



APEK

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

ANALIZA UPOŠTEVNEGA TRGA

TRG 16:

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

S PREDLAGANIMI OBVEZNOSTMI

**TER UPOŠTEVANIMI PREDLOGI IN
PRIPOMBAMI ZINTERESIRANE
JAVNOSTI TER EVROPSKE KOMISIJE**



Kazalo

1. Uporabljeni izrazi v analizi	3
2. Pravna podlaga za analizo upoštevnega trga 16	5
3. Postopek analize upoštevnega trga 16	7
3.1. Pregled ponudnikov javno dostopnih mobilnih telefonskih storitev	7
3.2. Vprašalniki za upoštevni trg 16	8
3.3. Obdobje za analizo podatkov upoštevnega trga 16	8
3.4. Sodelovanje z Uradom za varstvo konkurence	8
4. Dosedanji razvoj mobilnega trga v Sloveniji	9
4.1. Število operaterjev	9
4.2. Razvoj delovanja operaterjev GSM telefonije	9
4.3. Opravljanje storitev na mobilnih omrežjih	10
4.4. Pokritost prebivalstva	10
4.5. Medomrežno povezovanje	11
4.6. Razvoj tehnologij in storitev	11
4.7. Podeljene koncesije in odločbe o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih storitev	12
4.8. Pretekli vpliv agencije na trg za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih	12
5. Opredelitev upoštevnega trga	15
5.1. Opredelitev trga proizvodov in storitev	15
5.1.1. Zamenljivost s strani povpraševanja	16
5.1.2. Zamenljivost s strani ponudbe	20
5.2. Definiranje upoštevnega trga na podlagi zamenljivosti ponudbe in povpraševanja	20
5.2.1. Storitve SMS	21
5.2.2. Druge podatkovne storitve na mobilnih omrežjih	23
5.3. Opredelitev geografskega trga	23
5.4. Sklep o opredelitvi upoštevnega trga	24
6. Analiza podatkov na upoštevem trgu 16	25
6.1. Penetracija končnih uporabnikov v Sloveniji	25
6.2. Tržni deleži operaterjev na področju števila končnih uporabnikov v Sloveniji	27
6.2.1. Deleži naročnikov in predplačnikov	28
6.3. Prenosljivost mobilnih števil	31
6.4. Zaključevanje govornih klicev	31
6.4.1. Asimetrija	33
6.5. Deleži prometa glede na celoten promet vseh operaterjev	37
6.6. Deleži prometa pri posameznem operaterju	43
7. Merila za presojo pomembne tržne moči	46
7.1. Kriteriji za analizo upoštevnega trga 16	46
7.2. Tržni deleži operaterjev na upoštevem trgu in spreminjanje slednjih	46
7.3. Ovire za vstop na upoštevni trg in vpliv na potencialno konkurenco na tem trgu	47
7.4. Vpliv velikih uporabnikov na moč operaterja - izravnalna kupna moč	47
8. Predlagane obveznosti na upoštevem trgu 16	48
8.1. Obveznost dopustitve operatorskega dostopa	48
8.2. Obveznost enakega obravnavanja	49
8.3. Obveznost zagotavljanja preglednosti	51
8.4. Obveznost cenovnega nadzora in vzpostavitve stroškovnega računovodstva ter obveznost ločenih računovodskih evidenc.	52
8.4.1. Obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva – Mobitel	52
8.4.2. Ločeno vodenje računovodskih evidenc – Mobitel	55
8.4.3. Obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva – Si.mobil	56
8.4.4. Ločeno vodenje računovodskih evidenc – Si.mobil	60

1. Uporabljeni izrazi v analizi

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

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

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

UMTS – Univerzalni mobilni telekomunikacijski sistem (*Universal Mobile Telecommunications System*) je tretja generacija mobilnega telefonskega sistema. V teoriji omogoča prenos podatkov do 2 Mbps za statične in do 384 kbps za premikajoče se uporabnike. Poleg govornih storitev zaradi hitrega prenosa podatkov omogoča tudi uporabo naprednejših podatkovnih storitev preko (UMTS) mobilnih terminalov. Sicer večkrat omenjen tudi kot 3G oziroma sistem tretje generacije.

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

Ponudnik storitev – (*Service Provider*) nima svojega lastnega omrežja, vseeno pa trži storitve mobilne telefonije pod lastno blagovno znamko. V dogovoru z omrežnim operaterjem zakupi kapacitete in uporablja njegovo omrežje.

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

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

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

SMS – Storitve kratkih sporočil (*Short Message Service*). Sistem pošiljanja in prejemanja kratkih tekstovnih sporočil preko mobilnega terminala.



Ostali termini imajo enak pomen kot v ZEKom, če iz besedila analize ne izhaja kaj drugega.

2. Pravna podlaga za analizo upoštevnega trga 16

V skladu s prvim odstavkom 21. člena Zakona o elektronskih komunikacijah (Uradni list RS, št. 43/04, 86/04, 129/06; v nadaljnjem besedilu ZEKom) mora Agencija za pošto in elektronske komunikacije Republike Slovenije (v nadaljnjem besedilu agencija) v sodelovanju z organom, pristojnim za varstvo konkurence, v rednih časovnih intervalih analizirati trge iz Splošnega akta o določitvi upoštevne trgov (Uradni list RS, št. 77/04).

ZEKom ureja pogoje za zagotavljanje elektronskih komunikacijskih omrežij in za izvajanje elektronskih komunikacijskih storitev. Agencija na podlagi ZEKom ter njegovih podzakonskih aktov zagotavlja pogoje za učinkovito konkurenco s tem pa omogoča enakopravno delovanje operaterjev na telekomunikacijskem trgu.

Marca 2002 je Evropska unija (v nadaljevanju EU) sprejela štiri direktive, ki pomenijo regulatorni okvir na področju elektronskih omrežij in komunikacijskih storitev. Peta direktiva je bila sprejeta oktobra 2002. Navedene direktive so:

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

Navedene direktive so bile v Sloveniji implementirane z ZEKom.

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

Agencija je po uradni dolžnosti opravila analizo upoštevnega trga 16 »Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)«.

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

Regulativni okvir na področju elektronskih komunikacij v EU kot tudi ZEKom predvidevata tristopenjski proces v postopku določitve operaterja s pomembno tržno močjo (v nadaljevanju OPTM) in naložitve obveznosti z namenom krepite konkurence na trgu.



Prvi korak vsebuje določitev upoštevni trgov na področju elektronskih komunikacij v skladu z 20. členom ZEKom. Agencija je na podlagi tega sprejela Splošni akt o določitvi upoštevni trgov (Uradni list RS, št. 77/04), ki je stopil v veljavo dne 17.7.2004 (v nadaljnjem besedilu Splošni akt).

V drugem koraku agencija v sodelovanju z Uradom za varstvo konkurence opravi analizo upoštevni trga, v okviru katere se ugotavlja ali na trgu obstaja konkurenca,

V tretjem koraku agencija, če učinkovite konkurence na trgu ni, v upravnem postopku določi operaterja s pomembno tržno močjo in mu naloži vsaj eno izmed možnih obveznosti z namenom reševanja dejanskih ali potencialnih težav na področju konkurence.

3. Postopek analize upoštevne trga 16

3.1. Pregled ponudnikov javno dostopnih mobilnih telefonskih storitev

V uradni evidenci agencije je bilo do 30.9.2006 (ta datum šteje za konec merjenega obdobja, ki je časovni okvir predmetne analize) vpisanih pet ponudnikov javno dostopnih mobilnih telefonskih storitev, ki so agencijo obvestili, da zagotavljajo govorne storitve in prenos podatkov v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih in sicer:

- družba Mobitel telekomunikacijske storitve, d.d., (v nadaljevanju Mobitel) z lastnim mobilnim telefonskim omrežjem za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, ki je vpisana v uradno evidenco agencije pod številko 330-59/2004-5.

- družba Si.mobil telekomunikacijske storitve, d.d., (v nadaljevanju Si.mobil) z lastnim mobilnim telefonskim omrežjem za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, ki je vpisana v uradno evidenco agencije pod številko 330-115/2004-5.

- družba Western Wireless International, družba za telekomunikacije, d.o.o., (v nadaljevanju WWI) z lastnim mobilnim telefonskim omrežjem za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, ki je vpisana v uradno evidenco agencije pod številko 330-138/2004-2. WWI je do 31.5.2006 uporabljala tudi storitev nacionalnega sledenja v omrežju Mobitel. Družba WWI je z dnem 31.5.2006 prenehala s komercialnim delovanjem v republiki Sloveniji in s tem dnem izključila lastno omrežje, kar je agencija v analizi trga upoštevala. WWI je izbrisan iz uradne evidence agencije (pod številko 330-138/2004-7).

- družba Debitel telekomunikacije, d.d. (v nadaljevanju Debitel), ponudnik storitev govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, nima lastnega javnega mobilnega telefonskega omrežja, temveč ponuja mobilne telefonske storitve preko omrežja Mobitel. Debitel je vpisan v uradno evidenco agencije pod številko 330-112/2004-3.

- družba IZI mobil telekomunikacije, d.d. (v nadaljevanju Izimobil), ponudnik storitev govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, nima lastnega javnega mobilnega telefonskega omrežja, temveč ponuja mobilne telefonske storitve preko omrežja Mobitel. Izi mobil je vpisan v uradno evidenco agencije pod številko 330-49/2005-3.

Družbi Tušmobil, podjetju za mobilne komunikacije, d.o.o. (v nadaljevanju Tušmobil), Resljeva 16, Celje, je WWI s soglasjem agencije prenesel odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljane storitev mobilne telefonije maja 2006 (Odločba o dodelitvi radijskih frekvenc št. 654402). Tušmobil še izgrajuje lastno infrastrukturno omrežje in komercialno še ne deluje, predviden pričetek delovanja pa je prva polovica leta 2007. Tušmobil je vpisan v uradno evidenco agencije pod številko 38211-11/2006-2.

~~Družbi T-2 d.o.o. je 20.9.2006 agencija izdala odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje storitev UMTS, družba pa s komercialnim delovanjem na področju ponujanja UMTS storitev še ni pričela.~~

Družbi T-2 d.o.o. je 20.9.2006 agencija izdala odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje storitev UMTS, družba pa bo s komercialnim delovanjem na področju ponujanja UMTS storitev pričela v drugi polovici leta 2007.

Ti podatki so služili agenciji za izhodišče pri ugotavljanju, ali določen operater dejansko deluje na trgu 16, ki je predmet te analize. Pri tem agencija ugotavlja, da mora za storitev zaključevanja klicev operater upravljati javno mobilno telefonsko omrežje z dostopom do končnih uporabnikov.

3.2. Vprašalniki za upoštevni trg 16

Agencija je za postopek analize upoštevni trgov 1 do upoštevnega trga 18 pripravila vprašalnike in jih posredovala operaterjem. Na podlagi izpolnjenih vprašalnikov agencija ugotavlja stanje na upoštevni trgu in sprejme ustrezne obveznosti z namenom vzpostavitve učinkovite konkurence.

3.3. Obdobje za analizo podatkov upoštevnega trga 16

Agencija je pri analizi uporabila izpolnjene vprašalnike operaterjev, ki so se nanašali na obdobje od 1.7.2004 do 30.9.2006 in na podlagi katerih je v šestmesečnih, trimesečnih in enomesečnih časovnih serijah podatkov na tem trgu spremljala in analizirala stanje konkurenčnosti. Hkrati je z vprašalniki posebej merila promet med operaterji mobilnih omrežij v obdobju od maja 2006 dalje, manjkajoče podatke pa je pridobila tudi za nazaj. Zaradi dejstva, da izsledki analize predstavljajo osnovo za ugotovitev operaterja s pomembno tržno močjo in posledično za naložitev ustreznih obveznosti z namenom reševanja dejanskih ali potencialnih težav na področju konkurence, ki imajo takojšen ali relativno kratkoročen vpliv na delovanja operaterja, ki je bil spoznan za OPTM, je agencija želela v analizi upoštevati stanje na trgu, ki je časovno čim bližje zaključku analize in naložitvi ustreznih obveznosti OPTM. Analiza se je osredotočila na obdobje po izvedbi zadnje analize trga na podlagi ZEKom, ki je temeljila na podatkih do vključno prve polovice leta 2004.

3.4. Sodelovanje z Uradom za varstvo konkurence

Skladno s tretjim odstavkom 124. člena ZEKom je pri izvajanju predmetne analize in določanju pomembne tržne moči agencija sodelovala z Uradom za varstvo konkurence, ki je v dopisu št. 306-10/2007-3 z dne 6.2.2007 po preučitvi analize ugotovil, da nima pripomb in k analizi izrekel pritrdilno mnenje. Določitev operaterjev s pomembno tržno močjo in naložitev predlaganih ukrepov oziroma obveznosti, kot sledijo iz pričujoče analize, je Urad za varstvo konkurence ocenil kot upravičeno s konkurenčno-pravnega vidika.

4. Dosedanji razvoj mobilnega trga v Sloveniji

4.1. Število operaterjev

Na trgu javnih mobilnih telefonskih omrežij v Sloveniji so od 1.7.2004 do 31.5.2006 delovali trije operaterji z lastnim omrežjem: Mobitel, Si.mobil in WWI, vsi so imeli status operaterjev mobilnih javnih telefonskih omrežij. Z dnem 31.5.2006 je operater WWI prenehal komercialno delovati na slovenskem trgu in je izključil lastno omrežje. Od tega dne v Republiki Sloveniji delujeta in ponujata lastne storitve le še dva operaterja z lastnim omrežjem; Mobitel in Si.mobil, ki imata status operaterjev mobilnih javnih telefonskih omrežij.

Od 1.7.2004 do 17.11.2006 je na slovenskem trgu deloval le en operater ponudnik storitev – Debitel, ki ves čas svojega delovanja uporablja za opravljanje in nudenje storitev svojim končnim uporabnikom javno mobilno telefonsko omrežje Mobitel.

Od 17.11.2006 dalje deluje na slovenskem trgu poleg Debitela kot ponudnik storitev tudi Izi mobil. Družba Volja mobil d.d. je dne 17.11.2005 pod blagovno znamko Izi mobil pričela ponujati predplačniške storitve, dne 28.8.2006 pa je preimenovala družbo v IZI mobil d.d., storitve pa še vedno ponuja pod blagovno znamko Izimobil. Izimobil za opravljanje svojih storitev uporablja javno mobilno omrežje Mobitel.

