предност.

Пазарен удел на операторите – како што погоре во документот беше споменато на малопродажниот пазар на фиксни телефонски услуги активни се следните 6 оператори:

1. "Македонски Телеком" АД- Скопје
2. Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје
3. "Неотел" ДОО- Скопје
4. ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип
5. "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и
6. "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево.

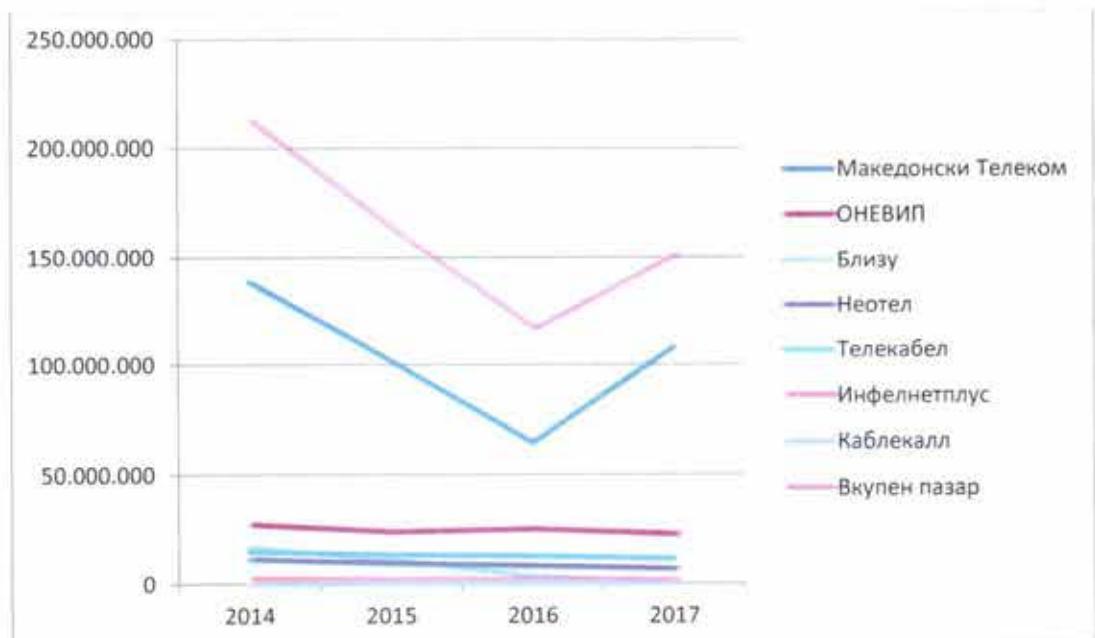
На следниот графикон ќе биде прикажан пазарниот удел според бројот на активни претплатници во фиксна телефонија по оператор пресек втор квартал од 2017 година.



Графикон 2 Пазарен удел според број на активни претплатници за Q4/2017 во %

Прикажаниот пазарен удел изразен во проценти се однесува на бројот на активни претплатници по оператор на крајот на четвртиот квартал од 2017 година. Овој изразен пазарен удел е во малопродажба во фиксна телефонија. Може да се забележи доминантното учество на операторот Македонски Телеком АД. Покрај него операторот ОНЕ.ВИП исто така претставува сериозен учесник во пазарот на фиксна телефонија. Останатите оператори имаат помал пазарен удел, особено Инфел Нет Плус ДОО и КАБЛЕ КАЛЛ ДООЕЛ.

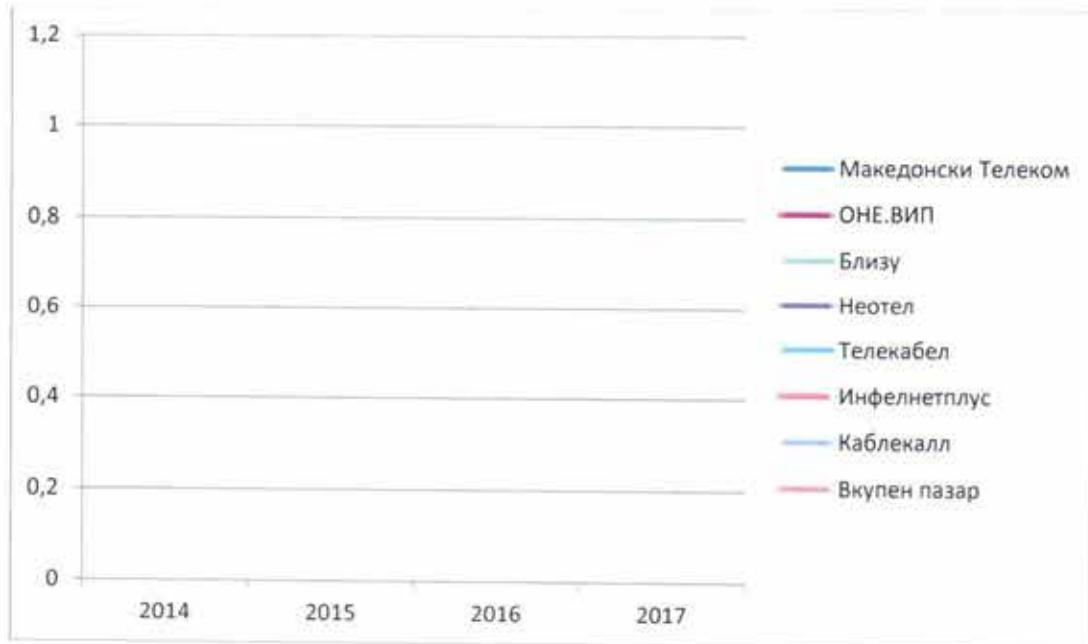
Од интерес за овој релевантен пазар е учеството на операторите во големопродажниот пазар за услугата за завршување на повик според бројот на минути и приходите остварени од големопродажната услуга за завршување на повик. Согласно податоците кои ги поседува АЕК за третиот квартал од 2017 година учеството во големопродажба е следното:



Графикон 3 Вкупен сообраќај во минути што завршува во мрежата на фиксен оператор а потекнува од други домашни фиксни и мобилни оператори (национален сообраќај големопродажба)

Од графиконот јасно се забележува значителен пад во бројот на остварени минути на целокупниот големопродажен пазар за завршување на повик во сопствена мрежа а кој повик пристигнал од туѓи фиксни или мобилни мрежи. Станува збор за национален сообраќај. Ваквото движење на пазарот покажува јасни сигнали за постоење на веќе сатуриран пазар на кој не би можело да се очекува некакво раздвижување во блиска иднина како и значителен развој на конкуренцијата помеѓу операторите.

Во 2016-та година се забележува остро движење на кривата надолу кај операторот Македонски Телеком АД. Ова се должи на фактот што операторот во тој период (од трет квартал во 2015 – прв квартал 2017 година), не го вклучува сообраќајот во минути (големопродажба) кој доаѓа од сопствената мобилна во сопствената фиксна мрежа (офф нет). Од вториот квартал од 2017 година операторот повторно го вклучува сообраќајот во своите извештаи до АЕК. Не земајќи ја предвид оваа корекција сèвкупниот заклучок е дека пазарот се движи во надолна линија.



Графикон 4 Вкупно приходи без државни остварени приходи завршува во мрежата на фиксен оператор а потекнува од домашни фиксни и мобилни оператори (приходи од големопродажба) – доверливи податоци

Исто така, кога пазарот се анализира и од аспект на остварените приходи од големопродажната услуга за завршување на повик во фиксна мрежа, се доаѓа до слични заклучоци. Пазарот е сатуриран и во блиска иднина не би требало да се очекува раст на приходите.

Имајќи ја во предвид природата на овој големопродажен пазар, единствениот аргумент во прилог на постоење на бариери за развој на пазарот останува фактот дека само операторот каде е повиканиот претплатник може да го заврши повикот независно од каде истиот доаѓа. Според тоа секој од горенаведените оператори има своя пазарна доминација на својот посебен подсегмент од пазарот. Поради овој факт АЕК смета дека критериумот за постоење на бариери за развој на конкуренција е исполнет и пазарот треба да биде подложен на понатамошна претходна регулација.

Технолошкиот напредок како важна конкурентска предност – Со претходната анализа на овој релевантен пазар беше детално слаборирано и потврдено воведувањето на IP интерконекцијата и миграцијата на корисниците на операторот Македонски Телеком АД кон IP базирана платформа. Овој технолошки напредок во мрежата на најголемиот оператор го заокружи своето влијание преку обезбедување на висок квалитет на услуга, поедноставна интерконекција со другите фиксни оператори, како и намалување на трошоците за интерконекција. Со тоа терминацијата од трите постоечки нивоа: локална, регионална и национална премина на само национална. Сите оператори сега

се интерконектираат со Македонски Телеком АД и меѓу себе преку национална точка на интерконекција. Како што и претходно беше наведено, станува збор за зрел пазар на кој не би можело да се очекува некаков конкурентски развој може да се обезбеди преку значителен технолошки прогрес во иднина на краток и среден рок.

АЕК донесува заклучок дека и вториот критериум за претходна регулација на овој релевантен големопродажен пазар е исполнет имајќи ја во предвид специфичноста на овој релевантен пазар каде секој оператор е максимално независен во сопствениот пазарен сегмент и исклучиво може да заврши повик во сопствената мрежа до свој краен корисник.

3.3 Законот за заштита на конкуренцијата не е доволен сам да ги разреши проблемите на пазарот

Генералниот заклучок дали пазарот подлежи на претходна регулација зависи и од процената дали правото за заштита на конкуренцијата е доволно за надминување на неефективната конкурентна средина, утврдена на пазарот како резултат на исполнувањето на првите два критериума.

Во Република Северна Македонија овластено тело да го применува правото на заштита на конкуренцијата е Комисијата за Защита на Конкуренцијата. Нејзината дејност се базира пред се на “ех пост” регулација. Органот за заштита на конкуренцијата своите регулативни механизми ги применува кога ќе 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 претходната регулација, каде наметнувањето на одредени обврски има за цел да го спречи нарушувањето на условите за развој на конкуренцијата. Во случај на претходна регулација контролата се врши превентивно, за разлика од принципот типичен за активностите на Комисијата за заштита на конкуренцијата за подоцнежна контрола.

Правото на заштита на конкуренцијата сепак предвидува преземање на мерки но во случај кога ќе се утврди дека постои неосновано одбивање на пристап, наметнување на нефер продажни цени, ценовен притисок, како и други форми на работни или структурни злоупотреби на доминантна позиција со што ќе биде оневозможено или отежнато дејството на останатите конкуренти на релевантниот пазар.

Во согласност со член 48 од Законот за заштита на конкуренција, “ако постојат околности кои укажуваат на можноста конкуренцијата да биде нарушена, Комисијата за заштита на конкуренцијата може да спроведе истражување во определен сектор на економијата или за определен вид на договори во различни сектори на економијата”. Во продолжение согласно членот 52, “Комисијата за заштита на конкуренција 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 согласност со член 59, "Комисијата за одлучување по прекршок на претпријатието односно здружението на претпријатија, со Решение ќе му изрече глоба во износ од 10% од вредноста на вкупниот годишен приход остварен од 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 член 11 од Законот за заштита на конкуренција".

Искуствата на АЕК во врска со регулативата на пазарот на електронски комуникации укажуваат дека операторот кој поседува значителна пазарна моќ може да се ангажира во широк спектар на постапки со цел одложување и/или спречување на ефективната конкуренција. Во случаите кога пристапот и интерконекцијата помеѓу операторите е неопходен услов за обезбедување на услуги на малопродажниот пазар операторот со значителна пазарна моќ може да ја зацврстува својата пазарна позиција, попречувајќи, ограничувајќи или одбивајќи да овозможи интерконекција и пристап на големопродажниот пазар. Ова може да го прави бидејќи во принцип не само што нема економски интерес да овозможи пристап и интерконекција, туку на таков начин може се стреми да ја ограничи конкуренцијата. Фактот дека преку обезбедена интерконекција и пристап операторот не може да заврши повик кај друг оператор со што ќе овозможи комуникација на крајните корисници, е дополнителна потврда за потребата од меѓусебна непречена интерконекција помеѓу операторите, независно од нивната големина.

Исто така, треба да се земе предвид дека правото на заштита на конкуренцијата интервенира само отпосле и влијае најчесто само за поединечни, конкретни случаи, кои немаат превентивен карактер, односно таков, кој ќе спречува појавување на пазарни неправилности во иднина. Од друга страна, регулативните инструменти со кои располага АЕК се применуваат според принципот на превенција на можни пазарни проблеми. Затоа АЕК смета дека регуляторните механизми пропишани со ЗЕК остануваат нејесиксен инструмент за отстранување на неправилностите кои би можеле да се појават на анализираниот пазар. Со тоа може да биде констатирано дека и последниот критериум е исполнет и овој релевантен пазар да биде подложен на претходна регулација. Право за заштита на конкуренцијата е недоволно за да бидат отстранети, а пред се да се спречат во иднина да се појават неправилности и опасности кои што штетно ќе влијаат на релевантниот големопродажен пазар кој се анализира.

3.4 Заклучок од примена на тестот на трите критериуми

По примената на тестот на трите критериуми може да се дојде до заклучок дека големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација го исполнува три критериум тестот и со тоа претставува

релевантен големопродажен пазар кој може да подлежи на претходна регулација согласно ЗЕК. Сите три критериуми се кумулативно исполнети:

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

Меѓутоа треба да се напомене фактот дека исполнувањето на трите критериуми не значи автоматски дека е потребно регулирање на овој пазар. Тоа е потребно само во случаите кога ќе се докаже постоењето на еден или неколку оператори со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар.

4. Анализа на релевантниот големопродажен пазар

Согласно член 77 од ЗЕК:

“При процената дали еден оператор има значителна пазарна моќ на одреден пазар согласно со членот 76 став (1) од овој закон Агенцијата ги има предвид особено следниве критериуми кои не се применуваат кумулативно:

- уделот што операторот го има на релевантен пазар,
- бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција
- недостатокот на компензацијска куповна моќ
- економии на обем,
- технолошки предности
- развој на продажната и дистрибутивната мрежа и
- степен на диференцијација на производите.

4.1 Уделот што операторот го има на релевантен пазар

Уделот што операторот го има на релевантен пазар е мерило на релативната големина на операторот на определен пазар, и се изразува како процентуален удел на операторот во вкупната количина на понудени услуги и/или приходи остварени на релевантниот пазар во одреден временски период.