4.2. Razvoj delovanja operaterjev GSM telefonije

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

Si.mobil je začel trženje GSM storitev v marcu 1999, ko je na trg vstopil kot drugi infrastrukturni operater. Agencija je Si.mobilu 20.9.2006 izdala odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS. Si.mobil storitev UMTS omrežja še ne ponuja.

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

Dne 24.5.2006 je WWI s soglasjem agencije prenesel odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljane storitev mobilne telefonije na podjetje Tušmobil, prenos pa je pričel veljati z dnem 1.6.2006. Tušmobil naj bi tako postal tretji infrastrukturni GSM operater, ko bo izgradil lastno omrežje in ponudil storitve svojim končnim uporabnikom, predvidoma v prvi polovici leta 2007.

Debitel je začel svoje poslovanje kot prvi ponudnik GSM storitev brez lastne omrežne infrastrukture v novembru 1998. Od sredine septembra 2006 Debitel ponuja tudi predplačniške storitve, do takrat je ponujal zgolj naročniške storitve. Debitel za nudenje UMTS in GSM storitev svojim končnim uporabnikom uporablja javno mobilno omrežje Mobitel.

Takrat Volja Mobil, ki je konec avgusta 2006 preimenoval ime svojega podjetja v Izimobil, je začel svoje poslovanje kot drugi ponudnik GSM storitev 17.11.2005. Izimobil pod isto blagovno znamko trži predplačniške mobilne storitve, za kar uporablja javno mobilno omrežje Mobitel.

20.9.2006 je agencija odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS izdala tudi družbi T-2 d.o.o., ki pa s komercialnim delovanjem na področju ponujanja UMTS storitev še ni pričela.

4.3. Opravljanje storitev na mobilnih omrežjih

Ponudnik storitev Debitel je avgusta 1998 z Mobitelom, kot tedaj edinim operaterjem z lastnim javnim mobilnim telefonskim omrežjem, podpisal pogodbo o izvajanju storitev, s katero mu je bilo omogočeno trženje mobilnih storitev, delovanje na omrežju in najemanje kapacitet družbe Mobitel. Septembra 2005 sta Debitel in Mobitel sklenila Spremembe in dopolnitve pogodbe o izvajanju storitev z leta 1998.

V novembru 2001 je WWI z Mobitelom podpisal pogodbo o nacionalnem sledenju. Mobitel je WWI omogočil nacionalno sledenje na območju celotne Slovenije. Pogodbo je odobril Urad za varstvo konkurence. Podpis pogodbe je omogočil, da je WWI začel z delovanjem pred zaključkom izgradnje lastnega omrežja. Z 31. majem leta 2006 je WWI prenehal s komercialnim delovanjem in izključil lastno omrežje. S koncem istega dne je Mobitel operaterju WWI tudi prenehal ponujati storitve nacionalnega sledenja.

Septembra 2005 je ponudnik mobilnih predplačniških storitev Izi mobil podpisal pogodbo o izvajanju storitev, s katero mu je bilo omogočeno trženje mobilnih storitev po predplačniškem sistemu, delovanje na omrežju in najemanje kapacitet družbe, z Mobitelom.

Z avgustom 2006 je družba Si.mobil v sodelovanju z družbo Mercator d.d. pričela tržiti predplačniški paket M mobil. M mobil je predplačniški paket, ki ga trži Mercator d.d., družba Si.mobil pa izvaja elektronske komunikacijske storitve skladno s Posebnimi pogoji uporabe predplačniškega sistema M mobil in Splošnimi pogoji za izvajanje elektronskih komunikacijskih storitev družbe Si.mobil d.d.¹ Pri tem je potrebno poudariti, da M mobil ni navidezni mobilni operater ali ponudnik storitev, temveč le posebni predplačniški paket, ki je nastal v sodelovanju dveh družb oziroma zaščitna znamka predplačniškega paketa družbe Si.mobil, ki ga trži družba Mercator d.d., zato v tem primeru ne moremo govoriti o souporabi omrežja ali najemanju kapacitet omrežja Si.mobila.

4.4. Pokritost prebivalstva

Edina infrastrukturna operaterja, ki trenutno delujeta v Republiki Sloveniji zagotavljata vsak zase skoraj celotno pokritost prebivalstva; Mobitel 99,2% in Si.mobil 99,6%. WWI je ob prenehanju delovanja na trgu z lastnim omrežjem zagotavljal približno 80% pokritost prebivalstva, upoštevajoč uporabo storitve nacionalnega gostovanja pa je odstotkovno dosegal najmanj takšno pokritost prebivalstva kot Mobitel, saj je uporabljal tudi njegovo omrežje.

¹ Vir: spletne strani družbe Si.mobil

<http://www.Si.mobil.si/mmobil/Posebni%20pogoji%20uporabe%20M%20Mobil.pdf> (dostop na dan 18.1.2006)

4.5. Medomrežno povezovanje

Oba infrastrukturna operaterja z lastnim omrežjem sta medsebojno medomrežno povezana. V času, ko so na območju Republike Slovenije delovali trije infrastrukturni mobilni operaterji, so bili vseskozi medsebojno medomrežno povezani. Oba delujoča infrastrukturna operaterja sta, razen medsebojno, medomrežno povezana tudi z operaterji javnih fiksnih omrežij v Republiki Sloveniji.

4.6. Razvoj tehnologij in storitev

Na področju vpeljevanja in uporabe novih tehnologij in z njimi povezanih storitev je Slovenija že precej let ena vodilnih držav v Evropi in svetu. Od pričetka trženja GSM storitev leta 1996, še posebej pa po prihodu konkurenčnega Si.mobila na slovenski trg, je Mobitel sledil razvoju mobilnih tehnologij in nove storitve, ki na teh tehnologijah temeljijo, hitro vpeljeval v svojo ponudbo.

Ves čas mu je pri tem skoraj enakovredno sledil tudi Si.mobil, ki ga je uspel v določenih tehnologijah časovno celo nekoliko prehiteti (GPRS in EDGE). Razvoj storitev prikazuje tudi preglednica 1. Agencija je Si.mobilu 20.9.2006 izdala odločbo o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS. Kot smo že omenili, Si.mobil storitev preko UMTS omrežja še ne ponuja.

WWI je v času svojega delovanja na slovenskem trgu tehnološko ostal na mestu na katerem je pričel v času svojih komercialnih začetkov in v nove tehnologije ter z njimi povezane storitve ni vlagal.

Preglednica 1: Razvoj storitev infrastrukturnih operaterjev

Storitve	Čas uvedbe storitve		
	Mobitel	Si.mobil	WWI
Predplačniške storitve	oktober 1998	oktober 1999	december 2001
HSCSD	september 2000	-	-
WAP	september 2000	maj 2001	-
GPRS	junij 2001	maj 2001	-
MMS	september 2002	september 2002	-
EDGE	december 2006	december 2003	-
Multimedijski portal: PLANET / Vodafone LIVE!	februar 2003	marec 2003	-
UMTS storitve	december 2003	-	-
HSDPA	april 2006	-	-

Vir: APEK, 2006

4.7. Podeljene koncesije in odločbe o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih storitev

Decembra 1995 je Mobitel prejel Radijsko dovoljenje Urada Republike Slovenije za telekomunikacije (URST) in sklep Vlade Republike Slovenije za operaterja GSM omrežja. V marcu leta 1998 je Mobitel prejel Koncesijo za GSM omrežje. Junija istega leta je bila koncesija za GSM omrežje dodeljena tudi Si.mobilu.

Novembra leta 2000 so bile podeljene tri koncesije za omrežje DCS 1800 in sicer družbam Mobitel, Si.mobil in WWI.

V marcu 2001 je bil objavljen prvi mednarodni razpis za UMTS, na katerega se je prijavil Mobitel kot edini ponudnik. Omenjeni razpis ni uspel. Junija 2001 je bil mednarodni razpis ponovljen, nanj se je, zopet kot edini ponudnik, prijavil Mobitel in uspel, koncesijsko pogodbo za UMTS pa je podpisal novembra 2001.

Junija 2006 je bil objavljen drugi mednarodni razpis za dodelitev prostih frekvenc za UMTS, na katerega so se prijavili Mobitel, Si.mobil in T-2. Na razpisu sta uspela tako Si.mobil kot T-2, ne pa tudi Mobitel, ki je že razpolagal s frekvencami za UMTS, kar je bil poglavitni razlog za zavrnitev njegove ponudbe na drugem razpisu.

Maja 2006 je WWI s soglasjem agencija opravil prenos odločbe o dodelitvi radijskih frekvenc iz družbe WWI na družbo Tušmobil. Družba WWI je namreč s koncem meseca maja istega leta prenehala delovati.

4.8. Pretekli vpliv agencije na trg za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih

Januarja 2006 je agencija na podlagi predhodno izvršene analize trga za zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih omrežjih izdala odločbe operaterjem s pomembno tržno močjo². Analiza je bila opravljena za obdobje od leta 2002 do vključno prve polovice leta 2004. Agencija je z analizo določila upoštevni trg, ki je ustrezal trgu 16 skladno s priporočili komisije in vanj vključila zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih omrežjih, za geografski trg pa ozemlje Republike Slovenije. Za operaterje s pomembno tržno močjo so bili določeni Mobitel, Si.mobil in WWI, ki so bili v tem obdobju tudi edini infrastrukturni operaterji mobilnih omrežij.

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

Poleg ostalih so bila ključna merila, uporabljena pri sprejemanju odločitve: tržni delež (ugotovljeno je bilo, da ima vsak izmed treh infrastrukturnih operaterjev 100-odstotni delež na trgu zaključevanja govornih klicev v lastnem omrežju), ovire za vstop na upoštevni trg, pomanjkanje izravnalne kupne moči in ekonomije obsega.

Agencija je OPTM naložila naslednje ukrepe:

- 1) obveznost dopustitve operaterskega dostopa do določenih omrežnih zmogljivosti in njihove uporabe na razumno zahtevo (Mobitel, Si.mobil, WWI),
- 2) obveznost zagotavljanja preglednosti (Mobitel, Si.mobil, WWI),
- 3) obveznost zagotavljanja enakega obravnavanja (Mobitel, Si.mobil),
- 4) obveznost cenovnega nadzora (Mobitel, Si.mobil),

² Mobitelu izdana odločba št. 300-107/2005/19 z dne 20.1.2006, Si.mobilu izdana odločba št. 300-110/2005/16 z dne 20.1.2006, WWI izdana odločba št. 300-111/2005/18 z dne 20.1.2006

5) obveznost stroškovnega računovodstva in ločitve računovodskih evidenc (Mobitel).

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

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

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

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

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

Mobitel in Si.mobil, kot edina infrastrukturna operaterja od junija 2006 dalje, se do konca istega meseca nista uspela dogovoriti o cenah medomrežnega povezovanja, zaradi česar je Mobitel z dnem 1.7.2006 odpovedal Pogodbo o medomrežnem povezovanju s Si.mobilom ter enostransko določil izračunano ceno klicev, ki jih zaključuje v svojem omrežju in izvirajo iz drugih javnih mobilnih omrežij v Republiki Sloveniji na 6,98 € centa (16,73 SIT) brez DDV na minuto in jo tudi objavil na svojih spletnih straneh v dokumentu Pogoji za dostop do javnega mobilnega omrežja družbe Mobitel za zaključevanje govornih klicev v omrežju Mobitel.

Si.mobil je svoje cene klicev, ki jih zaključuje v svojem omrežju in izvirajo iz drugih javnih mobilnih omrežij v Republiki Sloveniji ni spremenil in jo je obdržal na 10,18 € centa (24,40 SIT) brez DDV na minuto ter jo ima objavljeno na svojih spletnih straneh v dokumentu Tehnični in komercialni pogoji za medomrežno povezovanje z javnim mobilnim telefonskim omrežjem Si.mobil.



Promet med družbama tudi po odpovedi pogodbe o medomrežnem povezovanju poteka neprekinjeno, družbi Mobitel in Si.mobil pa si mesečno izstavljata akontativni račun za opravljen medomrežni promet.

Agencija si je prizadevala z ureditvijo razmer na veleprodajnem trgu postopoma znižati stopnjo asimetrije. Iz tega razloga je v letu 2006 opravila tudi vmesne analize, ki so na podlagi podatkov o prometu, ki jih agencija zbira neposredno od operaterjev in skladno z izdanima odločbama operaterjema s pomembno tržno močjo na trgu 16, poskušale operaterjema Si.mobil in Mobitel pomagati določiti in sprejeti primerno ceno zaključevanja klicev v njunih javnih mobilnih omrežij in stopnjo asimetrije. Agencija kljub vloženim naporom ni uspela razrešiti nesoglasij, ki med operaterjema še niso razrešena.

5. Opredelitev upoštevnega trga

Pri opredelitvi upoštevne trgov je potrebno upoštevati določila regulativnega okvira na področju elektronskih komunikacij v EU. Na podlagi prvega odstavka 15. člena Okvirne direktive je Evropska komisija sprejela Priporočilo z dne 11. februarja 2003 o upoštevne trgih produktov in storitev v sektorju elektronskih komunikacij, ki so lahko predmet predhodnega urejanja v skladu z Direktivo 2002/21/ES Evropskega parlamenta in Sveta o skupnem ureditvenem okviru za elektronska komunikacijska omrežja in storitve (OJ L 114, 8.5.2003, str. 45; v nadaljnjem besedilu Priporočilo o upoštevne trgih produktov in storitev). V njem je Evropska komisija opredelila trge produktov in storitev v sektorju elektronskih komunikacij, katerih značilnosti lahko utemeljujejo uvedbo regulativnih obveznosti iz posebnih direktiv in so tako lahko predmet predhodne (ex-ante) regulacije. Pri določitvi t.i. upoštevne trgov je Evropska komisija ravnala v skladu z načeli konkurenčnega prava. Agencija je omenjene upoštevne trge produktov in storitev prevzela s sprejetjem Splošnega akta o določitvi upoštevne trgov, ki v skladu s citiranim Priporočilom vsebuje 18 upoštevne trgov produktov in storitev na določenem geografskem področju, ki pa jih je potrebno v fazi analize še dodatno opredeliti. Upoštevni trg se določi na podlagi:

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

Cilj opredelitve trga v obeh, proizvodni in geografski dimenziji, je opredeliti dejanske konkurente udeleženih podjetij, ki so sposobni omejevati ravnanje udeleženih podjetij in preprečevati, da bi ravnala neodvisno od pritiska učinkovite konkurence. Tako mora agencija v postopku izdelave analize ugotavljati, ali ima kateri operater na trgu položaj, enakovreden prevladujočemu, torej tak ekonomski vpliv, da mu omogoča znatno mero samostojnosti nasproti konkurentom, uporabnikom in potrošnikom. Pri ugotovitvi pomembne tržne moči je treba opredeliti upoštevni trg in določiti ekonomsko moč operaterja.

5.1. Opredelitev trga proizvodov in storitev

V zvezi s prvim kriterijem (opredelitev trga proizvodov in storitev) je treba v okviru posamezne analize podrobneje opredeliti kateri produkti oziroma storitve, ki jih uporabnik šteje za zamenljive ali nadomestljive glede na lastnosti proizvodov, njihove cene in namen uporabe, se na tem trgu nahajajo. Opredelitev upoštevne trga produktov in storitev je potrebno definirati s pomočjo dveh kriterijev:

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

Kriterija omogočata, da se upoštevajo specifične nacionalne okoliščine pri oblikovanju posameznega upoštevne trga produktov in storitev.

Zamenljivost povpraševanja se ugotavlja na podlagi zamenljivosti storitve z vidika uporabnika. Ugotavlja se zlasti s predvidenim prehodom večjega števila uporabnikov na drug proizvod. Zamenljivost povpraševanja omogoča, da se določi storitve ali nabor storitev, ki so po mnenju uporabnikov medsebojno zamenljivi v primeru relativnega zvišanja cen. Proizvodi, za katere se ugotovi, da so medsebojno zamenljivi, pripadajo istemu upoštevne trgu. Eden od načinov presoje zamenljivosti povpraševanja je mogoča s testom SSNIP (*small but significant non-transitory increase in price*). Ta test pokaže ali bi kupci ob majhnem (od 5 do 10%), vendar stalnem povečanju relativne cene proizvoda A, prešli na že razpoložljive substitute (proizvod B) ali ponudnike z drugih območij. V kolikor se zvišanje cen izkaže za nedobičkonosno, potem proizvod A in B tvorita isti upoštevni trg in obratno. Če bi bilo

substitutov dovolj, da bi bilo zaradi njih povečanje cene nedobičkonosno, zaradi posledice izgube prodaje. Dodatne substitute in območja vključimo v isti upoštevni trg. Možnost potrošnikov, da lahko zamenjajo storitev za drugo storitev zaradi majhnega vendar pomembnega dviga cen, je lahko ovirana zaradi znatnih stroškov prehoda. Potrošniki, ki so investirali v tehnologijo z namenom prejemanja storitve morda ne bodo pripravljeni prevzeti kakršnihkoli dodatnih stroškov, ki so povezani z zamenjavo obravnavane storitve za substitut. Pogosto pa se tudi zgodi, da so potrošniki priklenjeni na obstoječega ponudnika z dolgoročnimi pogodbami ali z visokimi stroški zamenjave terminalske opreme. V primerih, ko je potrošnik soočen z visokimi stroški zamenjave storitve A za storitev B, ti dve storitvi ne smeta biti vključeni v isti upoštevni trg. Pri ugotavljanju obstoja zamenljivosti povpraševanja se lahko upošteva prejšnje obnašanje potrošnikov.

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

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

Ne glede na to, da je v Splošnem aktu trg 16 določen kot zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg), torej kot veleprodajni trg, pa ni neodvisen od maloprodajnega trga. Potrebe na veleprodajnem trgu in posledično povpraševanje, namreč izhajajo neposredno iz potreb in povpraševanja na maloprodajnem trgu, torej potreb končnih uporabnikov posameznega operaterja. Zaključevanje govornih klicev je namreč sestavni del govornega klica, ki izvira iz javnih mobilnih telefonskih omrežij ali javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji. Tudi Smernice predlagajo, naj se analiza začne na maloprodajnem trgu.

5.1.1. Zamenljivost s strani povpraševanja

Zamenljivost s strani povpraševanja z vidika maloprodaje

Ravnanje kličočega uporabnika ob majhnem a pomembnem zvišanju cene

Končni uporabniki na trgu se lahko ob majhnem a pomembnem zvišanju cene obnašajo različno, odvisno tudi od tega, ali so v vlogi klicanih ali kličočih uporabnikov. Če bi se končni

uporabnik v vlogi klicočega uporabnika soočil z majhnim, a pomembnim zvišanjem cene in bi se nanj odzval z iskanjem zamenljivih oblik komuniciranja, bi to lahko predstavljalo razlog za vključitev teh alternativnih oblik komunikacije na predmetni upoštevni trg. Ob tem moramo predpostaviti tudi, da bi takšen dvig cene na enak način vplival na signifikanten del klicočih uporabnikov, kar bi povzročilo dvig cene za neprofitabilen zaradi znatnega zmanjšanja obsega storitve.

Da pa bi klicoči uporabnik reagiral na takšen dvig cen s prehodom na alternativne storitve, bi se moral pri tem zavedati v katero omrežje opravlja klic, kakšen je strošek klica v to omrežje in se ob tem tudi povečanja cene do takšne mere, da bi bil pripravljen spremeniti dotodanje običajne navade pri tovrstnih klicih. Da bi se to zgodilo, bi se moral dvig cene zaključevanja klicev v druga omrežja takoj odraziti tudi na maloprodajni ceni za klice v druga omrežja, ki za klicočega uporabnika velja. Povečevanje veleprodajnih cen pa se ne odraža vedno in takoj na maloprodajnih cenah, poleg tega pa operaterji ponujajo tudi pakete, kjer so klici v vsa omrežja zaračunani po enaki tarifi (takšna sta denimo predplačniški Mobi in naročniški Enotni paket operaterja Mobitel, predplačniški paket Halo36 operaterja Si.mobil). V takšnem primeru klicoči uporabnik povišanja veleprodajne cene pri klicu v drugo omrežje ne bo občutil, razen če bi njegov operater zaradi slednjega povišal tako enotne maloprodajne cene za klice v vsa omrežja, kar pa je pri tako postavljenih cenah manj verjetno, saj bi takšen dvig veleprodajnih stroškov na enem delu imel manjši vpliv na maloprodajne cene za klice v ostala omrežja.

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

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

Kot najbolj verjetne substitute lahko ocenimo naslednje oblike komunikacij:

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

Klici v fiksnih omrežjih kot substitut za klice v mobilnih omrežjih

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

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

Klici znotraj istega mobilnega omrežja (*on-net* klici) so klici, kjer se tako klicoči kot klicani nahajata znotraj istega mobilnega omrežja in sta oba uporabnika istega operaterja. V Sloveniji so klici znotraj omrežja v večini primerov znatno nižji od klicev v druga omrežja. Iz tega vidika bi lahko pomenili klici v isto mobilno omrežje substitut klicem v druga mobilna omrežja. Vendar bi morali v tem primeru predvidevati, da ima klicoči vedno možnost klicanega poklicati v omrežje, v katerem se nahaja tudi sam. V praksi bi to pomenilo, da bi morali biti vsi klicani uporabniki uporabniki pri vsaj toliko ponudnikih storitev, kolikor je omrežnih operaterjev, da bi jih poljubni klicoči lahko poklical po zanj najugodnejši tarifi, ali pa, da bi vsi uporabniki prešli k enemu operaterju. Dejansko stanje na trgu, na katerem ima vsak končni uporabnik praviloma le enega mobilnega operaterja, na to možnost ne kaže in tovrstna zamenljivost ter njena učinkovitost ob upoštevanju navedenih omejitev predstavlja nezadostno alternativo za klice iz mobilnih omrežij v druga mobilna omrežja in jih zato ne moremo umestiti na upošteveni trg.

SMS kot substitut za klice v druga mobilna omrežja

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

Na podlagi opravljenega pregleda alternativnih oblik komunikacije, ki bi ob majhnem a pomembnem dvigu cene lahko nadomestile klic klicočega uporabnika klicanemu uporabniku v posamično mobilno omrežje ne najdemo substitutov, ki z vidika maloprodaje kazali na obstoj zamenljivosti s strani povpraševanja in jih zato ne moremo umestiti na upošteveni trg, saj se je njihov vpliv izkazal za premalo pomembnega.

Obnašanje klicanega uporabnika ob majhnem a pomembnem zvišanju cene

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

Kot pa smo omenili, uveljavljeni princip »klic plača klicatelj« (*CPP – calling party pays*) namreč pomeni, da stroške celotnega klica, tudi veleprodajne stroške, ki jih operaterju A za zaključevanje klica v svojem omrežju zaračuna operater B, nosi uporabnik, ki je klic začel in jih plača z maloprodajno ceno, ki jo operater A postavi za klice v druga omrežja. Kakršnokoli

povečanje cene zaključevanja klicev bi torej v splošnem klicanega ne smelo prizadeti, saj prejeti klic v lastnem mobilnem omrežju, ne glede na njegov izvor, za klicanega ni povezan s stroški, ker jih nosi klicatelj.

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

Primer, kjer lahko kličoča stran neodvisno vpliva na klicanega ter se s tem omeji možnost zaračunavanja prekomernih cen s strani operaterja, ki zaključi govorni klic, pa bi se resno pojavil le v primeru plačila s strani klicanega končnega uporabnika.

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

Zamenljivost s strani povpraševanja z vidika veleprodaje

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

Na grosističnem trgu zaključevanja govornih klicev v posamičnem mobilnem omrežju ne obstaja zamenljivost povpraševanja, saj operater, pri katerem izvira govorni klic, lahko zaključi govorni klic le pri operaterju, pri katerem je prejemnik govornega klica. Prejemnik klica je bodisi pri istem operaterju bodisi pri drugem operaterju. Vsak poskus zaključitve govornega klica v omrežju, ki ni omrežje v katerega je bilo klicano, bo imelo za posledico neuspešnost klica.

5.1.2. Zamenljivost s strani ponudbe

Zamenljivost s strani ponudbe z vidika maloprodaje

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

Zamenljivost ponudbe bi se lahko pojavila v primeru programske rešitve na SIM karticah, podobne rešitvam v mednarodnem sledenju, kjer bi bili končni uporabniki preko nacionalnega sledenja dejansko dosegljivi na več omrežjih istočasno. V tem primeru bi operater lahko sam izbral omrežje preko katerega bi zaključil govorni klic in dosegel zelene končne uporabnike. Zamenjava operaterja, ki bi opravil storitev zaključevanja določenega govornega klica, s strani uporabnika zaenkrat ni možna, saj ima vsak operater svoje SIM kartice s svojim dodeljenim oštevilčenjem.

Takšne zamenljivosti s strani ponudbe z vidika maloprodaje ni.

Zamenljivost s strani ponudbe z vidika veleprodaje

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

Zamenljivosti s strani ponudbe z vidika veleprodaje ni.

5.2. Definiranje upoštevnega trga na podlagi zamenljivosti ponudbe in povpraševanja

Agencija pri analizi trga zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih izhaja iz dejstva, da upoštevni trg 16 obsega storitve zaključevanja govornih klicev kot medoperatersko ponudbo, to je, kot izvajanje teh storitev zase (tako imenovani »*self supply*«) in kot izvajanje storitev zaključevanja govornih klicev drugim operaterjem.

Ponudniki govornih storitev v javnem mobilnem omrežju, ki tehnično obvladujejo dostop do zaključevanja govorne telefonije svojim končnim uporabnikom (omrežni ali infrastrukturni operaterji) so ponudniki na posamičnem upoštevne trgu. V Sloveniji sta trenutno dva mobilna operaterja, ki posedujeta jedrni in radijski del omrežja, to sta Mobitel in Si.mobil, torej dva upoštevna trga 16. Oba razpolagata z omrežjem, ki pokriva več kot 99% prebivalstva po celotnem ozemlju Republike Slovenije in lahko na ozemlju Republike Slovenije edina zaključujeta klice svojim končnim uporabnikom. Do 31.5.2006 je z lastnim jedrnim in radijskim delom omrežja razpolagal tudi WWI, ki je na ozemlju Republike Slovenije prav tako edini zaključeval klice svojim lastnim uporabnikom. Posledično to pomeni, da je vsak od obeh še delujočih infrastrukturnih operaterjev monopolni ponudnik storitev zaključevanja klicev lastnim uporabnikom v svojem omrežju.

Lastne storitve zaključevanja govornih klicev so storitve, ki jih grosistično (na nivoju infrastrukture) zadevni operater mobilnega omrežja nudi oziroma »proda« samemu sebi oz.

tistemu svojemu vertikalno integriranemu delu, ki deluje v smislu nudenja storitev na maloprodajnem trgu.

Uporabniki na medoperaterskem trgu 16 so torej drugi mobilni operaterji in vertikalno integriran del operaterja, ki uporablja storitve zaključevanja govornih klicev lastnega operaterja (zadevne »*self-supply*« storitve).

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

Povečanje cene zaključevanja govornih klicev na grosističnem nivoju pa bo, ob prenosu bremena povečanja teh cen na nižji, maloprodajni nivo, slej kot prej vplivalo na povišanje maloprodajnih cen javnih mobilnih telefonskih storitev, saj te maloprodajne cene vključujejo tudi grosistični produkt zaključevanja govornih klicev. V kolikor bi obstajalo konkurenčno omejevanje dvigovanja cen grosističnih storitev zaključevanja govornih klicev hipotetičnega monopolista, bi to omejevanje izhajalo iz zamenljivosti povpraševanja na maloprodajnem trgu. Za obstoj tržne moči na grosističnem nivoju so torej pomembni pogoji konkurence na maloprodajnem trgu.

Pri proučevanju upoštevnega trga 16 je torej potrebno analizirati grosistični trg zaključevanja govornih klicev (vključno z zagotavljanjem storitev samemu sebi) z upoštevanjem njegove povezanosti z maloprodajnim trgom končnih uporabnikov javnih mobilnih telefonskih storitev.

Za posamezno omrežje ni substituta z vidika ponudbe in povpraševanja in je torej vsak operater s svojim omrežjem edini ponudnik storitve zaključevanja govornih klicev v njegovo omrežje.

Posamezen operater ima pomembno tržno moč pri zaključevanju govornih klicev v posamično mobilno omrežje, če ne obstaja izravnalna kupna moč s strani uporabnikov, ki bi povzročila neprofitabilnost vsakega relativno trajnega dviga cen. Na grosističnem trgu so to ostali operaterji, bodisi mobilni ali fiksni, kakor tudi tisti integriran del zadevnega operaterja, ki deluje v smislu maloprodajnega nudenja javnih mobilnih telefonskih storitev.