Високиот пазарен удел на операторот сам по себе е показател за неговата доминантна позиција на пазарот. Но самиот пазарен удел сам по себе не е доволен показател за да се оцени дека некој оператор поседува значителна пазарна моќ.

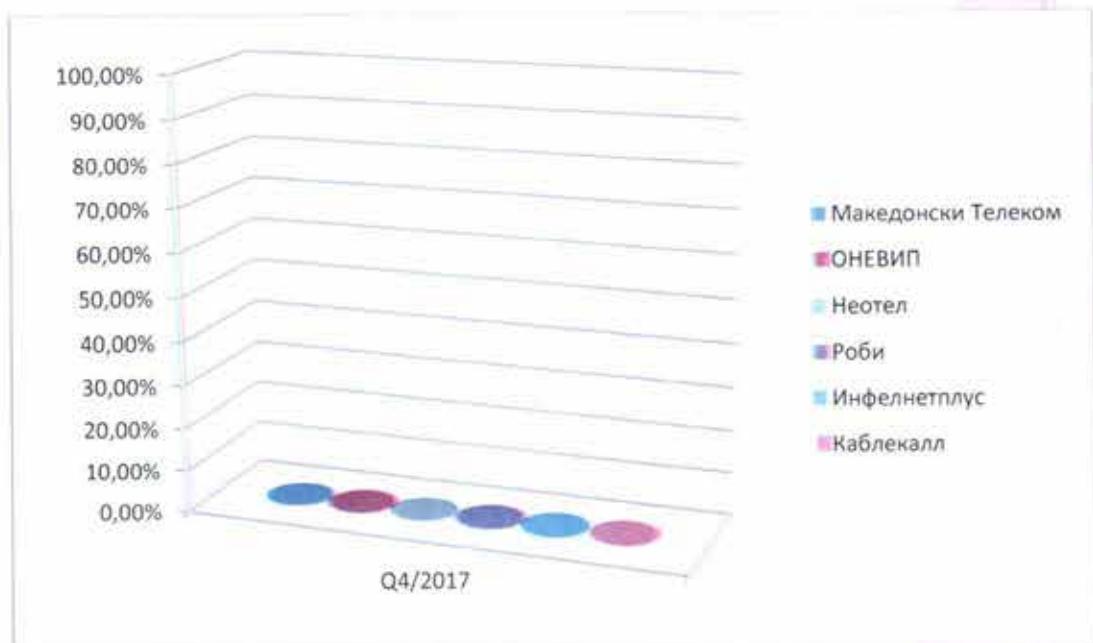
Ако пазарниот удел на операторот изнесува повеќе од 50% тоа може да се смета како јасен знак за присуство на доминантна позиција на пазарот освен во исклучителни околности. Доколку операторот има помал пазарен удел од 25% најверојатно не би имал значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, но кога константно се одржува повисок пазарен удел во еден подолг временски период на тој оператор му се припишува значителна пазарна моќ.

Во случај кога операторот со значителна пазарна моќ започнува да губи од пазарниот удел, односно истиот му се намалува, тоа може да биде показател дека тој релевантен пазар постепено станува конкурентен. Меѓутоа во никој случај не претставува доволен показател за да операторот повеќе не претставува оператор со значителна пазарна моќ. Пазарниот удел го утврдуваме следејќи два критериуми и тоа:

- врз основа на количината на услугите што ги дава на крајните корисници и
- од аспект на приходите кои ги заработка.

Во согласност со претходната анализа и предвидената дефиниција на услуги и географски утврдената димензија на релевантниот големопродажен пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, сите оператори кои обезбедуваат услуги за фиксна телефонија на малопродажниот пазар и имаат активни претплатници се прогласени за оператори кои поседуваат значителна пазарна моќ на овој релевантен големопродажен пазар. Во меѓувреме на пазарот се случуваат неколку измени од аспект на активните оператори кои се прикажани во делот 1.4. Нотифицирани оператори на јавна фиксна телефонска мрежа и даватели на јавна фиксна телефонска услуга.

На ова место ќе биде подетално разгледана состојбата на пазарниот удел на големопродажниот пазар за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. На следниот графикон ќе биде прикажан пазарниот удел на операторите на големопродажниот пазар а кој се однесува само на повиците кои доаѓаат од други фиксни мрежи. Пресекот ќе биде состојбата на пазарот на крајот на 2017 година.



Графикон 5 Пазарен удел по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од други фиксни мрежи – доверливи податоци

На соодветниот графикон бр. 5 ќе биде констатирана доминантната положба на операторот Македонски Телеком АД, во делот на услугата завршување на повик (изразено во минути) во сопствената мрежа а кои доаѓаат од други фиксни мрежи. Операторот Македонски Телеком АД тута учествува со [■,■] % од големопродажниот пазар за овој вид на повици кои потекнуваат од други фиксни мрежи а завршуваат во фиксна мрежа. Тука би требало да биде напоменато дека не се вклучени минутите кои потекнуваат од сопствената мрежа (self supply), туку само оние кои доаѓаат од други фиксни мрежи. Операторот ОНЕВИП е следен со [■,■] % а Роби со [■,■] % е трет. Останатите три помали оператори го држат преостанатиот дел од пазарот.



Графикон 6 Пазарен удел по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од мобилни мрежи (вклучено self supply) - доверливи податоци

На графиконот бр 6 е прикажан пазарниот удел на големопродажниот пазар но за повици кои се инициирани од мобилни мрежи (вклучено и повици инициирани од сопствена мрежа (self supply)). Операторот Македонски Телеком АД тута учествува со [■,■] % од големопродажниот пазар за овој вид на повици кои потекнуваат од мобилни мрежи а завршуваат во фиксна мрежа. Тој е апсолутен рекордер. Останатите оператори го делат остатокот од пазарниот удел. Бидејќи се вклучени и минутите кои се инициирани од сопствена мобилна мрежа, голем дел отпаѓа на минутите кои операторот Македонски Телеком АД ги завршува во својата фиксна мрежа а се инициирани од сопствената мобилна мрежа.



Графикон 7 Пазарен удел според приходи по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од други фиксни мрежи - доверливи податоци

Доколку се набљудува и анализира пазарниот удел според остварени во големопродажниот пазар, кај операторите повторно забележлива е доминацијата на операторите Македонски Телеком АД и ОНЕВИП. Македонски Телеком АД учествува со [REDACTED] % а ОНЕВИП со [REDACTED] % од вкупниот пазар. Графиконот 7 се однесува на приходите остварени на големопродажниот пазар за услугата завршени повик кој потекнува од други фиксни мрежи. Операторот Роби учествува со [REDACTED] % а останатиот дел го делат другите три оператори.



Графикон 8 Пазарен удел според приходи по оператори во големопродажба, сообраќај во минути кои завршуваат во сопствена фиксна мрежа а доаѓаат од мобилни мрежи (вклучено self supply) - **доверливи податоци**

Графиконот 8 пак ги покажува удел во големопродажниот пазар според приходи остварени од завршување на повици кои се претходно инициирани од мобилни мрежи во РМ, вклучително и сопствената мобилна мрежа (self supply), кај операторите кои ја поседуваат (Македонски Телеком АД и ОНЕВИП). Се забележува апсолутната доминација на операторот Македонски Телеком АД со учество од []% во вкупниот големопродажен пазар на приходи.

Овие податоци ја отсликуваат состојбата големопродажниот пазар кој се анализира. Важно е сепак да се напомене дека секој од овие оператори поседува апсолутно доминација и претставува апсолутен индивидуален монополист во својата сопствена мрежна инфраструктура за услугата предмет на овој релевантен пазар.

4.2 Бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција

Потенцијалната конкуренција, односно новите учесници на пазарот за обезбедување на одредена услуга за крајни корисници ќе влијаат врз однесувањето на доминантниот оператор а со тоа и на формирањето на цени. Има различни облици на бариери кои што можат да ја ослабнат, отстранат конкуренцијата или да го ограничат влезот на потенцијалните нови учесници на пазарот.

Услугата завршување на повик на фиксна локација се спроведува во мрежата со која е поврзана повиканата страна. Не постои начин да се заврши повикот во друга мрежа освен онаа кон која е упатен повикот, односно само операторот кај кого е претплатен повиканиот корисник може да ја реализира услугата завршување на повик. Оваа констатација се однесува и за двата вида на телефонија - онаа што се дефинира како традиционална фиксна телефонија преку бакарна технологија, така и за телефонските услуги кои се обезбедуваат преку VOIP технологијата.

АЕК направи проценка на потенцијална конкуренција во релевантниот пазар а воедно разгледа дали влез на нов учесник на пазарот претставува отсуство на можност друг оператор да ја изврши услугата завршување на повик и да ја ограничи способноста на операторот да дејствува до значителен степен, независно од своите конкуренти. Тоа воедно претставува директна причина што индивидуалните мрежи на операторите за услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се сметаат како одделни пазари.

Со оглед дека при користењето на услугата завршување на говорен повик, се применува принципот "страница што повикува плаќа" (Calling Party Pays) индицира на состојба на недостиг на мотивација од страна на операторите да понудат пониски цени за услугата "завршување на повик". Имено крајните корисници немаат иницијатива да го променат операторот/ давателот на услуга врз основа на пониските цени за завршување на повик.

Ставот на АЕК е дека ограничувањата за влез на овој пазар ја исклучуваат можноста од конкурентен притисок врз постојните оператори на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

4.3 Недостаток на компензацијска куповна мок

Куповната мок не може да се разгледува како основен концепт, бидејќи повеќе се однесува на релативната мок која ја има купувачот во преговорите со понудувачот на услугите. При определување дали еден оператор има значителна пазарна мок, не е доволно само купувачот да има куповна мок, туку е неопходно купувачот со својата куповна мок да може да влијае на понудувачот на услугата во таква мера, да понудувачот на услугата, надоместоците за таа услуга да ги определува на конкурентно ниво. Во тој случај понудувачот на услугата нема да има можност да дејствува независно од конкурентите, корисниците и потрошувачите.

Воедно, противтежна куповна мок произлегува од големиот пазарен удел со кој операторот учествува во вкупните приходи на друг оператор, кога на пазарот постои

избор на обезбедувачи на услуги или кога операторот е во можност самостојно да обезбеди одредена услуга.

Големопродажната услуга за завршување на повик е многу специфична, а моментално состојбата на технологијата на големопродажно ниво не овозможува супституција на страна на понудата, затоа што операторот чиј корисник го иницира повикот не може да преговара или да го плати надоместокот за завршување на повик на друг алтернативен оператор, туку само на операторот каде што е претплатен повиканиот корисник.

Поради можноста да се оствари говорна комуникација меѓу корисниците од различни мрежи, сите оператори на пазарот обезбедуваат услуга за завршување на повик. Исто така сите оператори на фиксна мрежа на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација имаат 100 % удел на пазарот.

Врз основа на уделот на пазарот на операторот во однос на вкупниот број на корисници и вкупниот телефонски сообраќај (во минути) што завршува во мрежата и односот на појдовниот и дојдовниот сообраќај меѓу операторите на пазарот, јасно е дека Македонски Телеком АД е во доминантна позиција во однос на другите оператори на пазарот.

Уделот на Македонски Телеком АД на големопродажниот пазар за телефонски сообраќај во минути што завршува во неговата фиксна мрежа (потекнува од други фиксни и мобилни мрежи во РМ) изнесува [REDACTED] % од вкупниот пазар. Според тоа Македонски Телеком постигнува многу повисоки приходи од цената на услугата за завршување на повик во споредба со останатите алтернативни оператори.

Врз основа на горенаведеното, АЕК заклучи дека во отсуство на соодветна регулација на пазарот, останатите алтернативни оператори не би имале противтежна куповна моќ на релевантниот пазар, поради својата мал пазарен удел и помала база на претплатници во однос на Македонски Телеком АД. Воедно алтернативните оператори нема да бидат во можност да направат конкурентен притисок или да влијаат на цената на услугата за завршување на повик во мрежата на Македонски Телеком АД.

Врз основа на расположливите податоци и спроведените анализи, АЕК дојде до заклучок дека во одсуство на соодветна регулација на пазарот, Македонски Телеком АД има противтежна куповна моќ која би можела да им наштети на алтернативните оператори на пазарот бидејќи има посилна позиција на пазарот и на тој начин може негативно да влијае на работењето на останатите оператори на пазарот.

4.3 Економија на обем

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. Способноста да се обезбеди намалување на трошоците а со тоа да се постигне пониска цена, претставува конкурентна предност на пазарот. Врз основа на економија на обем операторот кој има поголема база на крајни корисници, генерира повеќе повици во сопствена мрежа а воедно добива и најголем број на повици од други мрежи со кој што постигнува пониски трошоци по единица производ за услугата завршување на повик во сопствена мрежа.



Графикон 9 Пазарен удел изразен во проценти од минути сообраќај што завршува во мрежата на фиксен оператор а потекнува од други домашни фиксни и мобилни оператори (национален сообраќај големопродажба - пресек Q4/2017 год) - **доверливи податоци**

Како што може да се види од податоците погоре, Македонски Телеком АД е единствениот оператор на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, искористувајќи ја предноста на економиите на обем. Поточно од графикон 9 со пресек од четврт квартал од 2017 година, најголем број на завршени

минути сообраќај кон фиксни мрежи во Република Северна Македонија завршуваат во мрежата на Македонски Телеком АД или [REDACTED]%. Треба да биде напоменато дека податоците во фиксна телефонија во овој графикон не ги вклучуваат минутите иницирани и завршени во сопствена мрежа (self supply), додека за мобилна телефонија истите се вклучени.

Горе наведеното укажува на фактот дека операторот Македонски Телеком АД во споредба со другите оператори е во подобра состојба да ги користи предностите на економиите на обем поради поголемата база на крајни корисници како и пазарно учество во пазарот на големопродажба за услугата завршување на повик, независно дали доаѓа од фиксна или мобилна мрежа.

4.4 Технолошки предности

Доколку постојат технолошки предности, тие можат да претставуваат ограничување за влез на потенцијални оператори на пазарот од една страна или предност во однос на постојните конкурентни оператори како резултат на пониските производствени трошоци или диверзификација на портфолиот на услуги, од друга страна, IMS системот како нова технологија која што овозможува воведување на нови сервиси не ја намалува конкуренцијата на пазарот, на исти начин како што кабелските оператори заради поголема ефикасност ја воведуваат DOCSIS 3.0 технологијата во нивните мрежи.

Воведувањето на новите технологии во фиксните мрежи има иста аналогија како воведувањето на новите технологии како 4G во мобилните мрежи. Новите технологии на почетокот не ја менуваат значително сликата за пазарната моќ на операторите кои што ги воведуваат овие нови технологии, иако подоцна може да се очекува операторите кои што ги вовеле новите технологии да бидат поконкурентни на пазарот заради новите услуги кои што може да ги понудат на пазарот.

Овој критериум теоретски претставува релевантен критериум, но развојот на пазарот во фиксни мрежи во Република Северна Македонија има достигнато определено ниво на технолошки стадиум, кога е во прашање фиксната телефонија имплементацијата на VoIP телефонијата. Оттаму барем за фиксни телефонски услуги операторите не обезбедуваат значителна конкурентска предност која се заснова на технолошка предност ниту пак на краток период до 3 години се очекува значително технолошко поместување за овие услуги. Врз основа на горе образложеното, AEK смета дека споредбата на технолошките предности како начин на остварување на конкурентска предност преку овој критериум е не релевантен.

4.5 Развојот на продажната и дистрибутивната мрежа

Со оглед на тоа што инвестицијата за развој и одржување на продажна и дистрибутивна мрежа е голема, може да се јави како ограничување за влез на нови оператори на пазарот, но и како предност на актуелните оператори во однос на потенцијалните конкуренти. AEK смета дека овој критериум не е релевантен на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавни телефонски мрежи на фиксна локација, бидејќи услугата за завршување на повик се нуди само на купувачите на пазарот големопродажба што е регулирано со договорите за интерконекција склучени помеѓу операторите и поради тоа не е потребна високо развиена продажна и дистрибутивна мрежа.

4.6 Степенот на диференцијација на производите

AEK смета дека степенот на диференцијација на производите не е релевантен критериум за пазарот на услуги за завршување на повик во фиксни мрежи, од причина што оваа услуга не е поврзана со останатите. Имено, корисници на оваа услуга се главно операторите на јавни телефонски мрежи кои немаат друга алтернатива на страната на понудата освен оваа услуга да ја купат од другите активни оператори на јавни телефонски мрежи на фиксна локација.

4.7 Заклучоци за постоење на конкуренција на релевантниот пазар и проценка за постоење на оператор со значителна пазарна моќ

Врз основа на спроведената анализа на релевантниот пазар, AEK утврдува дека на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, не постои ефективна конкуренција, како и тоа дека операторот Македонските Телеком АД Скопје согласно критериумите од спроведената анализа поседува доминантна пазарна моќ.

Покрај овој оператор со оваа анализа а врз основа на објаснувањата дадени погоре за доминација на секој од операторите во сопствената мрежна инфраструктура за услугата завршување на повик како оператори со значителна пазарна моќ се определуваат и следните оператори:

1. Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје
2. "Неотел" ДОО- Скопје
3. ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип
4. "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и
5. "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево

Операторите поседуваат доминантна пазарна позиција и се наоѓаат во ситуација која им овозможува да се однесуваат независно еден од друг и независно од другите конкуренти на пазарот.

Со оваа анализа се утврдува постоење на индивидуална пазарна доминација кај секој оператор во сопствената мрежна инфраструктура за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Постоењето на значителна пазарна моќ на операторите е одредена преку анализа на критериумите согласно членот 77 од ЗЕК а кои не се применуваат кумулативно и подетално пропишани во Методологијата за анализа на релевантните пазари донесена од АЕК.

Како инструменти за утврдување на значителна пазарна моќ ги утврдуваме:

- уделот што операторот го има на релевантен пазар,
- бариери за влез на пазар и потенцијална конкуренција
- недостатокот на компензацијска куповна моќ
- економии на обем,
- технолошки предности
- развој на продажната и дистрибутивната мрежа и
- стешен на диференцијација на производите.

Согласно спроведената анализа, АЕК смета дека може и има доволно аргументи да заклучи дека операторите наведени погоре во оваа точка поседуваат **доминантна пазарна позиција** и според тоа може да се сметаат дека **поседуваат значителна пазарна моќ** во сопствената мрежна инфраструктура на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

5. Конкурентни проблеми кои влијаат на нарушување на конкуренција

Обврските кои се наметнуваат на операторите со значителна пазарна моќ се поставуваат со цел да се спречат и одбегнат актуелни или потенцијални конкурентни проблеми кои постојат или може да се појават на релевантниот пазар. Проблемите кои произлегуваат од нарушување на конкурентицјата на пазарот се дефинирани дека произлегуваат од однесувањето на оператор кој поседува значителна пазарна моќ на релевантен пазар со намера или со веќе појавен ефект на истиснување на конкуренцијата од соодветниот пазар, спречување на потенцијална конкуренција да настапи на пазарот или да го експлоатира крајниот корисник. Во согласност со постоечката регулатива, наметнувањето на обврски не е дефинирано да се применува само доколку постои значителна пазарна моќ туку наметнувањето на обврски може да се спроведе и во услови кога се проценува дека може да настане потенцијален конкурентен проблем.

Согласно препораката на ЕРГ (06) 33 во европската регулаторна пракса постојат 27 конкурентни проблеми кои влијаат за развој на пазарот. Операторите кои што имаат значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавни комуникациски мрежи на фиксна локација може да предизвикаат три основни видови на конкурентни проблеми и тоа:

- првиот конкурентен проблем е кога, доминантниот оператор може да ја пренесе значителната пазарна моќ на вертикално или хоризонтално поврзани пазари.
- вториот, може да спроведува практики на бариери за влез (на пример зголемување на трошоците за префрлување на претплатници) со цел да ја зачува својата значителна пазарна моќ и
- третиот истиот може да се впушти во “тиично монополистичко однесување” (textbook monopoly behavior) како на пример воведување на прекумерни цени, обезбедување на лош квалитет и неефикасна продуктивност.

Воедно овие три основни конкурентни проблеми може да се согледаат во две димензии и тоа:

- Пазарна димензија
- Димензија на причини и ефекти (cause-and-effect dimension).

Пазарна димензија

Пазарната димензија е поделена на четири различни под-димензии како што следи:

A. Вертикално пренесување на моќ

Вертикалното пренесување на моќ претставува конкурентен проблем кога операторот е спречен на некој начин целосно да ја применува својата доминантна моќ која ја

поседува на големопродажниот пазар. Така, ако оператор со значителна пазарна моќ на големопродажен пазар подлеки на определена ценовна контрола, операторот ќе има иницијатива да ја пренесе својата пазарна моќ на поврзаниот малопродажен пазар а како последица што не може да ја применува пазарната моќ на големопродажно ниво. Врз основа на тоа јасно произлегува дека колку поконкретно е регулиран големопродажниот пазар ќе има поголема иницијатива за пренесување на пазарната моќ на поврзаните малопродажни пазари.

Во наведената под-димензија постојат 11 конкурентни проблеми кои се однесуваат на операторот со значителна пазарна моќ и кои се добро препознатливи во регулаторната пракса а тие се:

1. Одбивање на пристап/ одбивање на интерконекција
2. Дискриминаторска употреба или задржување на информации
3. Тактика на одложување
4. Групирање/ врзување на услуги
5. Неразумни/ неоправдани барања
6. Дискриминација во однос на квалитет
7. Стратешки дизајн на производот
8. Злоупotreба на информации за конкурентите
9. Ценовна дискриминација
10. Субвенционирање и
11. Предаторски цени.

Б. Хоризонтално пренесување на моќ

Пренесување на пазарна моќ во хоризонтална линија се остварува помеѓу два малопродажни пазари – производи и услуги кои се понудени и побарани на единиот пазар се различни од тие на другиот.

Во наведената под-димензија постојат 2 конкурентни проблеми кои се однесуваат на операторот со значителна пазарна моќ и кои се добро препознатливи во регулаторната пракса а тие се:

1. Групирање/ врзување на услуги
2. Субвенционирање

В. Поединечна значителна пазарна моќ

Поединечна значителна пазарна моќ се однесува на конкурентниот проблем кој може да се јави, а во однос на пренесување на пазарната моќ, при вертикалната поврзаност-интеграција, помеѓу големопродажниот пазар и малопродажниот пазар.

Во наведената под-димензија постојат 10 конкурентни проблеми кои се однесуваат на операторот со значителна пазарна моќ и кои се добро препознатливи во регулаторната пракса а тие се:

1. Стратешки дизајн на производот кој ги зголемува трошоците при миграција на корисниците
2. Услови на договорот кој ги зголемува трошоците при миграција на корисниците
3. Ексклузивен договор
4. Прекумерни инвестиции
5. Предаторски цени
6. Превисоки цени/ примена на прекумерни цени
7. Дискриминација на ценовна основа
8. Недоволни инвестиции
9. Превисоки трошоци/ неефикасност и
10. Лош квалитет на услугата.

Г. Завршување

Услугата за завршување на повик (call termination) е пренос на повик од точка на интерконекција до мрежната приклучна точка на повиканиот претплатник во друга јавна комуникациска мрежа идентификуван според географскиот број, или до уредот или опремата за идентификување на претплатниците на оператор на јавна мобилна комуникациска мрежа. Во наведената под-димензија постојат 4 конкурентни проблеми кои се однесуваат на операторот со значителна пазарна моќ и кои се добро препознатливи во регулаторната пракса а тие се:

1. Премолчен договор
2. Превисоки цени / примена на прекумерни цени
3. Дискриминација на ценовна основа и
4. Одбивање на договор/ одбивање на интерконекција.

Како регулаторното тело би ги избрало регулаторните обврски кои најдобро би ги решило идентификуваните конкурентни проблеми на релевантниот пазар, клучно е да се утврди причината или изворот на значителна пазарна моќ на операторот/ите. Поточно според АЕК причината или изворот на значителна пазарна моќ на операторот укажува на постоење одредени конкурентни проблеми за развојот на конкуренцијата во отсуство на регулација.

При навремена реакција или при добро дефинирани регулаторни обврски, регулаторното тело би можело да влијае да спречи пренесување на значителна пазарна моќ на врзаните пазари и да се отстранат бариерите за влез, кои директно ќе помогнат за влез на нови учесници на пазарот и развој на конкуренцијата на пазарот. Во пазарите каде што има влез на нови оператори е помалку веројатно и каде што

значителната пазарна моќ останува, регуляторното тело мора да ги заштити корисниците од однесувањето кое е спротивно од интересите на крајните корисници.

Од горе наведеното може да се заклучи дека за да се изберат регуляторните обврски кои најдобро би ги решило идентификуваните конкурентни проблеми треба да се разгледа целокупната слика на пазарот и да се утврди изворот на значителна пазарна моќ на операторите преку утврдување можни структурни и регуляторни конкурентни проблеми.

5.1 Конкурентни проблеми во пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

Во овој дел АЕК во детали ќе ги анализира можните конкурентни проблеми кои може да влијаат при развојот на конкуренцијата во отсуство на регулација при што може да се појават на релевантниот пазар за завршување на повик во јавни комуникациски мрежи на фиксна локација. Конкурентни проблеми за развој на конкуренцијата произлегуваат од способноста или намерата на операторот да го искористи големиот пазарен удел и неговата доминантна позиција.

АЕК верува дека во отсуство на регулација можни конкурентни проблеми кои што може да се појават на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација се дефинирани погоре во анализата и каде што секој од нив е објаснет во детали.

Нерамнотежата при користење на позицијата на значителна пазарна моќ влијае при дефинирањето на конкурентните проблеми бидејќи операторот со најголем удел на пазарот при обезбедување на услугите има најголема способност да ги искористи предностите на позицијата значителна пазарна моќ без оглед на статусот на сите оператори кои што имаат значителна пазарна моќ за услугата за завршување на повик во сопствена мрежа.

5.1.1 Превисоки цени/ примена на прекумерни цени

Конкурентните проблеми кои што се дискутирани во овој дел се базирани на специфичноста на пазарот за завршување на повик а се однесуваат на ситуација во која операторот со значителна пазарна моќ поради постоењето на CPP принципот (страната која што повикува плака) е мотивиран да ја зголеми цената на услугата за завршување на повик во сопствена мрежа со што овој потег не би предизвикал никакво влијание на малопродажните цени на своите крајни корисници односно ваквото зголемувањето на

цената не би паднало на товар на своите крајни корисници туку само би се зголемил трошокот на другите оператори кои што ја користат оваа големопродажна услуга.

Теоретски и практично секој оператор на овој големопродажен пазар опфатен во овој документ поседува значителна пазарна моќ на услугата за завршување на повик во сопствена мрежа. Оттука јасно е дека секој оператор во одреден момент, во отсуство на регулација може да ја зголеми цената на услугата за завршување на повик во сопствена мрежа и тоа за сите оператори со кои се има интерконектирано, односно сите мобилни и фиксни оператори.

При заклучоците од направена анализа а воедно гледајќи го и целокупниот пазар на услуги за завршување на повик на јавна телефонска мрежа на фиксна локација, постои голема нерамнотежа во вкупниот број на минути кои што терминираат во мрежата на Македонски Телеком АД и во мрежата на останатите алтернативни оператори. Наведената состојба води до заклучок дека иако на пазарот секој оператор има значителна пазарна моќ за услугата завршување на повик во сопствена мрежа можноста на останатите оператори, да ја искористат сопствената пазарна моќ во насока на зголемување на претплатничката база при неконкурентско однесување не е иста.

Имено, во случај кога Македонски Телеком АД има најголем број на крајни корисници во фиксна телефонија, најголем пазарен удел на завршени минути во сопствена мрежа независно од каде потекнуваат (домашен сообраќај), претставува показател дека има и најголеми можности преку неконкурентско однесување (зголемување на големопродажната цена) со цел ограничување на конкуренцијата и зголемување на трошоците на другите оператори и на нивната конкурентност на малопродажно ниво.

Од горенаведеното може да се заклучи дека во отсуство на регулација Македонски Телеком АД може да стави премногу високи цени за завршување на повик во сопствена мрежа што би резултирало и останатите оператори да ја зголемат цената за завршување на повик кон мрежата на Македонски Телеком АД.

Ваквото однесување ќе доведе до зголемување на севкупното нездоволството на крајните корисници што најинтензивно ќе се рефлектира кај помалите оператори. Очекувано е нивните корисници да се одлучат да се префрлаат кај операторите кои имаат поголема база на корисници од едноставна причина што истите можат да им понудат пониска малопродажна цена за фиксна телефонија.