Zaključek na podlagi navedenega je, da je zaključevanje govornih klicev v posamično javno mobilno telekomunikacijsko omrežje upošteveni trg.

Glede na definicijo trga je torej vsak operater z izgrajenim omrežjem za dostop do končnih uporabnikov edini ponudnik za zaključevanje govornih klicev v njegovo omrežje. Vendar je odločitev ali ima določen operater pomembno tržno moč, še vedno odvisna od meril, določenih s četrtem odstavkom 19. člena ZEKom.

5.2.1. Storitve SMS

Pri SMS sporočilih gre za ozkopasovne podatkovne storitve v obliki kratkih besedilnih sporočil. SMS sporočila se prodajajo istim naročnikom kot govorni klici in v istih naročniških ali predplačniških paketih. Na medoperaterski ravni se SMS sporočila v Sloveniji ponujajo vsem medomrežno povezanim operaterjem in se praviloma ne zaračunavajo. Vse to kaže na

to, da gre za storitev, ki se niti na maloprodajnem niti na medoperaterskem trgu ne ponuja samostojno, zaradi česar SMS sporočila sama po sebi ne predstavljajo substituta govornemu klicu.

Najnovejše mnenje ekspertov iz julija 2006, podano v dokumentu »*A Review of certain markets included in the Commission's Recommendation on Relevant Markets subject to ex ante Regulation, an independent report by Martin Cave, Ulrich Stumpf, Tommaso Valletti*« ugotavlja, da se SMS sporočila v maloprodaji ponujajo na enak način kot govorni klici, praviloma vedno v »grozdu« oziroma paketu z njimi. To dejstvo se odraža tudi na medoperaterskem trgu, kjer mora operater, ki želi končnemu uporabniku ponuditi vsaj osnovno komunikacijo z uporabniki drugih mobilnih omrežjih, pri operaterju teh omrežij dogovoriti najmanj zaključevanje govornih klicev in SMS sporočil, pri tem pa tako kot pri klicih nima na voljo prave alternative, če želi doseči zelene končne uporabnike.

V zadnjem času je agencija nadalje opazila, da so se med operaterji začeli pogovori o medsebojnem zaračunavanju zaključevanja SMS sporočil. To kaže, da operaterji SMS sporočil ne gledajo več kot ancilarno storitev govornim klicem, temveč kot mogoč pomemben dodaten vir zaslužka tudi na medoperaterskem trgu. Nadalje je treba upoštevati zadnje predloge Komisije, da bi se predmetni upošteveni trg tudi v njenem priporočilu razširil z zaključevanjem SMS sporočil v posamičnih javnih mobilnih omrežjih. Komisija namreč predlaga razširitev definicije trga 16 tako, da bi poleg zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih, v istih vključeval tudi zaključevanje SMS sporočil. Komisija je prepričana v primernost vključitve zaključevanja SMS sporočil na omenjeni upošteveni trg.³ Na istem mestu Komisija izraža tudi prepričanje, da je v zvezi z drugimi podatkovnimi storitvami še vedno težko napovedati, kako se bodo razvijale na omrežjih tretje generacije in ali bodo uspešno opravile preizkus treh kriterijev, zato je Komisija še vedno prepričana, da druge podatkovne storitve ne sodijo v priporočila in na upošteveni trg 16.

Tudi pri analizi trga 17 za mednarodno gostovanje je agencija že ugotovila, da je s storitvijo govorne telefonije tesno povezana tudi storitev SMS, ki se tako na grosistični kot na maloprodajni ravni prodaja v povezavi z govorno storitvijo, zato jo je tudi vključila na navedeni upošteveni trg 17.⁴

~~Agencija tako zaključuje, da je primerno uvrstiti storitev zaključevanja SMS sporočil v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih na upošteveni trg 16, torej na trg zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih.~~

V zvezi z zaključevanjem SMS sporočil v posamičnih javnih mobilnih omrežjih Agencija po posvetovanju z Evropsko komisijo zaključuje, da je za trg teh storitev bolje, da se v prihodnosti opravi preizkus treh kriterijev in na tej podlagi izvede tovrstno analizo, kot del ločenega dodatnega trga, notificiranega pri Evropski komisiji, oziroma da se počaka na spremembe priporočila Evropske komisije o določitvi upoštevni trgov. Posledično Agencija SMS sporočil ni uvrstila na isti upošteveni trg kot govorne klice in je vsebino trga 16 iz splošnega akta razlagala ustrezno ožje.

³ Regulatory Report 117, July 14, 2006, objavljeno na spletni strani http://www.cullen-international.com/documents/cullen/telecom/europe/cirep/rep117/rep11703.cfm#b03_g_0 in http://www.cullen-international.com/documents/cullen/telecom/europe/cirep/rep117/rep11702.cfm#b02_c_4

⁴ Analiza upoštevne trga 17, Nacionalni trg za mednarodno gostovanje v javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg) je objavljena na spletni strani agencije http://www.apek.si/datoteke/File/vpliv%20agencije%20na%20trg/osnutek_ukrepa_trg17.pdf

5.2.2. Druge podatkovne storitve na mobilnih omrežjih

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

Agencija ugotavlja, podobno kakor drugi regulatorji v EU, da trenutno te storitve ne sodijo na upošteveni trg 16, in gre zgolj za komplementarne storitve, ne pa za substitute govornim in SMS storitvam. Za pošiljanje podatkovnega prometa (~~razen SMS~~) obstajajo alternativni viri (zlasti internet), na katerega se je možno priključiti tudi na drugih telekomunikacijskih priključkih. Za podatkovni promet praviloma ni potrebno, da poteka v realnem času, zato v očeh uporabnikov praviloma tudi ni bistveno povezan z njihovo mobilnostjo.

Evropska komisija tudi ni definirala trgov mobilnih podatkovnih storitev. Kot smo navedli že v zgornjem poglavju, Komisija izraža tudi mnenje, da v zvezi z drugimi podatkovnimi storitvami še vedno težko napovedati, kako se bodo razvijale na omrežjih tretje generacije in ali bodo opravile preizkus treh kriterijev za ex ante regulacijo za uvrstitev na upošteveni trg 16.⁵

Tudi agencija zaključuje, da druge podatkovne storitve na mobilnih omrežjih še ne sodijo na isti upošteveni trg in gre zgolj za komplementarne storitve, ne pa za substitute govornim in SMS storitvam.

5.3. Opredelitev geografskega trga

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

Na področju elektronskih komunikacij se je geografski obseg ustreznega trga po tradiciji določal na podlagi dveh glavnih meril⁶:

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

V praksi območje, ki ga pokriva omrežje ustreza mejam območja, za katerega ima gospodarski subjekt dovoljenje za delovanje. Obstoj pravnih in drugih normativnih instrumentov razlaga dejstvo, da lahko mobilni operaterji ponujajo storitve samo na območjih, za katera imajo dovoljenje in dejstvo, da so po obsegu nacionalni. Dodatni visoki stroški komunikacije skupaj z izgubo ali okrnjenostjo določenih dodatnih storitev ob mednarodnem sledenju, s katerimi se srečajo končni uporabniki, to opredelitev še dodatno podpirajo, zato ni

⁵ Regulatory Report 117, July 14, 2006, objavljeno na spletni strani http://www.cullen-international.com/documents/cullen/telecom/europe/cirep/rep117/rep11702.cfm#b02_c_4

⁶ Smernice

razloga, da bi geografsko območje upoštevnega trga širili preko nacionalnega obsega. Prav tako pa omrežni operaterji ne na veleprodajnem ne na maloprodajnem trgu znotraj nacionalnega obsega ne postavljajo različnih pogojev ali cen, zato tudi iz tega gledišča ni razlogov, da bi geografsko območje upoštevnega trga ožili na regionalne ali lokalne trge, saj so pogoji enakovredni na nacionalnem nivoju.

Splošni akt o določitvi upoštevni trgov določa za upoštevni trg 16, da je geografski trg celotno ozemlje Republike Slovenije, prav tako pa lahko za geografski obseg upoštevnega trga potrdimo ozemlje Republike Slovenije na podlagi zgornjih meril. Agencija zato ne vidi dejavnikov, ki bi opredeljeni geografski trg širili ali ožili.

Agencija zaključuje, da za geografski trg na upoštevni trg 16 velja celotno ozemlje Republike Slovenije.

5.4. Sklep o opredelitvi upoštevnega trga

Upoštevni trg 16 tako obsega storitve zaključevanja govornih klicev in ~~SMS sporočil~~ v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih drugim operaterjem kot tudi storitve zaključevanja govornih klicev in ~~SMS sporočil~~ samemu sebi oziroma tistemu svojemu vertikalno integriranemu delu, ki deluje v smislu maloprodajnega nudenja javnih mobilnih telefonskih storitev (*self-supply*) svojim končnim uporabnikom. Geografski upoštevni trg pa obsega območje celotnega ozemlja Republike Slovenije.

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

Na ozemlju Republike Slovenije obstajata dva upoštevna trga 16, definirana kot »Trg zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg), in sicer:

- **trg zaključevanja govornih klicev, vključno z ~~SMS sporočili~~, v javnem mobilnem telefonskem omrežju Mobitel na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg) in**
- **trg zaključevanja govornih klicev, vključno z ~~SMS sporočili~~, v javnem mobilnem telefonskem omrežju Si.mobil na celotnem ozemlju Republike Slovenije (medoperaterski trg).**

6. Analiza podatkov na upoštevnom trgu 16

6.1. Penetracija končnih uporabnikov v Sloveniji

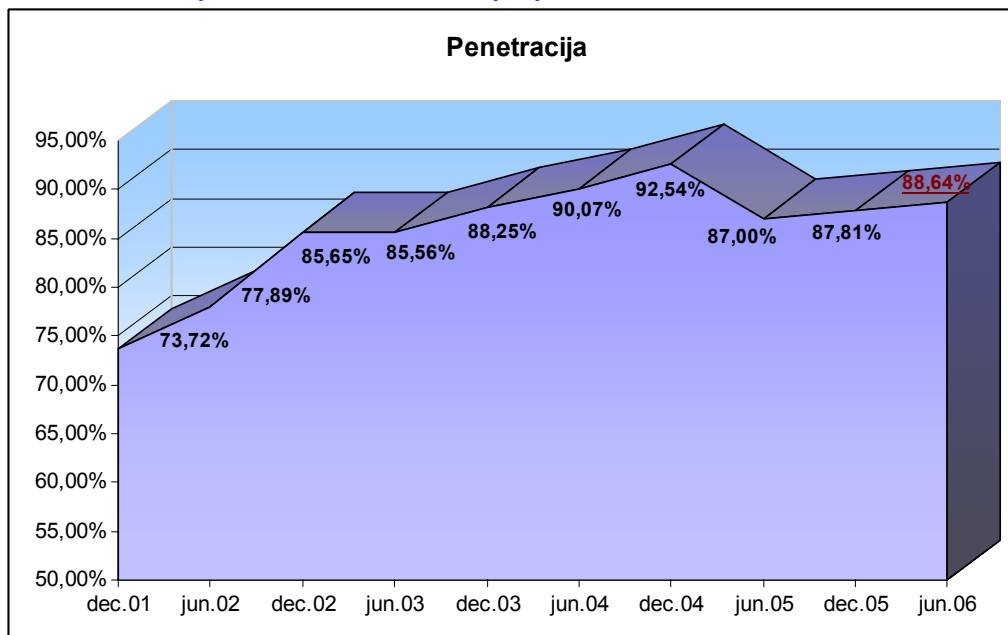
Penetracija končnih uporabnikov v javnih mobilnih telefonskih omrežjih je svoj vrh dosegla prav v začetku merjenega obdobja, konec decembra 2004, ko je znašala preko 92,5%. Slika 1 pokaže močno spremembo odstotka penetracije že v naslednjem merjenem obdobju, kjer se v drugi polovici leta 2005 ta spremeni na 87% uporabnikov v javnih mobilnih telefonskih omrežjih glede na število prebivalcev.

Posledica nižje, ali bolje rečeno spremenjene penetracije je v drugačni definiciji aktivnega uporabnika javnega mobilnega telefonskega omrežja, ki jo je predpisala agencija in je bila sprejeta sredi leta 2005. Po novi definiciji je aktiven naročniški končni uporabnik vsak uporabnik javnega mobilnega telefonskega omrežja, ki je kot naročniški uporabnik v zadnjih 90 dneh vsaj enkrat plačal naročnino, oziroma opravil kakršnokoli storitev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, medtem ko je aktivni predplačniški končni uporabnik tisti, ki je preko predplačniške SIM kartice v zadnjih 90 dnevih opravil vsaj eno plačljivo storitev, oziroma napolnil svoj predplačniški račun z vrednostno kartico ali na drug veljaven način, ki ga omogoča njegov ponudnik storitev oziroma operater. Pred tem so operaterji uporabljali neenotne definicije in metodologije štetja uporabnikov, največkrat kar število SIM kartic, ki so bile dane v uporabo, kar je imelo za posledico precej večje število uporabnikov od dejanskega, saj so k uporabnikom prištevali tudi SIM kartice, ki že dolgo niso bile več v uporabi. Ob spremembi metodologije štetja uporabnikov se je izkazalo, da je bilo takšnih neuporabljenih SIM kartic preko 100.000, kar je predstavljalo okoli 6% vseh takratnih uporabnikov.

Pomembno pri tem je poudariti, da na spremembo odstotka penetracije ne smemo gledati kot na dejanski padec slednje ali kot na padec števila uporabnikov mobilnih storitev v Sloveniji, saj je sprememba števila uporabnikov nastala prav zaradi nove definicije aktivnega uporabnika, kar nam poda neprimerno bolj realne podatke o številu dejanskih uporabnikov storitev mobilne telefonije. Na tej podlagi lahko trdimo, da je se je realno število dejanskih uporabnikov kljub statističnemu podatku ves čas zviševalo, saj lahko z gotovostjo sklepamo, da bi bil odstotek aktivnih uporabnikov precej manjši tudi v obdobjih pred junijem 2005, v kolikor bi za štetje uporabnikov uporabljali metodologijo štetja aktivnih uporabnikov, kot je stopila v veljavo v drugi polovici leta 2005. Žal je bilo nemogoče izvesti revizijo uporabnikov in poenotenje metodologije štetja za nazaj.