AEK смета дека во отсуство на регулација и останатите оператори може да се обидат да ја искористат нивната позиција односно значителна пазарна моќ на пазарот опфатен во овој документ. Сепак, факт е дека способноста другите алтернативни оператори да ја искористат значителната пазарна моќ во однос на Македонски Телеком АД е многу поограничена. Ова произлегува од обработените податоци и анализа на вкупниот број на минути кои што завршуваат во мрежата на Македонски Телеком АД и во мрежата на останатите фиксни оператори што доведува до заклучок дека другите алтернативни оператори се ограничени во своите постапки. Ова значи дека во случај на зголемување

на големопродажната цена на услугата за завршување на повик во сопствена мрежа од страна на фиксен оператор поради помалата база на крајни корисници Македонски Телеком АД не би бил присилен по секоја цена да ги прифати новосоздадените услови.

Од погоре објазленото може да биде заклучено дека останатите оператори иако може да се обидат да ја зголемат цената за завршување на повик во сопствена мрежа, тие неможат целосно да ја искористат својата значителна пазарна моќ на релевантниот пазар бидејќи имаат несомнено послаба преговарачка позиција, која произлегува од недостатокот на противтежна куповна моќ, при што не се наоѓаат во иста ситуација како Македонски Телеком АД.

Покрај меѓусебните односи на операторите со значителна пазарна моќ на пазарот опфатен во овој документ, АЕК ги разгледа и релациите на постоечките оператори на пазарот и сите потенцијални нови оператори кои што може да влезат на пазарот. Во овој случај сите оператори со значителна пазарна моќ се во можност да ги искористат своите предности во однос на потенцијалните нови оператори кои ќе доведат до повисоки трошоци на новите оператори и можни спречувања за влез на пазарот.

5.1.2 Дискриминација при ценовна основа

Во овој дел ќе бидат објаснети конкурентните проблеми кои се однесуваат на политиката на дискриминација при ценовна основа односно ситуација каде што операторот со значителна пазарна моќ нуди различни цени на големопродажни услуги за својата малопродажба (за сопствени потреби) во однос на постоечките и потенцијални конкуренти на големопродажни услуги кои обезбедуваат услуги на малопродажниот пазар.

Постојат и други видови на дискриминација при ценовна основа кои може да се појават на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Тоа значи дека, операторите се во можност да одредат различни цени за различни оператори за услугата за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, помеѓу операторите на фиксни мрежи, помеѓу оператори на мобилни мрежи, помеѓу оператор на фиксна и мобилна мрежа.

Во отсуство на регулација, Македонски Телеком АД би можел да одреди различни цени за услугата за завршување на повик во сопствена мрежа за сопствени потреби, и цени за услугата за завршување на повик во сопствената мрежа која ја нуди на останатите оператори на пазарот, кои можат да бидат оператори на фиксни и мобилни мрежи. Во овој случај, како и кај останатите конкурентни проблеми каде што се рефлектира поставување на превисоки цени,

Македонски Телеком АД е во состојба да ја искористи својата пазарна моќ и да воведе политика на дискриминација при ценовна основа влијајќи на зголемување на трошоците на операторите за повеќето повици кои ги нудат, додека за сопствени потреби трошоците и малопродажните цени кои ги нудат ќе бидат значително помали. Во овој случај, останатите оператори за да бидат ценовно конкурентни на малопродажно ниво во споредба со Македонски Телеком АД и за да можат да ја зголемат својата база на крајни корисници, мораат да понудат пониска цена на повик што последователно би довело до истиснување на цената, зголемување на трошоците на останатите оператори на пазарот, за да на крај доведат до непрофитабилно равботење и намалување на конкуренцијата на пазарот.

АЕК смета дека во отсуство на регулација и другите оператори може да се обидат да ја искористат нивната позиција односно значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација преку дискриминација при ценовна основа. Сепак, факт е дека способноста другите алтернативни оператори да ја искористат значителната пазарна моќ во однос на Македонски Телеком АД е многу ограничена.

Меѓутоа, поради нерамнотежата на вкупен број на минути кои завршуваат во мрежата на Македонски Телеком АД и во мрежата на останатите оператори во фиксна мрежа се доаѓа до заклучок дека останатите оператори се ограничени во своите постапки а тоа се должи на фактот дека, доколку се постават различни цени за услугата за завршување на повик во сопствена мрежа за сопствени потреби во однос на Македонски Телеком АД. Македонски Телеком АД нема да биде принуден да ги прифати новите услови, односно може да ја откаже интерконекцијата и тоа би било на штета на операторот кој има помал број на корисници и каде што најголемиот број на повици се реализираат надвор од неговата мрежа (off net –повици). Од наведеното произлегува дека останатите оператори може да направат дискриминација при ценовна основа во однос на Македонски Телеком АД, меѓутоа неможат во целост да ја искористат својата положба на значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и во оваа ситуација не се во иста положба како Македонски Телеком АД.

Исто така, како што е претходно образложено, освен меѓусебниот однос на операторите со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, АЕК ќе ги разгледа и релациите на постоечките оператори на пазарот и новите потенцијални оператори кои може да влезат на овој пазар. Во наведениот случај сите оператори се во можност да ги искористат предностите на оператор со значителна пазарна моќ во однос на потенцијалните нови оператори, а што би довело до зголемување на трошоците на новите оператори и можност за излез од пазарот.

5.1.3 Одбивање на договор/ одбивање на интерконекција

Согласно европската пракса одбивање на договор/ одбивање на интерконекција се однесува не само на ситуација каде што операторот со значителна пазарна моќ одбива да обезбеди големопродажна услуга туку и на ситуација каде што операторот со значителна пазарна моќ е подготвен да им понуди услуга под неразумни/неоправдани услови. Во овој дел се анализира само целосно отфрлање или одбивање на договори за интерконекција.

При отсуство на регулација операторот со значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во фиксни мрежи може да одбие барање за интерконекција со нов оператор на пазарот, односно, истотака на постоечките оператори на пазарот може да им ја скрати можноста за интерконекција.

При одредување на значителна пазарна моќ како и конкурентните проблеми важно е да се дефинира изворот на значителна пазарна моќ. Извор на значителна пазарна моќ на Македонски Телеком АД во овој документ е широко развиената мрежа за пристап која што ја има изградено низ еден подолг временски период додека имал монополистичка положба на пазарот и големиот број на крајни корисници. Широко развиената мрежа за пристап и големиот број на корисници му овозможува на Македонски Телеком АД кој што има најголем број на корисници во сопствена мрежа одбивање за интерконектирање со некој нов оператор на пазарот за да не зависи од малиот број на корисници кои што одредениот оператор ги има. Со други зборови, поголема штета ќе претрпи операторот кој влегува на пазарот и чии што корисници во случај на неостварена интерконекција со Македонски Телеком АД нема да може да комуницираат со голем број на корисници а воедно и корисниците од Македонски Телеком АД во истиот случај нема да можат да комуницираат со малиот број на корисници од новиот оператор. Претходно споменатото одбивање за интерконектирање доведува до дополнителни тешкотии при развојот на ефективна конкуренција на малопродажниот пазар за фиксна телефонија со оглед дека останатите оператори кои обезбедуваат јавно достапни телефонски услуги на фиксна локација на своите крајни корисници не би биле во можност да ја понудат истата услуга без градење на нивна сопствена широко развиената мрежа за пристап, која бара големи инвестиции. Доколку горенаведеното се случи не би можело да има влез на потенцијални конкуренти на пазарот.

Исто така во отсуство на регулација, Македонски Телеком АД може да ја прекине интерконекцијата со постоечките оператори на пазарот односно со фиксните и мобилните оператори. Во тој случај Македонски Телеком АД би ја искористил својата значителна пазарна моќ на релевантниот пазар поради која крајните корисници на постоечките оператори не би можеле да воспостават повик до крајните корисници на Македонски Телеком АД. Ниту во наведениот случај другите оператори нема да бидат конкурентни со Македонски Телеком АД на малопродажно ниво бидејќи тие неможат да обезбедат повици во мрежата на операторот со најголем број на корисници што

претставува предуслов за конкурентност на пазарот за малопродажба. Како што е објаснето погоре, ова би довело до неможност останатите оператори да ја повратат својата инвестиција, исфрлање на постојните конкурентни од пазарот, а воедно и влезот на новите оператори на пазарот би бил загрозен.

Важно е да се напомене дека другите оператори на јавни фиксни мрежи не би биле во можност да се одречат од постоечката интерконекција со Македонски Телеком АД како оператор со најголем број на корисници и поради нивната слаба преговарачка позиција која произлегува од недостатокот на нивната противтежна куповна моќ, а во таква ситуација не се на иста позиција како операторот Македонски Телеком АД.

Што се однесува до ставот на други оператори на јавни фиксни мрежи како и потенцијални нови оператори на релевантниот пазар, AEK смета дека другите оператори на јавни фиксни мрежи, како и Македонски Телеком АД, може да ја искористат својата значителен пазарна моќ на релевантниот пазар и да го одбият барањето за интерконекција со нов учесник на пазарот бидејќи тие не зависат од малиот број на корисници кои новиот учесник на пазарот ги има. Доколку горенаведеното се случи ќе биде дискутиран влезот на потенцијални конкуренти на пазарот а бидејќи новите оператори на малопродажно ниво доведуваат до зголемена конкуренција и пониски цени, споменатата ситуација не би била добра ни поволна за развојот на конкуренцијата.

5.1.4 Вертикално пренесување на моќ

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

AEK пред дефинирање на овој конкурентен проблем разгледа две споредби каде што првата споредба се однесува на Македонски Телеком АД со постојните и потенцијални нови учесници на пазарот и втората споредба се однесува на постојните оператори на пазарот со потенцијалните нови учесници на пазарот.

Разликата во можноста за искористување на значителна пазарна моќ опфатена во овој документ помеѓу Македонски Телеком АД и другите постојни оператори на пазарот, која произлегува од противтежна куповна моќ од Македонски Телеком АД а која останатите оператори на пазарот ја немаат, AEK ја разгледа и смета дека во првата

споредба конкурентен проблем за развој на конкуренцијата на пазарот доаѓа само од Македонски Телеком АД.

Во однос на другата споредба, според специфичноста на овој пазар и фактот дека секој оператор има значителна пазарна моќ на пазарот за завршување на повик во сопствена мрежа, АЕК смета дека постојните оператори се во поповолна положба во однос на потенцијалните нови оператори на пазарот. Со други зборови, во овој поглед постојните оператори имаат противтежна куповна моќ, додека потенцијалните нови учесници на пазарот истата ја немаат. Затоа АЕК верува дека во овој поглед конкурентен проблем доаѓа од постоечките оператори на пазарот.

Според тоа АЕК ќе ги анализира само конкурентните проблеми во првата споредба (Македонски Телеком АД со потенцијалните и нови оператори на пазарот) и заклучоците кои што ќе произлезат од споредбата на Македонски Телеком АД и потенцијалните и нови оператори на пазарот автоматски се однесува и на споредбата помеѓу постојните оператори и потенцијалните нови оператори на пазарот.

Македонски Телеком АД е вертикално интегриран оператор кој работи на големопродажните и на малопродажните пазари каде што обезбедува услуги за крајните корисници и за операторите. На крајот од 2017 година 6 оператори обезбедуваа услуги на пазарот за фиксна телефонија. Сите оператори кои се активни на малопродажниот пазар на фиксна телефонија а тоа се: Македонски Телеком АД, ОНЕВИП ДОО, Неотел ДОО, Роби ДООЕЛ, Инфелнет плус ДОО и Каблекал ДООЕЛ имаат сопствена инфраструктура. Со тоа истите се активни како на малопродажниот така и на големопродажниот релевантен пазар кој е предмет на оваа анализа.

Меѓутоа Македонски Телеком АД има многу поголема база на корисници, дистрибутивна мрежа и поголема способност да поsegне по својата значителна пазарна моќ што произлегува од вертикалната интеграција и присуството на малопродажниот и на големопродажниот пазар во отсуство на регулација. Поточно во отсуство на регулација на пазарите за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, Македонски Телеком АД е во можност да ја зголеми цената за завршување на повик во сопствена мрежа а во исто време да ги задржи исти своите малопродажни цени. Ова би му овозможило на Македонски Телеком АД да остане конкурентен на малопродажниот пазар додека другиот оператор мора да ги абсорбира зголемените трошоци и со тоа да оствари помали приходи или да ги пренесе зголемените трошоци на своите крајни корисници со што не би бил конкурентен на малопродажниот пазар.

Во случај да дојде до зголемување на цената за завршување на повик во мрежата на Македонски Телеком АД тогаш и другите оператори може да ја зголемат цената за завршување на повик во своја мрежа, но поради помалото пазарно учество на големопродажниот пазар за завршување на повици кое го поседуваат останатите оператори. Македонски Телеком АД би можел да ги задржи малопродажните цени кон фиксните мрежи земајќи во предвид дека се работи за многу помал индивидуален број на корисници на другите оператори, така да намалување на маргината на

големопродажните цени која ја наплаќа на другите оператори и непроменетата малопродажна цена према истите, може да ја апсорбира од малопродажната цена од корисниците во сопствената мрежа, а кој го претставуваат најголемиот дел на завршени повици на пазарот.

Земајќи во предвид дека Македонски Телеком АД располага со мрежна инфраструктура на целата територија на Република Северна Македонија за разлика од останатите оператори, вертикалната интеграција и контрола на инфраструктурата му овозможуваат клучна предност над своите конкуренти на малопродажно и големопродажно ниво, а во отсуство на регулација му овозможува искористување на значителна пазарна моќ.

5.1.5 Тактики на пролонгирање

Тактиките на пролонгирање претставуваат вид на анти-конкурентно однесување во кој постоечките оператори со значителна пазарна моќ не одбиваат да им обезбедат на другите оператори големопродажните услуги поврзани со интерконекција, но истата понуда ја обезбедуваат со задочнување во однос на малопродажниот дел за сопствени потреби, а со тоа ги доведуваат во нерамноправна положба сегашните и потенцијалните конкуренти на постоечкиот малопродажен пазар со оглед на тоа дека големопродажната услуга на пазарот опфатена во овој документ е неопходна за обезбедување на услугите до крајните корисници.

АЕК смета дека во отсуство на регулација сите оператори со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар можат да користат тактика на пролонгирање во преговорите со новите оператори кои влегуваат на пазарот. Постоечките оператори на пазарот кога не би одбиле да потпишат интерконекциски договор со новите оператори на пазарот, ќе пробаат што е можно повеќе да одолжуваат потпишување на наведените договори со цел да го задржат својот пазарен удел на релевантниот малопродажен пазар. Во таква ситуација потенцијалните конкуренти на релевантниот малопродажен пазар нема да можат навремено да обезбедат комплетна услуга за повици кон сите мрежи, за своите крајни корисници, со што би можеле да го доведат до опасност нивниот бизнис план за релевантниот малопродажен пазар.

Доколку горенаведеното однесување на операторот со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар, кој е предмет на анализата во овој документ, би се реализирало, ќе оневозможи новите оператори во целост да ја обезбедат услугата на малопродажно ниво, а тоа ќе доведе до проблеми во работењето и излез од пазарот за новите оператори. Споменатите постапки на операторот со значителна пазарна моќ, ќе доведат до пренесување на значителна пазарна моќ на големопродажен пазар во кој имаат статус на оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот малопродажен пазар.

5.1.6 Неоправдани барања

Неоправдани барања се однесуваат на сите услови за интерконекција во врска со обезбедувањето на големопродажните услуги, а кои не се неопходни за обезбедување на големопродажните услуги, но ги зголемуваат трошоците и одземаат време на постоечките и потенцијални конкуренти на релевантниот малопродажен пазар.

Македонски Телеком АД како оператор со значителна пазарна моќ, во отсуство на регулација може да користи различни облици на неоправдани барања со кој ќе може да влијае на работните одлуки и трошоци на постоечките и потенцијални конкуренти. Поточно, Македонски Телеком АД може да им наметне на постоечките и потенцијални конкуренти на релевантниот малопродажен пазар, а кои се интерконектирани со Македонски Телеком АД, страна кој најчесто повеќе плаќа за големопродажни услуги, различни форми на несоодветна наплата, во однос на условите и сметките или неоправдано да поттикне употреба на поскапа технологија за обезбедување на големопродажни услуги, а се со цел да ги зголеми трошоците на постоечките и потенцијални конкуренти.

Исто така, во отсуство на регулација, Македонски Телеком АД може да побара и информации за потребите на големопродажните услуги, над нивото кое е потребно и технички оправдано за обезбедување на големопродажни услуги.

Од наведеното може да произлезат предности за Македонски Телеком АД на кој може да му бидат цел корисниците кои се предмет на интерес на новите оператори.

Доколку од страната на Македонски Телеком АД овие неоправдани барања се реализираат, истото ќе доведе до зголемување на трошоците на операторите, а со тоа ќе се појават потешкотии во работењето и нивно напуштање на пазарот. Во конкретнава ситуација ќе дојде до пренесување на значителна пазарна моќ на Македонски Телеком АД од големопродажниот пазар кој е обработен во овој документ на релевантниот малопродажен пазар.

Истите констатации за неоправдани барања како неценовна политика за пренесување на пазарната моќ важи за сите постојни оператори кои работат на пазарот на Република Северна Македонија.

5.1.7 Злоупотреба на информации за конкурентите

Злоупотреба на информации за конкурентите може да се појави кога оператор со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација прима информации за корисниците на услуги на операторите кои се конкуренција на малопродажните пазари а се однесува

при купувањето на инпути од големопродажниот пазар. Доколку овие информации бидат достапни за малопродажниот организацион дел на операторот со значителна пазарна моќ тие можат да бидат искористени во продажбата/нудењето на малопродажните услуги.

АЕК смета дека ова е потенцијален конкурентен проблем но во одреден степен се ограничува преку примена на регулацијата за заштита на личните податоци.

6.1.8 Дискриминација во однос на квалитетот на услугата

Дискриминација во однос на квалитетот на услугата е можна во случаи кога оператор со значителна пазарна моќ влијае на зголемување на надоместокот на постоечките или потенцијалните конкуренти или намалување на профитот на малопродажно ниво на начин кој ги доведува во нерамноправна положба во однос на обезбедувањето на квалитетот на услугите.

Покрај дискриминација врз ценовна основа, како што е описано погоре, Македонски Телеком АД е во можност да ги дискримира другите учесници на пазарот и по други основи, како дискриминација во однос на квалитетот, роковите и информациите. Наведените форми на дискриминација односно форми на дискриминација кои не се поврзани со цените, а кои може да се појават на пазарот, исто така, имаат директно влијание врз зголемувањето на надоместоците на конкуренцијата и може да ги доведат другите оператори во неповољна ситуација и на крајот да ги принудат да престанат да ги обезбедуваат своите услуги на пазарот.

АЕК смета дека Македонски Телеком АД може да ги дискримира другите оператори на пазарот во однос на квалитетот на услугата на начин со кој што ќе обезбедува големопродажни услуги кои се неопходни за да се обезбедат целосни малопродажни услуги, а кои во однос на квалитетот се полоши во споредба со квалитетот на услугите кои ги обезбедува на своето малопродажно ниво. Постои можност дека во случај на пад на мрежата или појава на мрежни проблеми, Македонски Телеком АД дава приоритет на повиците упатени во сопствена мрежа на сметка на повиците кон и од други мрежи. Ова однесување води до ситуација каде што постоечките или потенцијалните конкуренти ја губат довербата на крајните корисници.

Сите горенаведени дискриминации во однос на квалитет на услугите може да доведе до неоправдано зголемување на надоместоците на постојните или потенцијалните конкуренти кој би резултирале со излез од пазарот, со што би се заклучило дека Македонски Телеком АД е во состојба да ја пренесе значителната пазарна моќ од големопродажно на малопродажно ниво. Ова би можело да доведе до неефикасна конкуренција на штета на крајните корисници.

6.1.9 Дискриминаторска употреба или задржување на информации

Конкурентниот проблем кој што ќе се дискутира во овој дел се однесува на ситуација каде што операторот со значителна пазарна моќ на големопродажниот пазар обезбедува информации релевантни за обезбедување на услуги во малопродажниот пазар (за сопствена потреба) а истите не ги обезбедува на постоечките или потенцијални конкуренти во соодветниот малопродажен пазар а со тоа влијае при користењето на големопродажната услуга и на конкурентноста на малопродажното ниво.

АЕК смета дека во отсуство на регулација, Македонски Телеком АД на своите конкуренти на малопродажно ниво може да им задржи важни информации, а со тоа да влијае на конкурентноста на малопродажното ниво. Поточно, во случај на промена на топологија на мрежата на Македонски Телеком АД може да дојде до одредена промена во обезбедувањето на услугата завршување на повик во мрежата на Македонски Телеком АД, како една од услугите за интерконекција на Македонски Телеком АД, и доколку Македонски Телеком АД не би имал соодветна обврска овие информации за планираните промени на мрежата/ топологија на мрежата на постоечки и потенцијални конкуренти би ги задржал за себе и не би ги пренел на своите конкуренти со што своето малопродажно ниво би го довел во пополовна ситуација. Наведенава постапка на Македонски Телеком АД би довела до зголемување на надоместоците на другите оператори што воедно би довело и до излез од пазарот. На овој начин би довело до вертикално пренесување на значителната пазарна моќ од Македонски Телеком АД од големопродажно на малопродажно ниво. Истото се однесува и за постоечките оператори на пазарот во однос на новите оператори.

6.1.10 Субвенционирање

Конкурентниот проблем кој е анализиран во овој дел се однесува на ситуација каде што постојат големопродажен и малопродажен пазар и две различни цени на пазарот за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Операторот со значителна пазарна моќ на овој пазар во отсуство на регулација, ќе може да наплаќа големопродажни цени кои што се над трошоците што би довело до појава на истиснување на конкуренцијата на соодветниот малопродажен пазар, и на тој начин би ја пренел значителната пазарна моќ која ја поседува на големопродажниот пазар на соодветниот малопродажен пазар.

Во отсуство на регулација, Македонски Телеком АД може да понуди цени на големопродажни услуги за завршување на повик во сопствена мрежа што се над трошоците и на тој начин би ги зголемиле трошоците на операторите кои ја користат оваа услуга, а во исто време цената на малопродажно ниво за повик може да ја понуди



под трошокот, што би довело до истиснување на конкуренцијата (margin squeeze), зголемување на трошоците на конкуренцијата, деловни проблеми и излез од пазарот, а всушност тоа ќе му овозможи на Македонски Телеком АД да ја пренесе значителната пазарна моќ која ја поседува на големопродажниот пазар на соодветниот малопродажен пазар.

6. Наметнување на обврски на оператор со значителна пазарна моќ Македонски Телеком АД Скопје на релевантниот големопродажен пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

Согласно член 76 – Оператори со значителна пазарна моќ 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 доминатна позиција, односно, поседува економска моќ и капацитет да дејствува во забележителни размери независно од конкурентите и корисниците на тој пазар“

Согласно член 82 - Определување на оператор со значителна пазарна моќ, наметнување, продолжување, изменување или отповикување на обврски од ЗЕК:

(1) „Доколку AEK врз основа на анализа на релевантен пазар утврди дека на тој пазар нема доволно ефективна конкуренција, таа има обврска да одлучи кој или кои оператори имаат значителна пазарна моќ на тој пазар во согласност со членот 76 ставови (1) и (2) од овој закон. Одлуката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар AEK ја објавува на својата веб страница во рок од три дена од денот на нејзиното донесување“.

(2) „На операторот кој е определен како оператор со значителна пазарна моќ согласно со ставот (1) на овој член, AEK може да му наметне, продолжи или измени некои од постоечките обврски согласно со овој закон, кои треба да бидат базирани на природата на идентификуваниот проблем и да бидат пропорционални и оправдани, а во насока на исполнување на регулаторните цели и начела од членот 7 од овој закон..“

Врз основа на горенаведеното, после спроведената анализа на релевантниот пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, AEK заклучи дека операторот Македонски Телеком АД - Скопје поседува доминантна позиција на пазарот и со тоа се определува за оператор со значителна пазарна моќ.

Врз основа на анализата со која се констатира дека постои недостаток на ефективна конкуренција на релевантниот пазар, предмет на оваа анализа AEK на операторот „Македонски Телеком АД“ – Скопје, определен за оператор со значителна пазарна моќ му ги наметнува обврските, кои се базирани на природата на идентификуваниот проблем, оправдани и пропорционални, и тоа: обврски за интерконекција и пристап, обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства, обврска за транспарентност при интерконекција или пристап, обврска за недискриминација при интерконекција или пристап, контрола на цени и обврска за сметководство на трошоци при интерконекција и пристап, обврска за посебно сметководство при интерконекција или пристап, во согласност членовите 73, 84, 85, 86, 87 и 88 од ЗЕК и подзаконските акти донесени од страна на AEK.

Во продолжение, АЕК во согласност со член 82 од ЗЕК и во соработка со Комисијата за заштита на конкуренција на определениот оператор со значителна пазарна моќ „Македонски Телеком АД“ – Скопје му наметнува обврски за кои проценува дека се најсоодветни за спречување на злоупотреба на постојната значителна моќ на релевантниот пазар за големопродажен локалан пристап обезбеден на фиксна локација. Тоа се следните обврски:

Врз основа на спроведената анализа на расположливите податоци АЕК на Македонски Телеком АД Скопје, му ги определува следниве обврски:

- Интерконекција и пристап – согласно член 73 од ЗЕК
- Обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства – согласно член 87 од ЗЕК
- Транспарентност при интерконекција и пристап – согласно член 84 од ЗЕК
- Недискриминација при интерконекција и пристап – согласно член 85 од ЗЕК
- Посебно сметководство за активности при интерконекција и пристап – согласно член 86 од ЗЕК и
- Контрола на цени и обврска за сметководство на трошоци при интерконекција и пристап – согласно член 88 од ЗЕК.

Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), “Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите”.

Согласно ставот 4 “Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап”.

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- a) да бидат во писмена форма и
- b) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

Обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторот со значителна пазарна моќ „Македонски Телеком АД“ Скопје му ја наметнува обврската за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства согласно членот 87.

Согласно членот 87 став 1, Агенцијата во согласност со овој закон на оператор Македонски Телеком АД кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполнi сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства.

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар – Македонски Телеком АД, покрај другото ќе побара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колокација) или други форми на заедничко користење на придружни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежи,
- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и
- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги додаде и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

Обврска за транспарентност при интерконекција или пристап

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторот со значителна пазарна моќ „Македонски Телеком АД“ АД Скопје му ја наметнува обврската за транспарентност при интерконекција и пристап согласно членот 84.

Обврска за недискриминација при интерконекција или пристап

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторот со значителна пазарна моќ „Македонски Телеком“ АД Скопје му ја наметнува обврската за недискриминација при интерконекција и пристап согласно членот 85.

Обврска за посебно сметководство при интерконекција или пристап

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторот со значителна пазарна моќ „Македонски Телеком“ АД Скопје му ја наметнува обврската за водење на посебно сметководство при интерконекција и пристап согласно членот 86.

Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторот со значителна пазарна моќ „Македонски Телеком“ АД Скопје му ја наметнува обврската за контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци согласно членот 88.

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

Врз основа на член 24 став 1 алинеа 5 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 78, 79, 80, 82, 84, 85, 86, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), во постапката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, директорот на Агенцијата за електронски комуникации на ден ____.2019 ја донесе следната

ОДЛУКА

I

СЕ ОПРЕДЕЛУВА Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје, за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија.

II

На Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје му се наметнуваат следните обврски:

• Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), “Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите”.

Согласно ставот 4 “Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап”.

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- a) да бидат во писмена форма и
- b) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

- обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства,

Согласно членот 87 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Агенцијата во согласност со Законот за електронски комуникации на операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполни сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придржни средства

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар – Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје, согласно ставот 3 од истиот член бара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колокација) или други форми на заедничко користење на придржни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежи,
- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и

- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги додаде и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

- обврска за транспарентност при интерконекција или пристап,
- обврска за недискриминација при интерконекција или пристап,
- обврска за посебно сметководство при интерконекција или пристап и
- контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци.

III

Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје е должен обврските утврдени во точка II на оваа Одлука да ги исполни на начин и постапка утврдена во согласност со Законот за електронските комуникации и прописите донесени врз основа на него.

IV

Оваа Одлука влегува во сила со денот на донесувањето.

V

Решението донесено на ден 28.10.2010 година, со архивски број 03-5509/1 престанува да важи со денот на донесување на оваа Одлука.

VI

Одлуката е конечна.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Агенцијата за електронски комуникации во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата спроведе анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија. Анализата беше спроведена на начин и постапка утврдени со Законот за електронски комуникации и прописите донесени врз негова основа, а при тоа имајќи ги во предвид основните напатствија на Европската Комисија за спроведување на анализи на релевантни пазари и утврдување на оператори со значителна пазарна моќ на релевантните пазари на електронските комуникации.

Во согласност со членот 13 од Законот за електронските комуникации на ден 22.01.2019 год. Нацрт документот за анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беше објавен на јавна расправа со што им беше дадена можност на сите заинтересирани страни да достават свои мислења и забелешки. Финалниот документ од анализата беше објавен на веб страницата на Агенцијата за електронски комуникации на ден _____.2019 год.