Slika 1 prikazuje stopnjo penetracije v časovnih obdobjih od druge polovice 2001 do druge polovice 2006.

Slika 1: Penetracija od decembra 2001 do junija 2006



Vir: APEK, 2006. Vir podatkov za prebivalstvo: SURS, spletne strani na dan 18.1.2006

Skrozi naslednja merjena obdobja se je stopnja penetracije pričakovano zviševala in konec leta 2005 znašala 87,81%, sredi leta 2006 pa 88,64%. V obdobju, ki ga obravnava analiza je rast uporabnikov relativno počasna, stopnja penetracije pa še ne kaže zasičenosti, čeprav je, upoštevajoč strogo metodologijo, relativno visoka in v zadnjih treh merjenih obdobjih raste z nizko stopnjo, v povprečju za dobrega 0,8% na polletje.

Preglednica 2: Stopnje penetracije v obdobju od 31.12.2001 do 30.06.2006

Na dan	Uporabniki GSM skupaj	Prebivalci skupaj	Penetracija
31.12.2001	1.470.085	1.994.026	73,72%
30.06.2002	1.577.059	1.995.718	77,89%
31.12.2002	1.708.742	1.995.033	85,65%
30.06.2003	1.708.418	1.996.773	85,56%
31.12.2003	1.761.892	1.996.433	88,25%
30.06.2004	1.798.636	1.997.004	90,07%
31.12.2004	1.848.637	1.997.590	92,54%
30.06.2005	1.741.019	2.001.114	87,00%
31.12.2005	1.759.232	2.003.358	87,81%
30.06.2006	1.780.419	2.008.516	88,64%

Vir: APEK, 2006. Vir podatkov za prebivalstvo: SURS, spletne strani na dan 18.1.2006

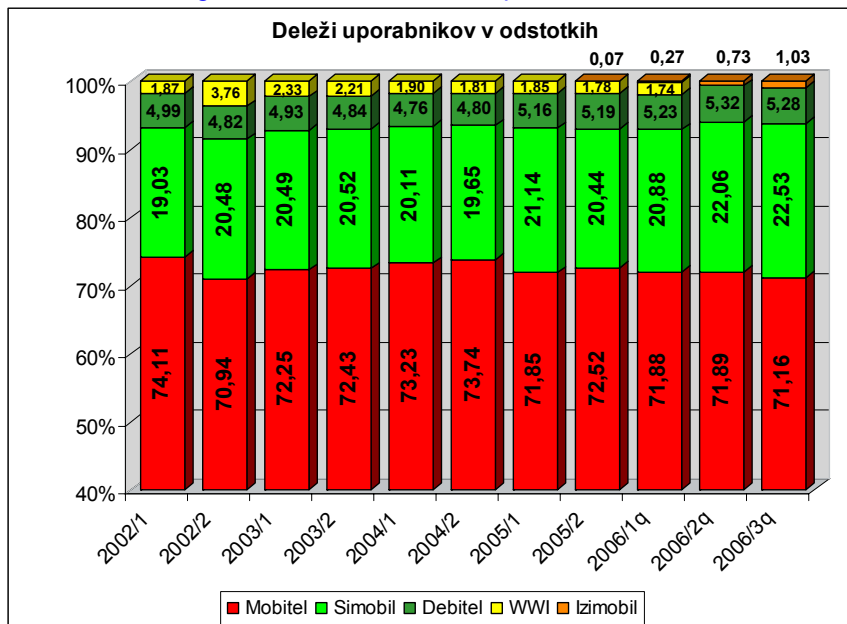
Trenutna stopnja penetracije še vedno omogoča nadaljnjo rast, čeprav ni pričakovati, da bi bila ta zelo strma. Prirast uporabnikov je mogoče pričakovati deloma skrozi prirast prebivalstva, v večji meri pa kot posledico ustrezne ponudbe na maloprodajnem trgu, ki bi uspela dodatno prepričati prebivalce k uporabi mobilnih storitev. V svojem enajstem poročilu Komisija evropskih skupnosti med drugim ugotavlja, da so trendi gostote priključkov najvišji v državah z večjim številom ponudnikov storitev.⁷ Večja prisotnost konkurence na trgu po izkušnjah rezultira v povečani penetraciji. Ob tem velja omeniti, da je Slovenija ena redkih

⁷ Komisija evropskih skupnosti, Sporočilo komisije Svetu, Evropskemu parlamentu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Odboru regij – Pravna ureditev in trgi evropskih elektronskih komunikacij 2005 (v nadaljevanju enajsto poročilo)

držav v EU in v svetu, ki za štetje uporabnikov uporablja metodologijo štetja zgolj aktivnih uporabnikov in ne denimo zgolj SIM kartic, ki so bile dane v uporabo, kar je potrebno upoštevati tudi, ko stopnjo penetracije v Sloveniji primerjamo s stopnjo penetracije v drugih državah.

6.2. Tržni deleži operaterjev na področju števila končnih uporabnikov v Sloveniji

Slika 2: Gibanje tržnih deležev glede na število končnih uporabnikov



Vir: APEK, 2006

Slika 2 prikazuje gibanje tržnih deležev končnih uporabnikov pri posameznem operaterju skozi obdobja od leta 2002 do tretjega tromesečja leta 2006. Merjeno obdobje se sicer prične z drugo polovico leta 2004 in traja do vključno tretjega tromesečja leta 2006, vendar želi slika s prikazom daljšega obdobja ustvariti boljše predstavo spreminjanja tržnih deležev skozi daljše časovno obdobje. Hiter pogled pokaže, da se tržni deleži drastično niso spreminjali in da se skozi vsa opazovana obdobja gibljejo v podobnih razponih. Mobitel vseskozi ohranja daleč največji tržni delež, ki ves čas presega dve tretjini, saj v nobenem od merjenih obdobjih vsi operaterji in ponudniki storitev skupaj ne dosežejo niti 30% tržnega deleža števila uporabnikov. Če izvzamemo WWI, ki je prenehal delovati, se v merjenem obdobju tržni deleži operaterjev Si.mobil, Debitel in Izi mobil krepijo, vendar počasi.

V drugem polletju 2004 je imela družba Mobitel tržni delež dobrih 73%, Si.mobil čez 19%, Debitel malo pod 5% in WWI malo manj kot 2% vseh uporabnikov.

V prvi polovici 2005 se je družbi Mobitel tržni delež znižal na malo čez 72,5%, družbi Si.mobil je narasel na skoraj 20,5%, družba WWI je zabeležila majhen upad, ob tem je njen tržni delež ostal pod 2%, Debitelu pa je delež uspelo rahlo povečati na nekaj čez 5%.

Tržni deleži v drugi polovici leta 2005 se niso bistveno spreminjali. V primerjavi s prejšnjim obdobjem je Mobitel svoj tržni delež povečal za približno 0,7%, za prav tak odstotek pa ga je zmanjšal Si.mobil. Za skoraj zanemarljiv odstotek je delež Debitelu narasel in WWI upadel. Sredi meseca novembra 2005 se je na trgu pojavil nov ponudnik storitev, Voljamobil d.d., ki je svoje storitve ponuja pod blagovno znamko Izimobil, v isto ime pa je v drugi polovici leta 2006 preimenoval tudi ime družbe. Izimobil je v obdobju dobrega meseca, od 17. novembra 2005 do konca decembra istega leta pridobil 0,07% tržni delež.

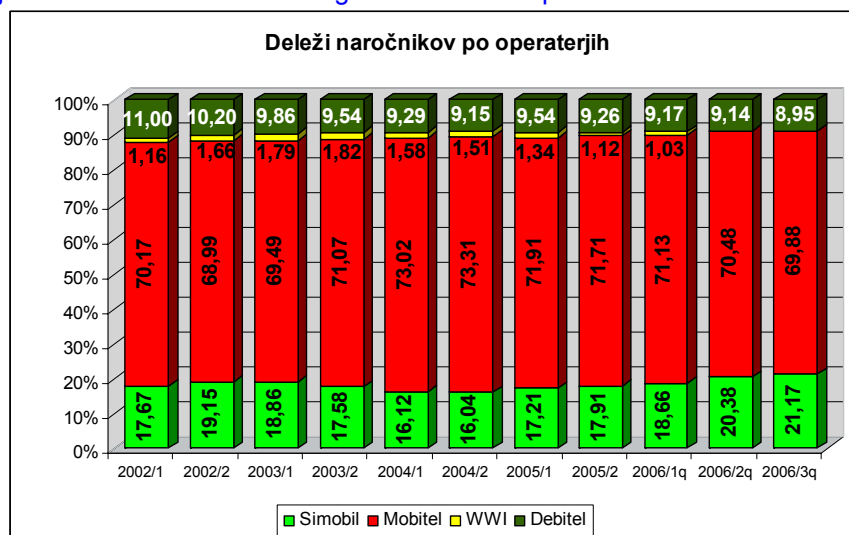
Od 31. maja 2006 delujeta na območju Slovenije le še dva infrastrukturna operaterja javnih mobilnih telefonskih omrežij, Mobitel in Si.mobil, saj je s tem dnevom družba WWI ob umiku s slovenskega trga izključila svoje omrežje in prenehala ponujati storitve. Zadnji merjeni tržni delež uporabnikov, ki ga je navedena družba dosegla je po konstantnem upadanju od konca leta 2002 znašal le še 1,74%. Se je pa v prvem četrtletju 2006 okrepil delež ponudnika storitev Izimobil in je znašal 0,27%, kar pomeni, da se je v pol leta skoraj početril. Družba Mobitel je zopet zabeležila rahel padec deleža uporabnikov, ki je znašal malo manj kot 72%, družba Si.mobil je svoj delež povečala na skoraj 21%, prav tako je majhno povečanje deleža zabeležila družba Debitel, ta je znašal nekaj čez 5%.

V tretjem tromesečju leta 2006 je znatno povečanje tržnega deleža zabeležil le Izimobil, ki je svoj delež povečal na dober odstotek, rahel padec je zaznala družba Debitel, a še vedno ostala na nekaj čez 5%, družba Mobitel pa je kljub padcu ohranila nekaj čez 71% tržnega deleža. Za malo manj kot pol odstotka v primerjavi s prejšnjim obdobjem je svoj delež povečala družba Si.mobil, na dobrih 22% in pol.

V obdobju od druge polovice leta 2004 do konca septembra 2006 je Si.mobil uspel povečati svoj tržni delež za skoraj 3%, od tega več kot 2% v prvih devetih mesecih leta 2006, skoraj za enak odstotek, torej 3%, pa ga je v obdobju od druge polovice leta 2004 do konca septembra 2006 zmanjšal Mobitel, ob tem pa slika 2 pokaže, da se njegov tržni delež v letu 2006 ni spremenil v tako veliki meri, kot Si.mobilov. Debitel je kot ponudnik storitev v tem obdobju z rahlimi vzponi ali padci ohranjal svoj tržni delež okoli 5%, v celoti pa ga je povečal za malo manj kot 0,5%. Svoj konstantno padajoči delež, ki je le redko presegal 2%, je z odhodom iz slovenskega trga izgubil WWI, po deležu, ki ga je WWI imel ob odhodu, pa se mu zelo približuje Izimobil z dobrim odstotkom.

6.2.1. Deleži naročnikov in predplačnikov

Slika 3: Gibanje tržnih deležev naročnikov glede na število uporabnikov



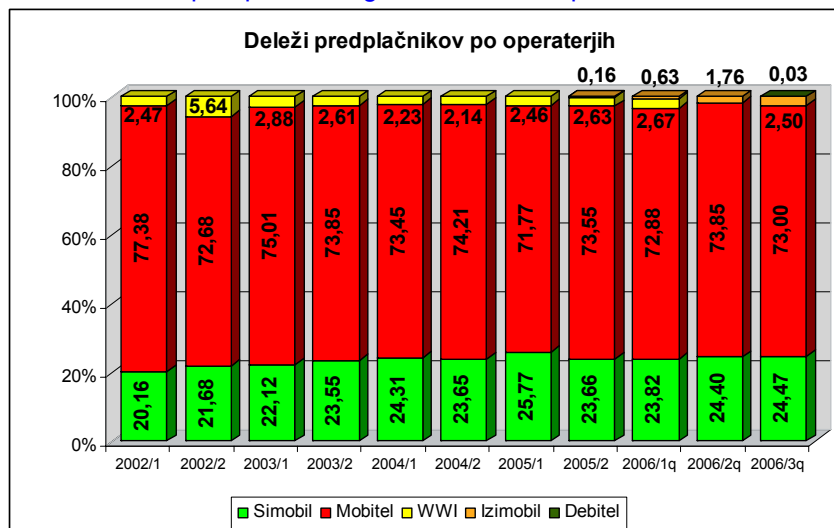
Vir: APEK, 2006

Slika 3 kaže deleže naročnikov glede na vse naročnike vseh mobilnih operaterjev in ponudnikov storitev.

Pregled razmerja deležev naročniških uporabnikov pokaže upad deleža naročniških uporabnikov Mobitela, ki ima v tretjem tromesečju 2006 malo manj kot 70% vseh naročnikov javnih mobilnih telefonskih omrežij, začetek merjenega obdobja, drugo polovico 2004, pa je pričel z več kot 73% vseh naročnikov v javnih mobilnih telefonskih omrežjih. Za malo več kot

5% je svoj delež naročniških uporabnikov povečal Si.mobil, iz dobrih 16% na dobrih 21%. S prenehanjem delovanja in izstopom in slovenskega trga je odstotek vseh naročnikov, ki jih je imel ob koncu prvega tromesečja 2006, trgu prepustil WWI. V drugem tromesečju 2006 je Si.mobil pridobil največji delež naročniških uporabnikov, več kot 1,7% in trend povečevanja deleža nadaljeval tudi v tretjem tromesečju 2006, ko je pridobil skoraj še 1% vseh naročnikov.