Со анализата беше опфатен периодот од 01.01.2014 год до 31.12.2017 година. Основна цел на анализата е да се определи дали на релевантниот пазар има доволно конкуренција или тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција, или пак постои оператор на јавна електронска комуникациска мрежа на фиксна локација 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 постои оператор со значителна пазарна моќ.

При процената дали еден оператор има значителна пазарна моќ на релевантен пазар беа земени во предвид критериумите утврдени во членот 77 од Законот за електронски комуникации и притоа се утврди дека:

- операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје поседува значително високо ниво на пазарен удел на конкретниот релевантен пазар за завршување на повици изразено во минути сообраќај и тоа █. █% од вкупниот пазар на големопродажба.
- операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје оставарува предности и од аспект на високите економски бариери за влез на пазарот. Првично ограничување се појавува имајќи предвид дека операторот поседува мрежно покривање на бакарната мрежа на најголем дел од територијата на државата, а во случај на оптичката мрежна инфраструктура повторно има најраспространета оптичка мрежа. Истовремено операторот поседува и најширока мрежа на подземна канална инфраструктура преку која е

во состојба лесно да врши модернизација на мрежата и имплементирање на мрежи од следните генерации како што се оптичките. Операторот има целосно имплементирана VoIP телефонија и IP интерконекција со другите фиксни оператори. Со ова операторот остварува технолошки предности пред останатите оператори особено нови оператори. Има развиена продажна и дистрибутивна мрежа на целата територија на државата. Неможе да се донесе заклучок и да се очекува дека оваа бариера за влез на релевантниот пазар ќе исчезне или нејзиното влијание значително ќе се намали во периодот кој го опфаќа оваа анализа,

- Операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје остварува и предности од аспект на користењето на економијата на обем на начин што може да врши диверзификација на своето портфолио и да комбинира три или повеќе услуги во еден пакет за да ги понуди до крајниот корисник, дополнително да оствари пониски трошоци во работењето. Операторот остварува и предности од аспект на силна компензацијска куповна моќ во споредба со останатите оператори,
- Операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје може да оствари предност и од аспект на потенцијалната конкуренција поради тоа што може значително да влијае на стартните основи за влез на нови оператори на пазарот од технички и од економски аспект.

Имајќи го предвид сето погоре наведено, како и фактот дека постојат ограничувања за влез на пазарот и отсуството на ефективна конкуренција се довolen показател за постоење на доминација на пазарот. Според тоа беше донесен заклучок дека операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје е оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географско подрачје на Република Северна Македонија. Согласно овој заклучок и дефиницијата на услугите на релевантниот пазар на операторот Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје му се наметнуваат следниве обврски да обезбедува:

- големопродажна услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во сопствената фиксна мрежна инфраструктура.

Со оглед на ова, а во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата на определениот оператор со значителна пазарна моќ му се наметнуваат обврски за кои се смета дека се најсоодветни за спречување на постојната значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Со оглед на ова а врз основа на член 24 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 77, 79, 80, 82, 84, 85, 86, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Директорот на Агенцијата за електронски комуникации донесе Одлука како во диспозитивот.

Марјан Пејовски

Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Кристина Божиновска

Раководител на Сектор за регулатива

Бојана Стефановска

Советник на директорот за правни работи

Синиша Апостолоски

Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива

Директор

Сашо Димитријоски

Наш бр. _____

Скопје, _____

7. Наметнување на обврски на останатите оператори со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација

Во продолжение ќе бидат образложени определените обврски за останатите оператори кои се определени дека поседуваат значителна пазарна моќ на овој релевантен големопродажен пазар и тоа:

1. Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје
2. "Неотел" ДОО- Скопје
3. ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип
4. "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и
5. "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево

Согласно член 76 – Оператори со значителна пазарна моќ 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 доминатна позиција, односно, поседува економска моќ и капацитет да дејствува во забележителни размери независно од конкурентите и корисниците на тој пазар“

Согласно член 82 - Определување на оператор со значителна пазарна моќ, наметнување, продолжување, изменување или отповикување на обврски од ЗЕК:

(1) „Доколку АЕК врз основа на анализа на релевантен пазар утврди дека на тој пазар нема доволно ефективна конкуренција, таа има обврска да одлучи кој или кои оператори имаат значителна пазарна моќ на тој пазар во согласност со членот 76 ставови (1) и (2) од овој закон. Одлуката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар АЕК ја објавува на својата веб страница во рок од три дена од денот на нејзиното донесување”.

(2) „На операторот кој е определен како оператор со значителна пазарна моќ согласно со ставот (1) на овој член, АЕК може да му наметне, продолжи или измени некои од постоечките обврски согласно со овој закон, кои треба да бидат базирани на природата на идентификуваниот проблем и да бидат пропорционални и оправдани, а во насока на исполнување на регулаторните цели и начела од членот 7 од овој закон..“

Врз основа на горенаведеното, после спроведената анализа на релевантниот пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, АЕК заклучи дека операторите

1. Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје
2. "Неотел" ДОО- Скопје
3. ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип

4. "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и
5. "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево.

поседуваат доминантна позиција на пазарот и со тоа се определуваат за оператор со значителна пазарна моќ.

Врз основа на анализата со која се констатира дека постои недостаток на ефективна конкуренција на релевантниот пазар, предмет на оваа анализа АЕК на операторите наведени погоре определени за оператори со значителна пазарна моќ им ги наметнува обврските, кои се базирани на природата на идентификуваниот проблем, оправдани и пропорционални, и тоа: обврски за интерконекција и пристап, обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства, обврска за транспарентност при интерконекција или пристап, обврска за недискриминација при интерконекција или пристап и контрола на цени и обврска за сметководство на трошоци при интерконекција и пристап, во согласност членовите 73, 84, 85, 87 и 88 од ЗЕК и подзаконските акти донесени од страна на АЕК.

Во продолжение, АЕК во согласност со член 82 од ЗЕК и во соработка со Комисијата за заштита на конкуренција на определените оператори со значителна пазарна моќ наведени погоре им наметнува обврски за кои проценува дека се најсоодветни за спречување на злоупотреба на постојната значителна моќ на релевантниот пазар за големопродажен локалан пристап обезбеден на фиксна локација. Тоа се следните обврски:

- Интерконекција и пристап – согласно член 73 од ЗЕК
- Обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства – согласно член 87 од ЗЕК
- Транспарентност при интерконекција и пристап – согласно член 84 од ЗЕК
- Недискриминација при интерконекција и пристап – согласно член 85 од ЗЕК и
- Контрола на цени и обврска за сметководство на трошоци при интерконекција и пристап – согласно член 88 од ЗЕК.

Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), "Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите".

Согласно ставот 4 "Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап".

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- c) да бидат во писмена форма и
- d) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

Обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторите со значителна пазарна моќ им ја наметнува обврската за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства согласно членот 87 .

Согласно членот 87 став 1, Агенцијата во согласност со овој закон на оператор кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполнi сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства.

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар, покрај другото ќе побара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колокација) или други форми на заедничко користење на придружни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежи,

- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и
- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги додаде и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

Обврска за транспарентност при интерконекција или пристап

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторите со значителна пазарна моќ им ја наметнува обврската за транспарентност при интерконекција и пристап согласно членот 84.

Обврска за недискриминација при интерконекција или пристап

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторите со значителна пазарна моќ им ја наметнува обврската за недискриминација при интерконекција и пристап согласно членот 85.

Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци

Согласно член 82 став 2 од Законот за електронските комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018) АЕК на операторите со значителна пазарна моќ им ја наметнува обврската за контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци согласно членот 88.

АЕК на операторите Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје, "Неотел" ДОО- Скопје, ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип, "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и "Кабле Кал" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево им наметнува обврска висината на цените на услугите кои ги обезбедуваат на овој големопродажен пазар да бидат базирани на реалните трошоците и контрола на цените, вклучително и обврски дека цените за специфични видови на интерконекција и/или пристап да бидат определени според трошоците и карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствените системи за трошоци.

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

На операторите Друштво за комуникациски услуги „ОНЕ.ВИП“ ДОО Скопје, „Неотел“ ДОО- Скопје, ТРД „РОБИ“ ДООЕЛ – Штип, „Инфел Нет Плус“ ДОО – Охрид и „Кабле Калл“ увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, согласно член 88 став 1 од ЗЕК им се дозволува разумна стапка на поврат на инвестираните средства, земајќи ги предвид и ризиците што се составен дел од инвестициите.

Операторите Друштво за комуникациски услуги „ОНЕ.ВИП“ ДОО Скопје, „Неотел“ ДОО- Скопје, ТРД „РОБИ“ ДООЕЛ – Штип, „Инфел Нет Плус“ ДОО – Охрид и „Кабле Калл“ увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, согласно став 3 од наведениот член подлежат на обврската во врска со цените ориентирани според трошоците, да докажат дека цените се изведени од трошоци и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдувањето на усогласеноста на оваа обврска, АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користат операторите и исто така може, да одлучи да побара од операторите Друштво за комуникациски услуги „ОНЕ.ВИП“ ДОО Скопје, „Неотел“ ДОО- Скопје, ТРД „РОБИ“ ДООЕЛ – Штип, „Инфел Нет Плус“ ДОО – Охрид и „Кабле Калл“ увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево да ги оправдаат цените и каде што е соодветно да бара од нив да ги променат цените. Операторите со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа ја носат одговорноста од докажување во постапки покренати согласно со ставот 3 од овој член.

Во референтната понуда за интерконекција која горенаведените оператори се обврзани да ја објават на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

Оваа обврска и претходно им беше наметната со втората анализа на големопродажниот пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на операторите „ОНЕ“ Телекомуникациски услуги АД – Скопје, „Аикол“ДООЕЛ-Штип, „Близу“ ДООЕЛ- Скопје, „Неотел“ ДОО- Скопје, и „Инфел Нет и Плус“ – Охрид, „Т-Мобиле Македонија“и „ТРД- оператор на кабелска мрежа ГИВ Иван и др.“-ДОО Гостивар, и истата за активните оператори образложено во точка 1.4 останува во сила. Со измените што се случија на пазарот и процесите на припојување и спојување на пазарот (како што е образложено во точка 1.4 од овој документ) оваа обврска продолжува да важи за операторите:

1. Друштво за комуникациски услуги „ОНЕ.ВИП“ ДОО Скопје
2. „Неотел“ ДОО- Скопје
3. ТРД „РОБИ“ ДООЕЛ – Штип и
4. „Инфел Нет Плус“ ДОО – Охрид .



Операторот "Кабле Кал" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево за прв пат е предмет на анализа на овој пазар и истиот се определува како оператор со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа и му се наметнуваа оваа регулаторна обврска.

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

Врз основа на член 24 став 1 алинеа 5 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 78, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), во постапката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, директорот на Агенцијата за електронски комуникации на ден ____ .2019 ја донесе следната

ОДЛУКА

I

СЕ ОПРЕДЕЛУВА Друштво за комуникациски услуги “ОНЕ.ВИП” ДОО Скопје, за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија.

II

На Друштво за комуникациски услуги “ОНЕ.ВИП” ДОО Скопје му се наметнуваат следните обврски:

• Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), “Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите”.

Согласно ставот 4 “Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап”.

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- c) да бидат во писмена форма и
- d) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

- обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства,

Согласно членот 87 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Агенцијата во согласност со Законот за електронски комуникации на операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполнi сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придржни средства

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар – Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје, согласно ставот 3 од истиот член бара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колокација) или други форми на заедничко користење на придржни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежи,
- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и

- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги дададе и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

- обврска за транспарентност при интерконекција или пристап,
- обврска за недискриминација при интерконекција или пристап и
- контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци - Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје во референтната понуда за интерконекција која операторот е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

III

Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје, е должен обврските утврдени во точка II на оваа Одлука да ги исполни на начин и постапка утврдена во согласност со Законот за електронските комуникации и прописите донесени врз основа на него.

IV

Оваа Одлука влегува во сила со денот на донесувањето.

V

Решението донесено на ден 28.10.2010 година, со архивски број 03-5509/1 престанува да важи со денот на донесување на оваа Одлука.

VI

Одлуката е конечна.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Агенцијата за електронски комуникации во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата спроведе анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија. Анализата беше спроведена на начин и постапка утврдени со Законот за електронски комуникации и прописите донесени врз негова основа, а при тоа имајќи ги во предвид основните напатствија на Европската Комисија за спроведување на анализи на релевантни пазари и утврдување на оператори со значителна пазарна моќ на релевантните пазари на електронските комуникации.

Во согласност со членот 13 од Законот за електронските комуникации на ден 21.12.2019 год. Нацрт документот за анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беше објавен на јавна расправа со што им беше дадена можност на сите заинтересирани страни да достават свои мислења и забелешки. Финалниот документ од анализата беше објавен на веб страницата на Агенцијата за електронски комуникации на ден _____.2019 год.

Со анализата беше опфатен периодот од 01.01.2014 год до 31.12.2017 година. Основна цел на анализата е да се определи дали на релевантниот пазар има доволно конкуренција или тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција, или пак постои оператор на јавна електронска комуникациска мрежа на фиксна локација 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 постои оператор со значителна пазарна моќ.

При процената дали еден оператор има значителна пазарна моќ на релевантен пазар беа земени во предвид критериумите утврдени во членот 77 од Законот за електронски комуникации и притоа се утврди дека:

- операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје поседува сопствена фиксна мрежна инфраструктура и интерконекција со поголем дел од активните оператори на пазарот на фиксни телефонски услуги во Република Северна Македонија. Според тоа и како што е утврдено во оваа анализа операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје поседува доминантна пазарна позиција за реализација на големопродажната услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која е предмет на овој релевантен пазар. Операторот Друштво за

комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје единствено може да ја обезбеди оваа услуга во сопствената мрежа за повиците кои доаѓаат од другите мрежни инфраструктури. Според оваа констатација се определува дека операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје поседува значителна пазарна моќ за обезбедување на услугата во сопствената мрежна инфраструктура на фиксна локација.

Имајќи го предвид сето погоре наведено, како и фактот дека постојат ограничувања за влез на пазарот и отсуството на ефективна конкуренција се доволен показател за постоење на доминација на пазарот. Според тоа беше донесен заклучок дека операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје е оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географско подрачје на Република Северна Македонија. Согласно овој заклучок и дефиницијата на услугите на релевантниот пазар на операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје му се наметнуваат следниве обврски да обезбедува:

- големопродажна услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во сопствената фиксна мрежна инфраструктура.