Slika 4: Gibanje tržnih deležev predplačnikov glede na število uporabnikov

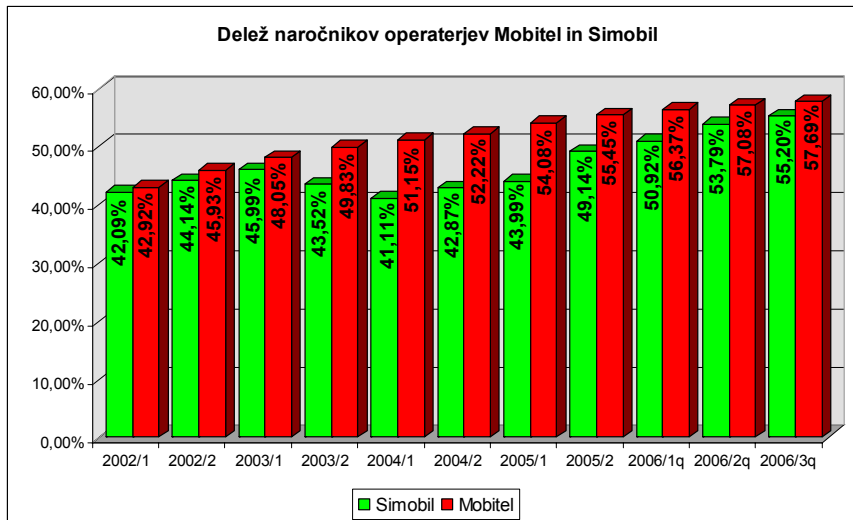


Vir: APEK, 2006

Slika 4 kaže deleže predplačnikov glede na vse predplačnike vseh mobilnih operaterjev in ponudnikov storitev.

Prav tako je tudi pri opazovanju deležev predplačniških uporabnikov mogoče zaznati spreminjanje deležev med operaterji. V začetku merjenega obdobja, v drugi polovici leta 2004, je mogoče izmeriti dobrih 74% vseh predplačniških uporabnikov slovenskih mobilnih operaterjev in ponudnikov storitev pri družbi Mobitel. Si.mobil je imel v istem obdobju dobrih 23,5%, malo čez 2% pa WWI. V prvi polovici leta 2005 je delež predplačniških uporabnikov družbi Mobitel upadel za skoraj 2,5%, se za dobra 2% povečal pri Si.mobilu in za majhen del tudi WWI. Že v naslednji polovici leta, je Si.mobil zmanjšal delež predplačniških uporabnikov, Mobitel je deležu pridal še dober odstotek, nekaj malega je pridobil WWI, posebej pa velja v tem obdobju omeniti vstop novega ponudnika storitev na področju predplačniških mobilnih storitev, Izimobila, ki je storitve pričel ponujati v drugi polovici novembra 2005 in do konca leta pridobil 0,16% vseh predplačniških uporabnikov, kar je znašalo 0,07% vseh uporabnikov javnih mobilnih omrežij v Republiki Sloveniji. Izimobil je v naslednjih obdobjih skozi leto 2006 svoj položaj in delež na trgu vseskozi utrjeval in njegov delež predplačniških uporabnikov je v tretjem tromesečju 2006 znašal že 2,5%. Prav tako je svoj delež povečal tudi Si.mobil, na skoraj 24,5% v tretjem tromesečju 2006, Mobitelov delež predplačniških uporabnikov pa se je v istem obdobju ustavil pri 73%. Ob tem je potrebno poudariti, kot je bilo navedeno že večkrat, da je s koncem maja 2006 trg zapustil WWI, ki je imel pred izstopom več kot 2,5% vseh predplačniških uporabnikov. Navedeni delež predplačnikov WWI se je razdelil med Izimobil, Mobitel in Si.mobil, od katerih je največ pridobil prav Izimobil, več kot en odstotek, nekaj manj Mobitel in dobrega pol odstotka Si.mobil. V zadnjem merjenem obdobju, v tretjem tromesečju 2006, je vključen tudi delež predplačniških uporabnikov javnih mobilnih storitev, ki uporabljajo predplačniške storitve, ki jih na trgu od sredine septembra 2006 ponuja Debitel. Do konca septembra 2006 je njihov tržni delež znašal 0,03%.

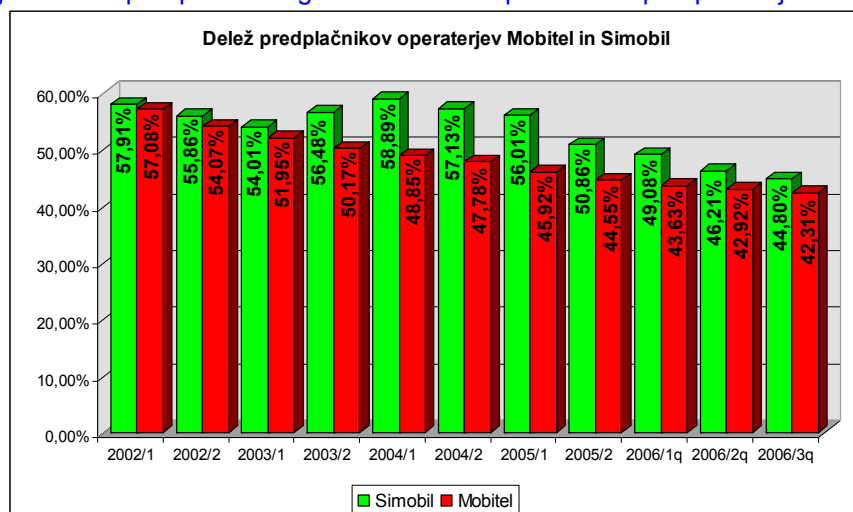
Slika 5: Gibanje deležev naročnikov glede na število uporabnikov pri operaterjih Mobitel in Si.mobil



Vir: APEK, 2006

Sliki 5 in 6 kažeta deleže naročnikov glede na skupen delež vseh uporabnikov (predplačnikov in naročnikov) pri operaterjih Si.mobil in Mobitel, kot edinima strukturnima operaterjema v Republiki Sloveniji od konca maja 2006 dalje. Razvidno je naraščanje deleža naročnikov v primerjavi z deležem predplačnikov. Mobitel med je svojimi uporabniki z deležem naročnikov presejal delež predplačnikov že v prvi polovici leta 2004, Si.mobil pa v prvem tromesečju leta 2006. Rast deleža naročnikov obeh operaterjev je konstantna in kaže na to, da se slovenski uporabniki mobilnih storitev vedno bolj odločajo za sklepanje naročniških razmerij z operaterji, ki gledano z vidika maloprodajnih cen ponujajo v večini primerov ugodnejše pakete. Naročniški uporabniki v očeh operaterjev veljajo za bolj lojalne, pogosto uporabljajo več storitev in zanje obstaja manjša verjetnost, da bodo hitro zamenjali operaterja, pogosto pa so na operaterja vezani določeno časovno obdobje, ki ga določa aneks k naročniški pogodbi in za predčasno odpoved naročniške pogodbe s strani naročnika predvideva pogodbeno kazen.

Slika 6: Gibanje deležev predplačnikov glede na število uporabnikov pri operaterjih Mobitel in Si.mobil



Vir: APEK, 2006

6.3. Prenosljivost mobilnih števil

Prenosljivost mobilnih telefonskih števil so skladno s Splošnim aktom o prenosljivosti števil mobilni operaterji omogočili s 1.1.2006. Prenosljivosti števil ni omogočil le WWI. Od 1.1.2006 do 14.9.2006 do 10:19 ure, je bilo v mobilnih omrežjih prenesenih 12.852 števil, daleč največji delež prenesenih števil pa je pridobil Si.mobil, dobrih 70%, sledijo mu Debitel z malo čez 10% in Mobitel ter Izimobil z dobrimi 9%. Do dne 14.9.2006 je prenos mobilne številke izkoristilo dobrega 0,7% vseh aktivnih uporabnikov javnih mobilnih omrežij.

Pričakovati je, da bo prenosljivost mobilnih števil v tudi v prihodnje in v še večji meri pripomogla h konkurenčnosti na trgu, saj končnim uporabnikom predstavlja najenostavnejši prehod k ponudniku storitev, ki po njihovem mnenju nudi zanje najprimernejše storitve, tako z vidika nabora, kvalitete in cene storitev.

Preglednica 3: Prenosi telefonskih števil mobilnih operaterjev za obdobje od 1.1.2006 do 14.9.2006

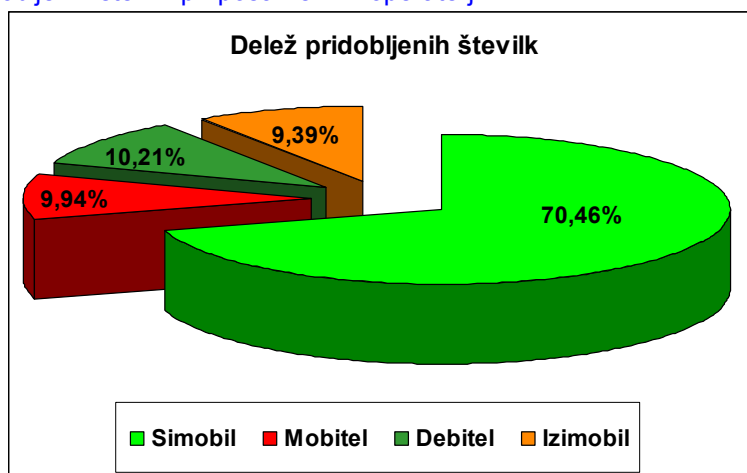
Prenosi telefonskih števil operaterjev mobilne telefonije za obdobje od 01.01.2006 do 14.09.2006.

Operaterji	PORTED		TODO*	
	Število pridobljenih števil	Število pridobljenih števil v %	Število pridobljenih števil	Število pridobljenih števil v %
<i>Simobil</i>	9056	70.46	248	75.15
<i>Mobitel</i>	1277	9.94	27	8.18
<i>Debitel</i>	1312	10.21	17	5.15
<i>Izi</i>	1207	9.39	38	11.52
Skupaj	12852	100	330	100

* Opomba: podatki za razdelek TODO niso vezani na izbrano časovno okno, ampak ustrezajo stanju, ko je bil dokument generiran (14. 9. 2006, ob 10:19).

Vir: poročilo Teletech in Avtenta, Prenosi telefonskih števil v Republiki Sloveniji, september 2006

Slika 7: Deleži pridobljenih števil pri posameznih operaterjih



Vir: APEK, 2006

6.4. Zaključevanje govornih klicev

Oba operaterja z lastnim omrežjem sta medsebojno medomrežno povezana. Cene zaključevanja klicev med mobilnimi omrežji so razvidne iz spodnjih preglednic (preglednice 4, 5 in 6). Na področju cen zaključevanja govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih

telefonskih omrežjih je v opazovanem obdobju pomembno izpostaviti poenotenje povprečnih cen višje in nižje prometne obremenitve, ki sta ga infrastrukturalna operaterja Si.mobil in Mobitel vpeljala sredi leta 2005, v prvi tretjini leta 2006 pa sta tudi znižala svoji ceni zaključevanja klicev.

Obenem je potrebno omeniti, da se družbi Mobitel in Si.mobil do konca meseca junija 2006 nista uspeli dogovoriti o cenah medomrežnega povezovanja, zaradi česar je Mobitel z dnem 1.7.2006 odpovedal Pogodbo o medomrežnem povezovanju s Si.mobilom ter enostransko določil ceno klicev, ki jih zaključuje v svojem omrežju in izvirajo iz drugih javnih mobilnih omrežij v Republiki Sloveniji na 6,81 € centov na minuto (16,73 SIT) brez DDV in jo tudi objavil na svojih spletnih straneh v dokumentu Pogoji za dostop do javnega mobilnega omrežja družbe Mobitel d.d. za zaključevanje govornih klicev v omrežju Mobitel⁸.

Si.mobil je svoje cene klicev, ki jih zaključuje v svojem omrežju in izvirajo iz drugih javnih mobilnih omrežij v Republiki Sloveniji ni spremenil in jo je obdržal na 10,18 € centov na minuto (24,40 SIT) brez DDV ter jo ima objavljeno na svojih spletnih straneh v dokumentu Tehnični in komercialni pogoji za medomrežno povezovanje z javnim mobilnim telefonskim omrežjem Si.mobil⁹.

Promet med družbama tudi po odpovedi pogodbe o medomrežnem povezovanju poteka neprekinjeno, družbi Mobitel in Si.mobil pa si mesečno izstavljata akontativni račun za opravljen medomrežni promet.

Preglednica 4: Cene zaključevanja govornih klicev v omrežju Mobitel

Mobitel - Cene zaključevanja klicev v SIT in € centih brez DDV		2004/2	2005/1	2005/2	2006/1	2006/q3*
iz SI.MOBILA						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	21,20 8,85	16,60 6,93	16,60 6,93	14,90 6,22	16,73 6,98
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	8,40 3,51	16,60 6,93	16,60 6,93	14,90 6,22	16,73 6,98
iz WWI**						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	27,20 11,35	27,20 11,35	27,20 11,35	27,20 11,35	/
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	8,40 3,51	8,40 3,51	8,40 3,51	8,40 3,51	/
iz fiksnih omrežij						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	51,75 21,59	44,36 18,51	43,20 18,03	43,20 18,03	35,76 14,92
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	24,81 10,35	24,81 10,35	43,20 18,03	43,20 18,03	35,76 14,92

* V obdobju 2006/q3 smo upoštevali cene, ki sta jih operaterja objavila na svojih spletnih straneh med pogoji za medomrežno povezovanje, čeprav se o objavljenih cenah še nista sporazumela.

** V obdobju 2006/q3 operater WWI ne deluje več.

Vir: APEK, 2006

⁸ Vir: spletne strani družbe Mobitel:

<http://www.mobitel.si/images/pripone/Pogoji%20za%20dostop%20do%20javnega%20mobilnega%20telefonskega%20omrežja.pdf> (dostop dne 18.1.2006)

⁹ Vir: spletne strani družbe Si.mobil: <http://www.simobil.si/downloadfile.aspx?fileid=104058077> (dostop dne 18.1.2006)

Preglednica 5: Cene zaključevanja govornih klicev v omrežju Si.mobil

Si.mobil - Cene zaključevanja klicev v SIT in € centih brez DDV						
		2004/2	2005/1	2005/2	2006/1	2006/q3*
iz MOBITELA						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	27,20 11,35	26,40 11,02	26,40 11,02	24,40 10,18	24,40 10,18
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	11,40 4,76	26,40 11,02	26,40 11,02	24,40 10,18	24,40 10,18
iz WWI**						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	/
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	/
iz fiksnih omrežij						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	52,30 21,82	52,30 21,82	52,30 21,82	52,30 21,82	46,50 19,40
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	25,34 10,57	25,34 10,57	25,34 10,57	25,34 10,57	46,50 19,40

*V obdobju 2006/q3 smo upoštevali cene, ki sta jih operaterja objavila na svojih spletnih straneh med pogoji za medomrežno povezovanje, čeprav se o objavljenih cenah še nista sporazumela.

** V obdobju 2006/q3 operater WWI ne deluje več.

Vir: APEK, 2006

Preglednica 6: Cene zaključevanja govornih klicev v omrežju WWI.

WWI - Cene zaključevanja klicev v SIT in € centih brez DDV						
		2004/2	2005/1	2005/2	2006/1	2006/q3*
iz MOBITELA						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	27,20 11,35	27,20 11,35	27,20 11,35	27,20 11,35	/
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	8,40 3,51	8,40 3,51	8,40 3,51	8,40 3,51	/
iz SI.MOBILA						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	/
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	45,00 18,79	/
iz fiksnih omrežij						
	povprečna cena višja prometna obremenitev	50,30 20,99	50,30 20,99	50,30 20,99	50,30 20,99	/
	povprečna cena manjša prometna obremenitev	23,34 9,74	23,34 9,74	23,34 9,74	23,34 9,74	/

* V obdobju 2006/q3 operater WWI ne deluje več.

Vir: APEK, 2006

6.4.1. Asimetrija

Asimetrija cen zaključevanja klicev pomeni, da ima določen operater zaradi višjih stroškov ali drugih razlogov pravico zaračunavati višje cene zaključevanja klicev v svoje omrežje kot drug operater. V Sloveniji je bila asimetrija določena v korist operaterja Si.mobil. Asimetrija je bila med Si.mobilom in Mobitelom dogovorjena pogodbeno, agencija pa je v drugi polovici leta 2006 izdala tudi dve priporočili na temo asimetrije.

Iz preglednice 7 je razvidno, da se je stopnja asimetrije v merjenem obdobju zviševala. Agencija si je prizadevala z ureditvijo razmer na veleprodajnem trgu postopoma znižati stopnjo asimetrije. Iz tega razloga je v letu 2006 opravila tudi vmesne analize, ki so na podlagi podatkov o prometu, ki jih agencija zbira neposredno od operaterjev in skladno z izdanimi odločbama operaterjema s pomembno tržno močjo na trgu 16, poskušale operaterjema Si.mobil in Mobitel pomagati določiti in sprejeti primerno ceno zaključevanja klicev v njihovih javnih mobilnih omrežjih in stopnjo asimetrije. Agencija kljub vloženim naporom ni uspela razrešiti nesoglasij, ki med operaterjema še niso razrešena.

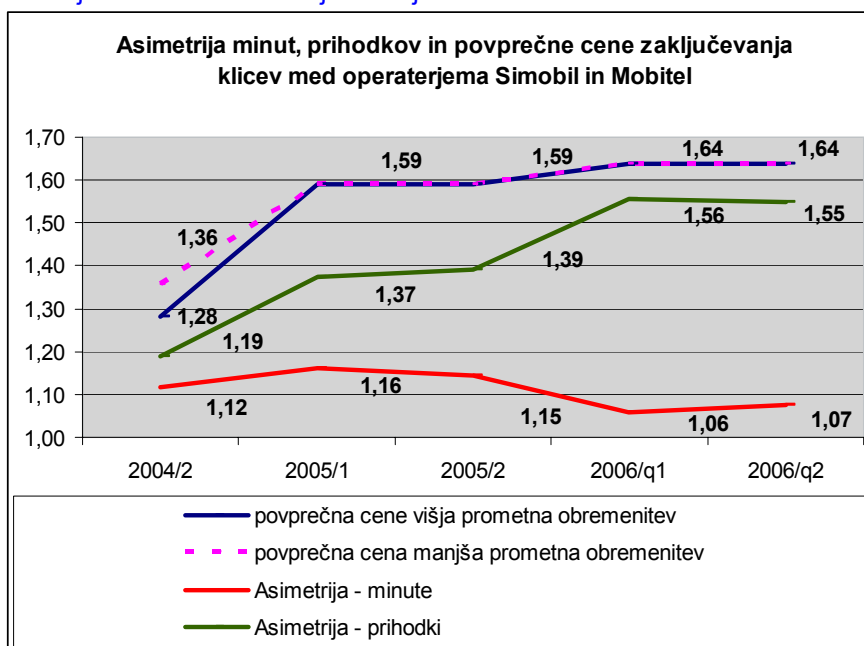
Tabela 7: Gibanje asimetrije cene zaključevanja klicev med operaterjema Mobitel in Si.mobil

MOBITEL - SI.MOBIL	2004/2	2005/1	2005/2	2006/1	2006/q3*
višja prometna obremenitev	1,28	1,59	1,59	1,64	1,46
manjša prometna obremenitev	1,36	1,59	1,59	1,64	1,46

* V obdobju 2006/q3 smo za informativni izračun asimetrije upoštevali cene, ki sta jih operaterja objavila na svojih spletnih straneh med pogoji za medomrežno povezovanje, čeprav se o objavljenih cenah še nista sporazumela.

Vir: APEK, 2006

Slika 8 : Gibanje asimetrije minut zaključenih v omrežjih operaterjev Si.mobil in Mobitel, prihodkov iz naslova zaključevanja klicev in cene zaključevanja klicev

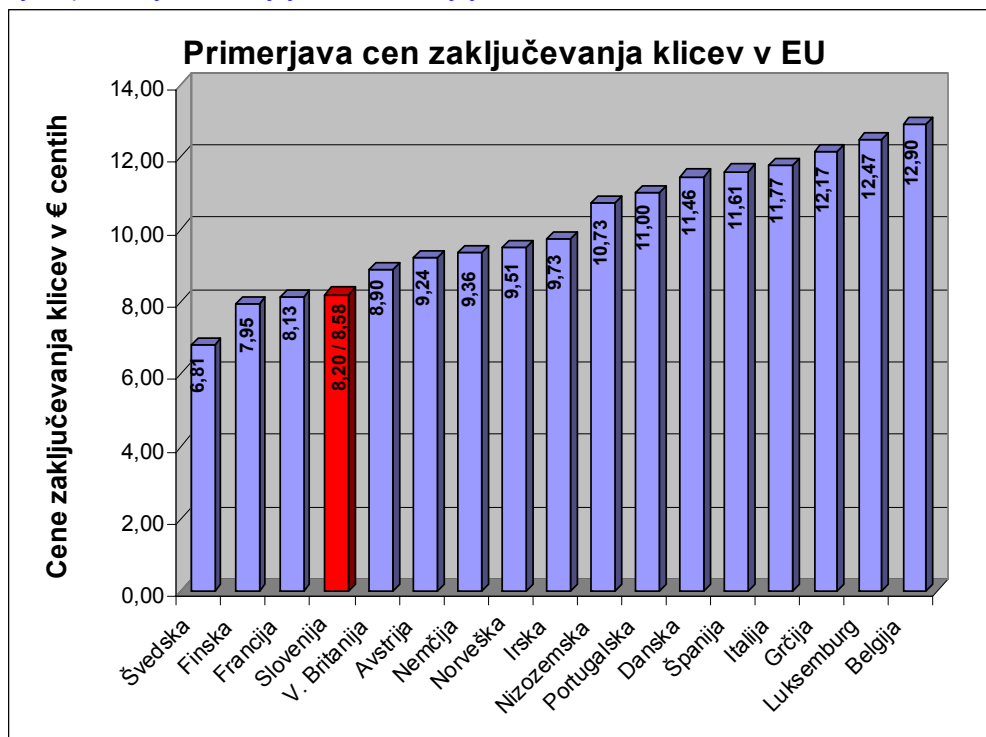


Vir: APEK, 2006

Slika 8 kaže različne asimetrije. Asimetrija, ki kaže stopnjo razlike v ceni, ki si jo za zaključevanje klicev v svojih javnih mobilnih omrežjih zaračunavata operaterja, se je v merjenem obdobju iz 1,28 v času nižje prometne obremenitve in 1,36 v času višje prometne obremenitve, povzpela preko enotne 1,59 do 1,64. Posledično je ob tem ves čas rasla tudi asimetrija prihodkov, ki sta jih oba operaterja ustvarjala z naslova zaključevanja klicev iz drugih mobilnih omrežij v lastnem omrežju, od 1,19 do 1,55 v prid Si.mobila, ki je iz naslova asimetrije v ceni zaključevanja klicev ustvarjal višje deleže prihodkov glede na deleže zaključenih minut v lastnem omrežju. V istem obdobju pa je zaznati padec asimetrije minut prometa, ki ga v omrežju drug drugega zaključujeta oba operaterja. Tako je v začetku merjenega obdobja Si.mobil zaključil za 12% več prometa v omrežju Mobitel, kot Mobitel v omrežju Si.mobil, v drugem tromesečju leta 2006 pa je ta razlika znašala le še 7%. Porast števila uporabnikov Si.mobila ima za posledico več zaključevanja klicev Mobitela v omrežju

Si.mobila in za Si.mobil obenem tudi več zaključevanja prometa v lastnem omrežju, tako za klice, ki izvirajo iz njegovega omrežja, kot za klice, ki izvirajo iz omrežja Mobitel.

Slika 9: Prikaz povprečnih cen zaključevanja klicev po državah EU in primerjava s Slovenijo. Podatki tujih operaterjev vsebujejo cene, ki veljajo na dan 1.1.2007.



Vir: APEK, 2006. Za ostale države vir: spletne strani Cullen International (Mobile call termination Rates in Mobile Call Termination Price Control)

Preglednica 8: Prikaz najnižjih, najvišjih in povprečnih cen zaključevanja klicev ter asimetrije medoperaterskih cen zaključevanja klicev po državah EU in primerjava s Slovenijo. Podatki tujih operaterjev vsebujejo cene, ki veljajo na dan 1.1.2007.

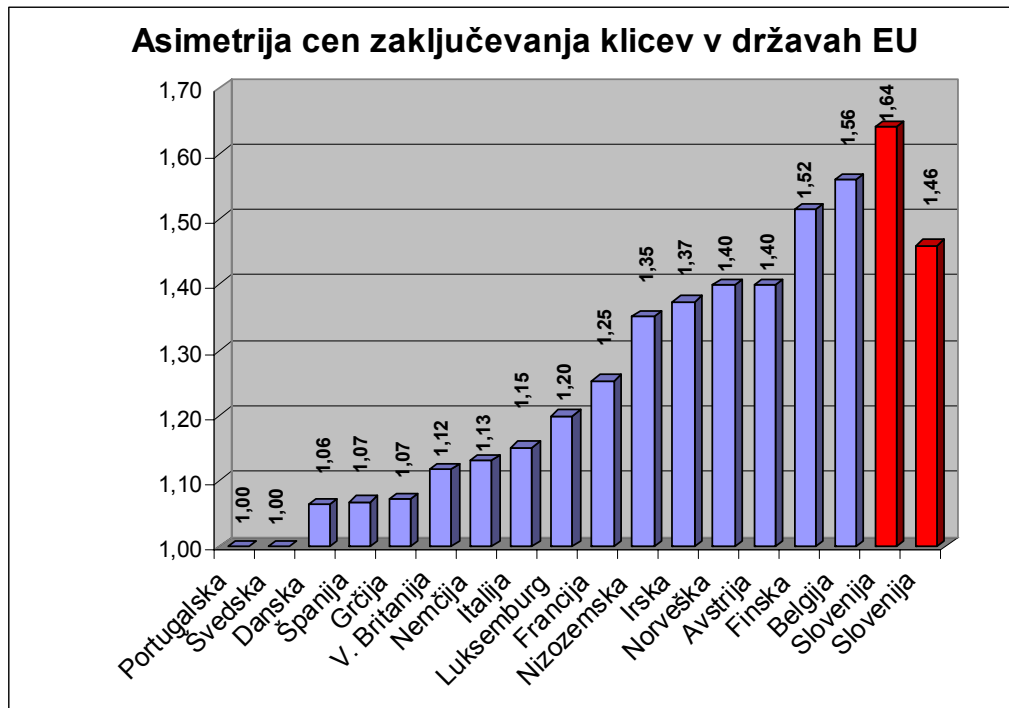
Država	Najnižja MTR	Najvišja MTR	Povprečna MTR	Asimetrija
Avstrija	7,34	10,28	9,24	1,40
Belgija	10,13	15,81	12,90	1,56
Danska	11,28	12,00	11,46	1,06
Finska	6,60	10,00	7,95	1,52
Francija	7,50	9,40	8,13	1,25
Grčija	11,74	12,59	12,17	1,07
Irska	8,47	11,64	9,73	1,37
Italija	11,20	12,90	11,77	1,15
Luksemburg	11,70	14,00	12,47	1,20
Nemčija	8,78	8,78	9,36	1,13
Nizozemska	9,17	12,40	10,73	1,35
Norveška	7,92	11,09	9,51	1,40
Portugalska	11,00	11,00	11,00	1,00
<u>Slovenija*</u>	<u>6,22/6,98</u>	<u>10,18</u>	<u>8,20/8,58</u>	<u>1,64/1,46</u>
Španija	11,35	12,13	11,61	1,07
Švedska	6,81	6,81	6,81	1,00
V. Britanija	8,40	9,40	8,90	1,12

* Podatki za Slovenijo: prva navedena MTR (cena medomrežnega zaključevanja klicev in stopnja asimetrije) se nanaša na veljavne cene na dan 30.6.2006, saj se o ceni zaključevanja klicev in stopnji

asimetrije operaterja Si.mobil in Mobitel nista uspela dogovoriti. Druga cena in stopnja asimetrije pa se nanaša na cene, ki sta jih operaterja po tem datumu objavila na svojih spletnih straneh.

Vir: APEK, 2006. Za ostale države vir: spletne strani Cullen International (Mobile call termination Rates in Mobile Call Termination Price Control)

Slika 10: Prikaz asimetrije medoperaterskih cen zaključevanja klicev po državah EU in primerjava s Slovenijo. Podatki tujih operaterjev vsebujejo cene, ki veljajo na dan 1.1.2007.