АЕК на операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје, му наметнува обврска висината на цените на услугата која ја обезбедува на овој големопродажен пазар да биде базирана на реалните трошоци и контрола на цените, вклучително и обврски дека цените за специфични видови на интерконекција и/или пристап да бидат определени според трошоците, карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствените системи за трошоци.

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

На операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје, согласно член 88 став 1 од ЗЕК му се дозволува разумна стапка на поврат на инвестираните средства, земајќи ги предвид и ризиците што се составен дел од инвестициите.

Операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје, согласно став 3 од наведениот член подлежи на обврската во врска со цените ориентирани според трошоците, да докаже дека цените се изведени од трошоци и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдувањето на усогласеноста на оваа обврска, АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користат операторите и исто така може, да одлучи да побара од операторот Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје, да ги оправда цените и каде што е соодветно да бара од нив да ги променат цените. Операторите со

значителна пазарна моќ во сопствена мрежа ја носат одговорноста од докажување во постапки покренати согласно со ставот 3 од овој член.

Во референтната понуда за интерконекција која Операторот Друштво за комуникациски услуги “ОНЕ.ВИП” ДОО Скопје е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

Со оглед на ова, а во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата на определениот оператор со значителна пазарна моќ му се наметнуваат обврски за кои се смета дека се најсоодветни за спречување на постојната значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Со оглед на ова а врз основа на член 24 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 77, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Директорот на Агенцијата за електронски комуникации донесе Одлука како во диспозитивот.

Марјан Пејовски

Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Кристина Божиновска

Раководител на Сектор за регулатива

Бојана Стефановска

Советник на директорот за правни работи

Синиша Апостолоски

Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива

Директор

Сашо Димитријоски

Наш бр. _____

Скопје, _____

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

Врз основа на член 24 став 1 алинеа 5 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 78, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), во постапката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, директорот на Агенцијата за електронски комуникации на ден ___. ___. 2019 ја донесе следната

ОДЛУКА

I

СЕ ОПРЕДЕЛУВА “Неотел” ДОО- Скопје, за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија.

II

На “Неотел” ДОО- Скопје му се наметнуваат следните обврски:

• Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), “Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите”.

Согласно ставот 4 “Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап”.

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- да бидат во писмена форма и

f) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

- обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства,

Согласно членот 87 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Агенцијата во согласност со Законот за електронски комуникации на операторот "Неотел" ДОО- Скопје кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполни сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар – "Неотел" ДОО- Скопје, согласно ставот 3 од истиот член бара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колоакација) или други форми на заедничко користење на придружни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежи,
- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и
- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги додаде и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

- обврска за транспарентност при интерконекција или пристап,
- обврска за недискриминација при интерконекција или пристап и
- контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци - "Неотел" ДОО- Скопје во референтната понуда за интерконекција која операторот е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

III

"Неотел" ДОО- Скопје, е должен обврските утврдени во точка II на оваа Одлука да ги исполни на начин и постапка утврдена во согласност со Законот за електронските комуникации и прописите донесени врз основа на него.

IV

Оваа Одлука влегува во сила со денот на донесувањето.

V

Решението донесено на ден 28.10.2010 година, со архивски број 03-5509/1 престанува да важи со денот на донесување на оваа Одлука.

VI

Одлуката е конечна.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Агенцијата за електронски комуникации во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата спроведе анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија. Анализата беше спроведена на начин и постапка утврдени со Законот за електронски комуникации и прописите донесени врз негова основа, а при тоа имајќи ги во предвид основните напатетвија на Европската Комисија за спроведување на анализи на релевантни пазари и утврдување на оператори со значителна пазарна моќ на релевантните пазари на електронските комуникации.

Во согласност со членот 13 од Законот за електронските комуникации на ден 21.12.2019 год, Нацрт документот за анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беше објавен на јавна расправа со што им беше дадена можност на сите заинтересирани страни да достават свои мислења и забелешки. Финалниот документ од анализата беше објавен на веб страницата на Агенцијата за електронски комуникации на ден 21.12.2019 год.

Со анализата беше опфатен периодот од 01.01.2014 год до 31.12.2017 година. Основна цел на анализата е да се определи дали на релевантниот пазар има доволно конкуренција или тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција, или пак постои оператор на јавна електронска комуникациска мрежа на фиксна локација 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 постои оператор со значителна пазарна моќ.

При процената дали еден оператор има значителна пазарна моќ на релевантен пазар беа земени во предвид критериумите утврдени во членот 77 од Законот за електронски комуникации и притоа се утврди дека:

- операторот "Неотел" ДОО- Скопје поседува сопствена фиксна мрежна инфраструктура и интерконекција со поголем дел од активните оператори на пазарот на фиксни телефонски услуги во Република Северна Македонија. Според тоа и како што е утврдено во оваа анализа операторот "Неотел" ДОО- Скопје поседува доминантна пазарна позиција за реализација на големопродажната услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која е предмет на овој релевантен пазар. Операторот "Неотел" ДОО- Скопје единствено може да ја обезбеди оваа услуга во сопствената мрежа за повиците кои доаѓаат од другите мрежни инфраструктури. Според оваа констатација се определува дека операторот "Неотел" ДОО- Скопје поседува значителна пазарна моќ за обезбедување на услугата во сопствената мрежна инфраструктура на фиксна локација.

Имајќи го во предвид сето погоре наведено, како и фактот дека постојат ограничувања за влез на пазарот и отсуството на ефективна конкуренција се доволен показател за постоење на доминација на пазарот. Според тоа беше донесен заклучок дека операторот "Неотел" ДОО- Скопје е оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географско подрачје на Република Северна Македонија. Согласно овој заклучок и дефиницијата на услугите на релевантниот пазар на операторот "Неотел" ДОО- Скопје му се наметнуваат следниве обврски да обезбедува:

- големопродажна услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во сопствената фиксна мрежна инфраструктура.

АЕК на операторот "Неотел" ДОО- Скопје, му наметнува обврска висината на цените на услугата која ја обезбедува на овој големопродажен пазар да биде базирана на реалните трошоци и контрола на цените, вклучително и обврски дека цените за специфични видови на интерконекција и/или пристап да бидат определени според трошоците, карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствените системи за трошоци.

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

На операторот "Неотел" ДОО- Скопје, согласно член 88 став 1 од ЗЕК му се дозволува разумна стапка на поврат на инвестираните средства, земајќи ги предвид и ризиците што се составен дел од инвестициите.

Операторот "Неотел" ДОО- Скопје, согласно став 3 од наведениот член подлежи на обврската во врска со цените ориентирани според трошоците, да докаже дека цените се изведени од трошоци и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдувањето на усогласеноста на оваа обврска, АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користат операторите и исто така може, да одлучи да побара од операторот "Неотел" ДОО- Скопје, да ги оправда цените и каде што е соодветно да бара од нив да ги променат цените. Операторите со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа ја носат одговорноста од докажување во постапки покренати согласно со ставот 3 од овој член.

Во референтната понуда за интерконекција која операторот "Неотел" ДОО- Скопје е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

Со оглед на ова, а во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата на определениот оператор со значителна пазарна моќ му се наметнуваат обврски за кои се смета дека се најсоодветни за спречување на постојната значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Со оглед на ова а врз основа на член 24 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 77, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Директорот на Агенцијата за електронски комуникации донесе Одлука како во диспозитивот.

Марјан Пејовски

Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Кристина Божиновска

Раководител на Сектор за регулатива

Бојана Стефановска

Советник на директорот за правни работи

Синиша Апостолоски

Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива

Директор

Сашо Димитријоски

Наш бр. _____

Скопје, _____

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

Врз основа на член 24 став 1 алинеа 5 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 78, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), во постапката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, директорот на Агенцијата за електронски комуникации на ден ___. ___. 2019 ја донесе следната

ОДЛУКА

I

СЕ ОПРЕДЕЛУВА ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип, за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија.

II

На ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип му се наметнуваат следните обврски:

• Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), “Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите”.

Согласно ставот 4 “Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап”.

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- g) да бидат во писмена форма и

h) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

- обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства,

Согласно членот 87 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Агенцијата во согласност со Законот за електронски комуникации на операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполнi сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар – ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип, согласно ставот 3 од истиот член бара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колокација) или други форми на заедничко користење на придружни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежи,
- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и
- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги додаде и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

- обврска за транспарентност при интерконекција или пристап,
- обврска за недискриминација при интерконекција или пристап и
- контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци - ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип во референтната понуда за интерконекција која операторот е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

III

ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип, е должен обврските утврдени во точка II на оваа Одлука да ги исполни на начин и постапка утврдена во согласност со Законот за електронските комуникации и прописите донесени врз основа на него.

IV

Оваа Одлука влегува во сила со денот на донесувањето.

V

Решението донесено на ден 28.10.2010 година, со архивски број 03-5509/1 престанува да важи со денот на донесување на оваа Одлука.

VI

Одлуката е конечна.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Агенцијата за електронски комуникации во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата спроведе анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија. Анализата беше спроведена на начин и постапка утврдени со Законот за електронски комуникации и прописите донесени врз негова основа, а при тоа имајќи ги во предвид основните напатствија на Европската Комисија за спроведување на анализи на релевантни пазари и утврдување на оператори со значителна пазарна моќ на релевантните пазари на електронските комуникации.

Во согласност со членот 13 од Законот за електронските комуникации на ден 21.12.2019 год. Најпрво документот за анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беше објавен на јавна расправа со што им беше дадена можност на сите заинтересирани страни да достават свои мислења и забелешки. Финалниот документ од анализата беше објавен на веб страницата на Агенцијата за електронски комуникации на ден _____.2019 год.

Со анализата беше опфатен периодот од 01.01.2014 год до 31.12.2017 година. Основна цел на анализата е да се определи дали на релевантниот пазар има доволно конкуренција или тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција, или пак постои оператор на јавна електронска комуникациска мрежа на фиксна локација 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 постои оператор со значителна пазарна моќ.

При процената дали еден оператор има значителна пазарна моќ на релевантен пазар беа земени во предвид критериумите утврдени во членот 77 од Законот за електронски комуникации и притоа се утврди дека:

- операторот ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип поседува сопствена фиксна мрежна инфраструктура и интерконекција со поголем дел од активните оператори на пазарот на фиксни телефонски услуги во Република Северна Македонија. Според тоа и како што е утврдено во оваа анализа операторот ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип поседува доминантна пазарна позиција за реализација на големопродажната услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која е предмет на овој релевантен пазар. Операторот ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип единствено може да ја обезбеди оваа услуга во сопствената мрежа за повиците кои доаѓаат од другите мрежни инфраструктури. Според оваа констатација се определува дека операторот ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип поседува значителна пазарна моќ за обезбедување на услугата во сопствената мрежна инфраструктура на фиксна локација.

Имајќи го во предвид сето погоре наведено, како и фактот дека постојат ограничувања за влез на пазарот и отсуството на ефективна конкуренција се доволен показател за постоење на доминација на пазарот. Според тоа беше донесен заклучок дека операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип е оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географско подрачје на Република Северна Македонија. Согласно овој заклучок и дефиницијата на услугите на релевантниот пазар на операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип му се наметнуваат следниве обврски да обезбедува:

- големопродажна услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во сопствената фиксна мрежна инфраструктура.

АЕК на операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип, му наметнува обврска висината на цените на услугата која ја обезбедува на овој големопродажен пазар да биде базирана на реалните трошоци и контрола на цените, вклучително и обврски дека цените за специфични видови на интерконекција и/или пристап да бидат определени според трошоците, карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствените системи за трошоци.

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

На операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип, согласно член 88 став 1 од ЗЕК му се дозволува разумна стапка на поврат на инвестираните средства, земајќи ги предвид и ризиците што се составен дел од инвестициите.

Операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип, согласно став 3 од наведениот член подлежи на обврската во врска со цените ориентирани според трошоците, да докаже дека цените се изведени од трошоци и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдувањето на усогласеноста на оваа обврска, АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користат операторите и исто така може, да одлучи да побара од операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип, да ги оправда цените и каде што е соодветно да бара од нив да ги променат цените. Операторите со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа ја носат одговорноста од докажување во постапки покренати согласно со ставот 3 од овој член.

Во референтната понуда за интерконекција која операторот ТРД “РОБИ” ДООЕЛ – Штип е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.



Со оглед на ова, а во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата на определениот оператор со значителна пазарна моќ му се наметнуваат обврски за кои се смета дека се најсоодветни за спречување на постојната значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Со оглед на ова а врз основа на член 24 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 77, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Директорот на Агенцијата за електронски комуникации донесе Одлука како во диспозитивот.

Марјан Пејовски

Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Кристина Божиновска

Раководител на Сектор за регулатива

Бојана Стефановска

Советник на директорот за правни работи

Синиша Апостолоски

Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива

Директор

Сашо Димитријоски

Наш бр. _____

Скопје, _____

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

Врз основа на член 24 став 1 алинеа 5 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 78, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), во постапката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, директорот на Агенцијата за електронски комуникации на ден ___.2019 ја донесе следната

ОДЛУКА

I

СЕ ОПРЕДЕЛУВА “Инфел Нет Плус” ДОО – Охрид, за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија.

II

На “Инфел Нет Плус” ДОО – Охрид му се наметнуваат следните обврски:

• Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), “Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите”.

Согласно ставот 4 “Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап”.

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- i) да бидат во писмена форма и

jj) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

- обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства,

Согласно членот 87 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Агенцијата во согласност со Законот за електронски комуникации на операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполнi сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар – "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид, согласно ставот 3 од истиот член бара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колокација) или други форми на заедничко користење на придружни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежки,
- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и
- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги даде и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

- обврска за транспарентност при интерконекција или пристап,
- обврска за недискриминација при интерконекција или пристап и
- контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци - "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид во референтната понуда за интерконекција која операторот е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

III

"Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид, е должен обврските утврдени во точка II на оваа Одлука да ги исполни на начин и постапка утврдена во согласност со Законот за електронските комуникации и прописите донесени врз основа на него.

IV

Оваа Одлука влегува во сила со денот на донесувањето.

V

Решението донесено на ден 28.10.2010 година, со архивски број 03-5509/1 престанува да важи со денот на донесување на оваа Одлука.

VI

Одлуката е конечна.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Агенцијата за електронски комуникации во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата спроведе анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија. Анализата беше спроведена на начин и постапка утврдени со Законот за електронски комуникации и прописите донесени врз негова основа, а при тоа имајќи ги во предвид основните напатствија на Европската Комисија за спроведување на анализи на релевантни пазари и утврдување на оператори со значителна пазарна моќ на релевантните пазари на електронските комуникации.

Во согласност со членот 13 од Законот за електронските комуникации на ден 21.12.2019 год. Нацрт документот за анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беше објавен на јавна расправа со што им беше дадена можност на сите заинтересирани страни да достават свои мислења и забелешки. Финалниот документ од анализата беше објавен на веб страницата на Агенцијата за електронски комуникации на ден _____.2019 год.

Со анализата беше опфатен периодот од 01.01.2014 год до 31.12.2017 година. Основна цел на анализата е да се определи дали на релевантниот пазар има доволно конкуренција или тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција, или пак постои оператор на јавна електронска комуникациска мрежа на фиксна локација 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 постои оператор со значителна пазарна моќ.

При процената дали еден оператор има значителна пазарна моќ на релевантен пазар беа земени во предвид критериумите утврдени во членот 77 од Законот за електронски комуникации и притоа се утврди дека:

- операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид поседува сопствена фиксна мрежна инфраструктура и интерконекција со поголем дел од активните оператори на пазарот на фиксни телефонски услуги во Република Северна Македонија. Според тоа и како што е утврдено во оваа анализа операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид поседува доминантна пазарна позиција за реализација на големопродажната услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која е предмет на овој релевантен пазар. Операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид единствено може да ја обезбеди оваа услуга во сопствената мрежа за повиците кои доаѓаат од другите мрежни инфраструктури. Според оваа констатација се определува дека операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид поседува значителна пазарна моќ за обезбедување на услугата во сопствената мрежна инфраструктура на фиксна локација.

Имајќи го во предвид сето погоре наведено, како и фактот дека постојат ограничувања за влез на пазарот и отсуството на ефективна конкуренција се доволен показател за постоење на доминација на пазарот. Според тоа беше донесен заклучок дека операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид е оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географско подрачје на Република Северна Македонија. Согласно овој заклучок и дефиницијата на услугите на релевантниот пазар на операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид му се наметнуваат следниве обврски да обезбедува:

- големопродажна услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во сопствената фиксна мрежна инфраструктура.

АЕК на операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид, му наметнува обврска висината на цените на услугата која ја обезбедува на овој големопродажен пазар да биде базирана на реалните трошоци и контрола на цените, вклучително и обврски дека цените за специфични видови на интерконекција и/или пристап да бидат определени според трошоците, карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствените системи за трошоци.

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

На операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид, согласно член 88 став 1 од ЗЕК му се дозволува разумна стапка на поврат на инвестираните средства, земајќи ги предвид и ризиците што се составен дел од инвестициите.

Операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид, согласно став 3 од наведениот член подлежи на обврската во врска со цените ориентирани според трошоците, да докаже дека цените се изведени од трошоци и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдувањето на усогласеноста на оваа обврска, АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користат операторите и исто така може, да одлучи да побара од операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид, да ги оправда цените и каде што е соодветно да бара од нив да ги променат цените. Операторите со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа ја носат одговорноста од докажување во постапки покренати согласно со ставот 3 од овој член.

Во референтната понуда за интерконекција која операторот "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

Со оглед на ова, а во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата на определениот оператор со значителна пазарна моќ му се наметнуваат обврски за кои се смета дека се најсоодветни за спречување на постојната значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Со оглед на ова а врз основа на член 24 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 77, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Директорот на Агенцијата за електронски комуникации донесе Одлука како во диспозитивот.

Марјан Пејовски

Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Кристина Божиновска

Раководител на Сектор за регулатива

Бојана Стефановска

Советник на директорот за правни работи

Синиша Апостолоски

Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива

Директор

Сашо Димитријоски

Наш бр. _____

Скопје, _____

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

Врз основа на член 24 став 1 алинеа 5 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 78, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), во постапката за определување на оператор со значителна пазарна моќ на определен релевантен пазар, директорот на Агенцијата за електронски комуникации на ден ___.2019 ја донесе следната

ОДЛУКА

I

СЕ ОПРЕДЕЛУВА “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, за оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија.

II

На “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево му се наметнуваат следните обврски:

• Обврска за интерконекција и пристап

Согласно членот 73 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), “Операторите имаат право, а по барање на оператор и обврска, меѓусебно да преговараат во врска со интерконекцијата или пристапот, со цел за обезбедување на јавни комуникациски услуги и интероперабилност меѓу услугите”.

Согласно ставот 4 “Операторот е должен во рок од десет работни дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап да одговори на истото. Договорот за интерконекција или пристап треба да се склучи во рок од 45 дена од денот на приемот на барањето за интерконекција или пристап”.

Договорите за интерконекција или пристап меѓу оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар и друг оператор мора:

- k) да бидат во писмена форма и

- I) да го содржат целосно договорот меѓу страните.

Операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар е должен до АЕК да ги достави склучените договори за интерконекција или пристап со други оператори во Република Северна Македонија, како и склучените договори за интерконекција или пристап со странски оператори во рок од 15 дена од денот на нивното потпишување.

- обврска за обезбедување на пристап и користење на специфични мрежни средства,

Согласно членот 87 став 1 (Службен Весник на Република Северна Македонија број број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Агенцијата во согласност со Законот за електронски комуникации на операторот “Кабле Кал” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево кој поседува значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар му ја наметнува обврската да ги исполнi сите разумни барања за пристап и користење на специфични мрежни елементи и придружни средства

Агенцијата, при воведувањето на обврските од ставот 1 на членот 87 од операторот со значителна пазарна моќ на овој релевантен пазар – “Кабле Кал” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, согласно ставот 3 од истиот член бара:

- на друг оператор да му даде пристап до специфични мрежни елементи и/или средства вклучително и пристап до мрежните елементи кои не се активни и/или разврзан пристап до локална јамка,
- да преговара со добра волја со операторите што бараат пристап,
- да не го повлече дадениот пристап до средствата,
- да одобри отворен пристап до технички интерфејси, протоколи или други значајни технологии што се неопходни за интероперабилноста на услугите или за виртуелните мрежни услуги,
- да обезбеди заедничко користење на иста локација (колокација) или други форми на заедничко користење на придружни средства,
- да обезбеди одредени услуги потребни за овозможување на интероперабилност на услугите од една крајна точка до друга крајна точка на корисниците, вклучително и средства за интелигентни мрежи,
- интерконекција на мрежите или на мрежните средства,
- да обезбеди пристап до оперативниот систем за поддршка или слични софтверски системи што се потребни за да гарантираат праведна конкуренција во обезбедувањето на услуги и
- да обезбеди пристап до придружни услуги како што се услуга за идентификација, локација и присуство.

Согласно член 87 став 4, на обврските од ставот (3) од истиот член, Агенцијата ќе ги додаде и услови за обезбедување на праведност, оправданост и навременост.

- обврска за транспарентност при интерконекција или пристап,
- обврска за недискриминација при интерконекција или пристап и
- контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци - "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево во референтната понуда за интерконекција која операторот е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

III

Операторот "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, е должен обврските утврдени во точка II на оваа Одлука да ги исполни на начин и постапка утврдена во согласност со Законот за електронските комуникации и прописите донесени врз основа на него.

IV

Операторот "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, е должен согласно членот 84 став 3 од ЗЕК во рок од 30 дена од денот на донесувањето на одлука со која е определен за оператор со значителна пазарна моќ да достави до Агенцијата предлог на референтна понуда за интерконекција или пристап.

V

Оваа Одлука влегува во сила со денот на донесувањето.

VI

Одлуката е конечна.

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ

Агенцијата за електронски комуникации во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата спроведе анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географското подрачје на Република Северна Македонија. Анализата беше спроведена на начин и постапка утврдени со Законот за електронски комуникации и прописите донесени врз негова основа, а при тоа имајќи ги во предвид основните напатствија на Европската Комисија за спроведување на анализи на релевантни пазари и утврдување на оператори со значителна пазарна моќ на релевантните пазари на електронските комуникации.

Во согласност со членот 13 од Законот за електронските комуникации на ден 21.12.2019 год, Нацрт документот за анализа на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација беше објавен на јавна расправа со што им беше дадена можност на сите заинтересирани страни да достават свои мислења и забелешки. Финалниот документ од анализата беше објавен на веб страницата на Агенцијата за електронски комуникации на ден 21.12.2019 год.

Со анализата беше опфатен периодот од 01.01.2014 год до 31.12.2017 година. Основна цел на анализата е да се определи дали на релевантниот пазар има доволно конкуренција или тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција, или пак постои оператор на јавна електронска комуникациска мрежа на фиксна локација 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 постои оператор со значителна пазарна моќ.

При процената дали еден оператор има значителна пазарна моќ на релевантен пазар беа земени во предвид критериумите утврдени во членот 77 од Законот за електронски комуникации и притоа се утврди дека:

- операторот "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево поседува сопствена фиксна мрежна инфраструктура и интерконекција со поголем дел од активните оператори на пазарот на фиксни телефонски услуги во Република Северна Македонија. Според тоа и како што е утврдено во оваа анализа операторот "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево поседува доминантна пазарна позиција за реализација на големопродажната услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која е предмет на овој релевантен пазар. Операторот "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево единствено може да ја обезбеди оваа услуга во сопствената мрежа за повиците кои доаѓаат од другите мрежни инфраструктури. Според оваа констатација се определува дека операторот "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево поседува значителна пазарна моќ за обезбедување на услугата во сопствената мрежна инфраструктура на фиксна локација.

Имајќи го во предвид сето погоре наведено, како и фактот дека постојат ограничувања за влез на пазарот и отсуштвото на ефективна конкуренција се доволен показател за постоење на доминација на пазарот. Според тоа беше донесен заклучок дека операторот “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево е оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација на географско подрачје на Република Северна Македонија. Согласно овој заклучок и дефиницијата на услугите на релевантниот пазар на операторот “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево му се наметнуваат следниве обврски да обезбедува:

- големопродажна услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација во сопствената фиксна инфраструктура.

АЕК на операторот “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, му наметнува обврска висината на цените на услугата која ја обезбедува на овој големопродажен пазар да биде базирана на реалните трошоци и контрола на цените, вклучително и обврски дека цените за специфични видови на интерконекција и/или пристап да бидат определени според трошоците, карактеристиките и можностите што ќе бидат вклучени во сметководствените системи за трошоци.

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

На операторот “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, согласно член 88 став 1 од ЗЕК му се дозволува разумна стапка на поврат на инвестираните средства, земајќи ги предвид и ризиците што се составен дел од инвестициите.

Операторот “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, согласно став 3 од наведениот член подлежи на обврската во врска со цените ориентирани според трошоците, да докаже дека цените се изведени од трошоци и дека во нив е вклучена и стапката за поврат на инвестицијата. При утврдувањето на усогласеноста на оваа обврска, АЕК може да користи сметководствени методи кои се независни од оние кои ги користат операторите и исто така може, да одлучи да побара од операторот “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево, да ги оправда цените и каде што е соодветно да бара од нив да ги променат цените. Операторите со значителна пазарна моќ во сопствена мрежа ја носат одговорноста од докажување во постапки покренати согласно со ставот 3 од овој член.

Во референтната понуда за интерконекција која операторот “Кабле Калл” увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево е обврзан да ја објави на својата веб страна, треба да биде содржана и цената за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација која



што е заснована на симетрична основа со цената утврдена во референтната понуда на Македонски Телеком АД за електронски комуникации – Скопје.

Со оглед на ова, а во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата на определениот оператор со значителна пазарна моќ му се наметнуваат обврски за кои се смета дека се најсоодветни за спречување на постојната значителна пазарна моќ на релевантниот големопродажен пазар за услуга за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација.

Со оглед на ова а врз основа на член 24 од ЗЕК, а во врска со членовите 73, 76, 77, 79, 80, 82, 84, 85, 87 и 88, од Законот за електронски комуникации (Службен Весник на Република Северна Македонија број 39/2014, 188/2014, 44/2015, 193/2015, 11/2018 и 21/2018), Директорот на Агенцијата за електронски комуникации донесе Одлука како во диспозитивот.

Марјан Пејовски

Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Кристина Божиновска

Раководител на Сектор за регулатива *КБожиновска*

Бојана Стефановска

Советник на директорот за правни работи

Синиша Апостолоски

Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива

Директор

Сашо Димитријоски

Наш бр. _____

Скопје, _____

8. Заклучок и Одлуки по анализата

Врз основа на спроведената анализа на релевантниот пазар, АЕК утврдува дека на големопродажниот пазар за услуги за завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација, не постои ефективна конкуренција, како и тоа дека операторот Македонските Телеком АД Скопје согласно критериумите од спроведената анализа поседува доминантна пазарна моќ.

Покрај овој оператор со оваа анализа а врз основа на објаснувањата дадени погоре за доминација на секој од операторите во сопствената мрежна инфраструктура за услугата завршување на повик како оператори со значителна пазарна моќ се определуваат и следните оператори:

1. Друштво за комуникациски услуги "ОНЕ.ВИП" ДОО Скопје
2. "Неотел" ДОО- Скопје
3. ТРД "РОБИ" ДООЕЛ – Штип
4. "Инфел Нет Плус" ДОО – Охрид и
5. "Кабле Калл" увоз-извоз ДООЕЛ – Кичево

Операторите поседуваат доминантна пазарна позиција и се наоѓаат во ситуација која им овозможува да се однесуваат независно еден од друг и независно од другите конкуренти на пазарот. Со оваа анализа се утврдува постоење на индивидуална пазарна доминација кај секој оператор во сопствената мрежна инфраструктура за услугата завршување на повик во јавна телефонска мрежа на фиксна локација. Согласно погоре кажаното и членот 82 ставот 1 од ЗЕК, АЕК ќе ги достави финалните Одлуки за определување на оператори со значителна пазарна моќ до секој од горенаведените оператори и истите ќе ги објави на веб страницата на АЕК.

Марјан Пејовски



Раководител на Одделение за анализа на пазарите

Кристина Божиновска

Раководител на Сектор за регулатива



Синиша Апостолоски

Советник на директорот (врз основа на овластување) за регулатива



Директор

Сашо Димитријоски

Наш бр. 1302-728/3

Скопје, 19.04.2019