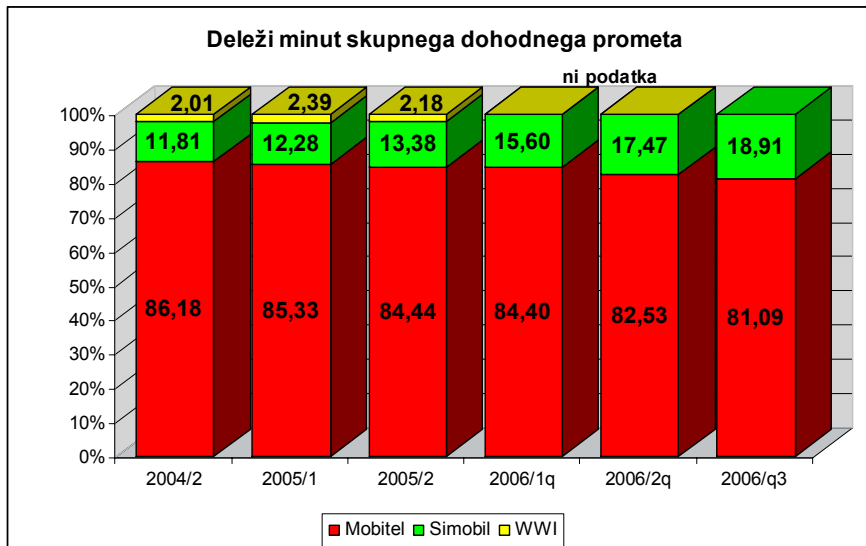


* Podatki za Slovenijo: prvo prikazana stopnja asimetrije se nanaša na veljavne cene na dan 30.6.2006, saj se o ceni zaključevanja klicev in stopnji asimetrije operaterja Si.mobil in Mobitel nista uspela dogovoriti. Drugo prikazano stopnja asimetrije pa se nanaša na cene, ki sta jih operaterja po tem datumu objavila na svojih spletnih straneh.

Vir: APEK, 2006. Za ostale države vir: spletne strani Cullen International (Mobile call termination Rates in Mobile Call Termination Price Control)

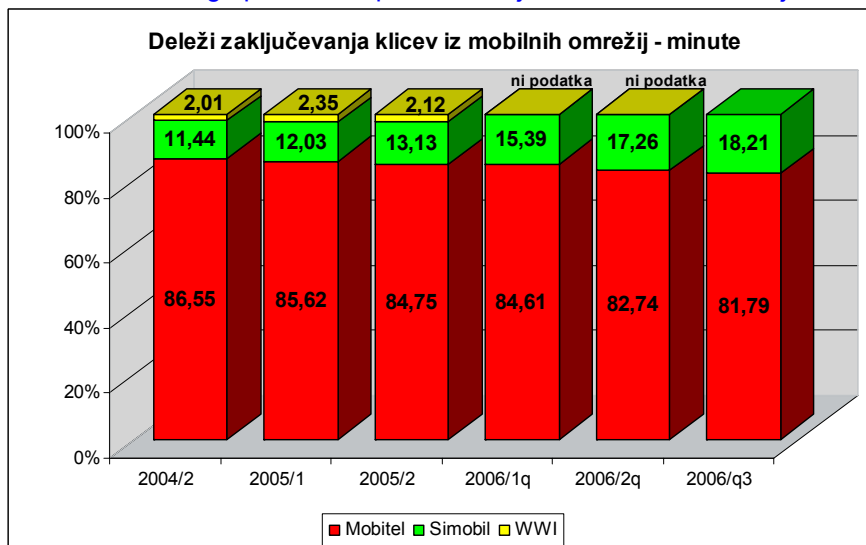
6.5. Deleži prometa glede na celoten promet vseh operaterjev

Slika 11: Deleži minut skupnega dohodnega prometa



Vir: APEK, 2006

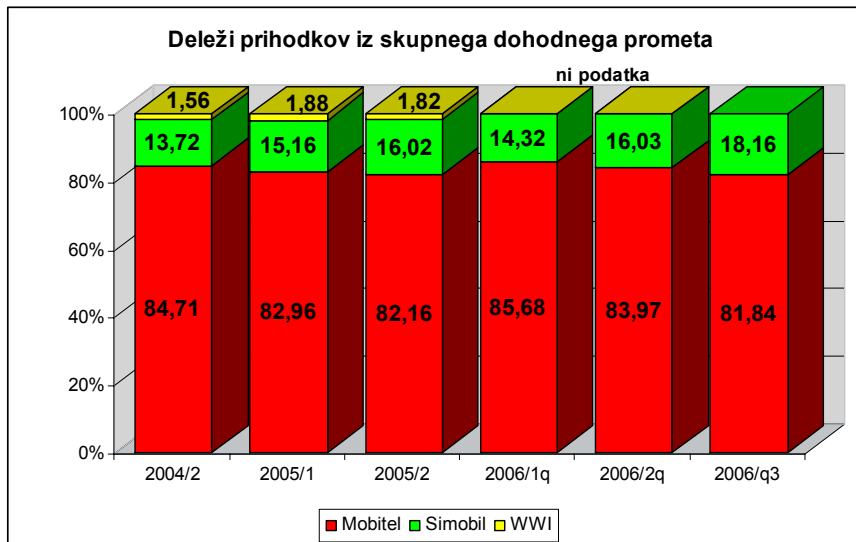
Slika 12: Deleži minut dohodnega prometa iz posamičnih javnih mobilnih omrežij



Vir: APEK, 2006

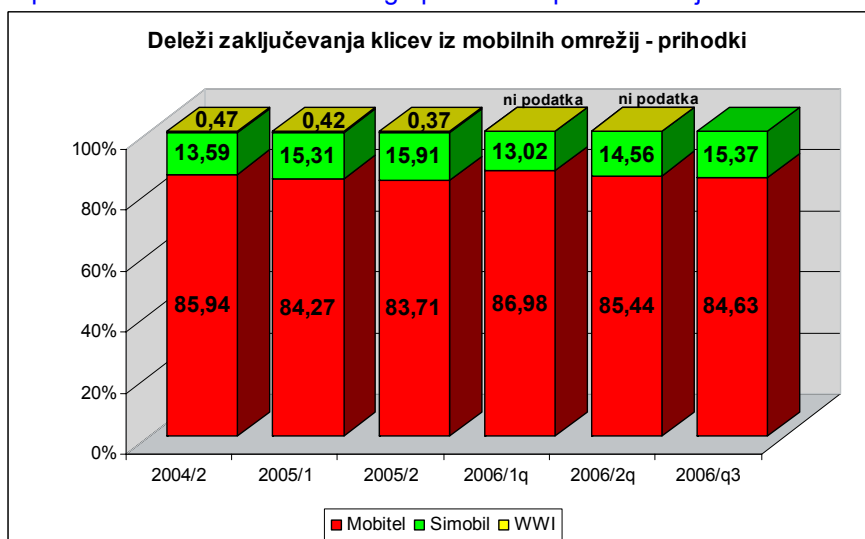
Slika 11 kaže delež minut vseh klicev, ki izvirajo iz vseh omrežij (mobilnih, fiksnih in mednarodnih), torej vsega skupnega dohodnega prometa, slika 12 pa ločeno minute prometa, ki izvira iz mobilnih omrežij in se zaključijo v posameznem mobilnem omrežju. Vrednosti pri obeh so precej podobne, kar kaže, da je količina prometa, ki izvira iz javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji v Sloveniji in mednarodnih omrežij razmeroma majhna. Razvidno je, da daleč največji delež vseh klicev zaključijo Mobitel, ob tem pa je prav tako očiten padec navedenega deleža, ki od začetka merjenega obdobja pa do tretjega tromesečja 2006 upade skoraj za 5%. Ustrezno svoj delež poveča Si.mobil, ki iz dobrih 11% v drugi polovici leta 2004, v tretjem tromesečju leta 2006 zaključijo dobrih 18% vsega prometa, ki izvira iz javnih mobilnih omrežij in se zaključijo v javnih mobilnih omrežjih. Visok delež zaključevanja klicev v omrežju Mobitel prispeva promet, ki izvira iz omrežja Mobitel in se v istem omrežju tudi zaključijo.

Slika 13: Deleži prihodkov iz naslova skupnega dohodnega prometa



Vir: APEK, 2006

Slika 14: Deleži prihodkov iz naslova dohodnega prometa iz posamičnih javnih mobilnih omrežij



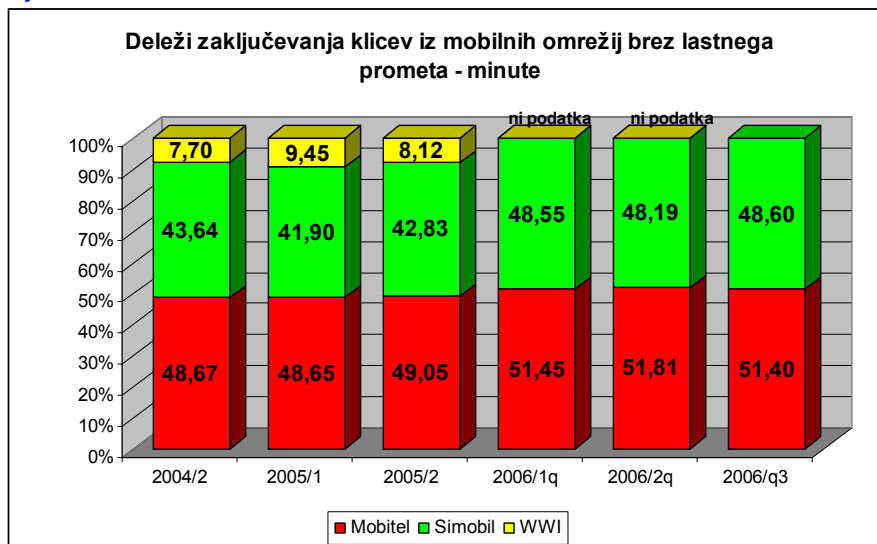
Vir: APEK, 2006

Deleži prometa se odražajo tudi skozi deleže prihodkov, ki jih mobilni operaterji ustvarijo iz naslova zaključevanja klicev. Pogled na sliki 13 in 14 pokaže, da je za razliko od deležev prometa v minutah, delež prihodkov precej bolj drugačen, če primerjamo prihodke iz skupnega dohodnega prometa ali le promet, ki izvira le iz mobilnih omrežij. Razliko lahko pripišemo predvsem višji ceni zaključevanja klicev fiksnim in mednarodnim operaterjem.

V obdobju od druge polovice 2004 do konca leta 2005, je Mobitel z večjim deležem zaključevanja klicev v svojem omrežju ustvaril manjši delež prihodkov, Si.mobil pa z manjšim deležem prometa večji delež prihodkov. V letu 2006, prvo, drugo in tretje tromesečje, pa je trend ravno obraten. Si.mobil namreč z večjim deležem zaključenega prometa ustvari manjši delež prihodkov. Odgovor na to spremembo se skriva v ceni medomrežnega zaključevanja klicev in v maloprodajnih cenah obeh operaterjev. Si.mobil je v začetku leta 2006 znižal ceno zaključevanja klicev in v vmesnem času povečal tržni delež, zato vedno več klicev, ki izvirajo iz omrežja Si.mobil v omrežju Si.mobil tudi zaključi. Maloprodajna cena klicev znotraj omrežja je relativno nizka (v naročniških paketih največkrat precej nižja od veleprodajne cene), zato se višanje deleža prometa v lastnem omrežju v primeru Si.mobila odraža v

nižanju deleža prihodkov iz tega naslova. Prav tako je Si.mobil svojim naročniškim uporabnikom ponudil tudi relativno nizko ceno klicev v omrežje Mobitela, zato se povečevanje prometa ne odraža v povečevanju prihodkov.

Slika 15: Deleži zaključenega prometa iz posamičnih javnih mobilnih omrežij brez prometa, ki izvira iz lastnega omrežja

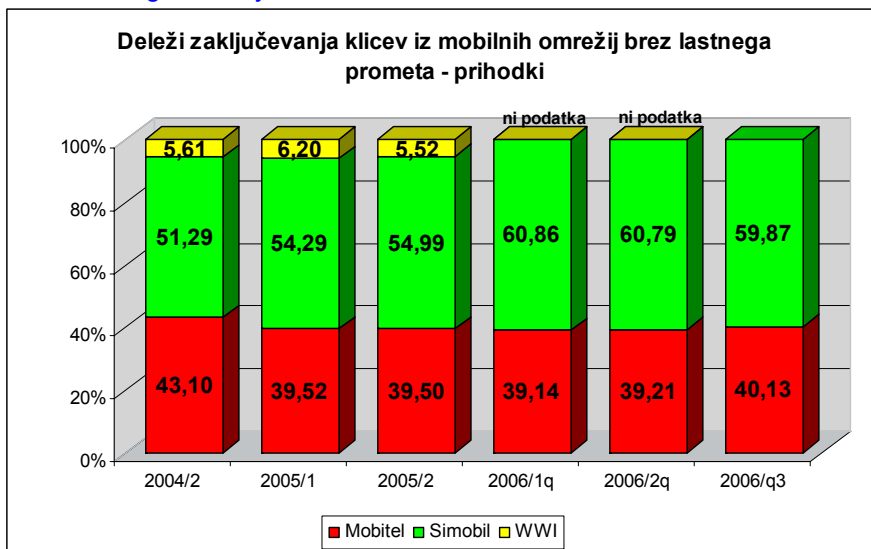


Vir: APEK, 2006

Pri pregledu prometa, ki izvira iz drugih javnih mobilnih omrežij in ga posamezni operater zaključi v svojem omrežju, pri tem pa je izključen promet, ki izvira in se zaključi v njegovem omrežju je razvidno, da si Si.mobil in Mobitel izmenjata skoraj enako količino prometa. Ob tem delež prometa, ki ga zaključi Mobitel od začetka merjenega obdobja, druge polovice 2004, zelo počasi raste, za nekaj desetink odstotka na merjeno obdobje, v tretjem tromesečju leta 2006 pa za nekaj desetink odstotka upade. Trend rasti pa pokaže delež zaključevanja klicev v omrežju Si.mobil, ki se iz 43,6% v začetku merjenega obdobja dvigne na 48,6%, kar predstavlja rast za 5% in pomeni, da je večino deleža, ki ga je pri zaključevanju prometa iz drugih javnih mobilnih omrežij imela WWI, uspel prevzeti Si.mobil. Očitno je, da gre trend zaključevanja klicev v smer izenačevanja prometa, ki si ga izmenjata oba operaterja, kar je argument več, da je potrebno asimetrijo v ceni zaključevanja klicev znižati, saj jo navedena razlika vse manj opravičuje.

Prav asimetrija v ceni zaključevanja klicev je razlog, da Si.mobil v merjenem obdobju povečuje prihodke iz naslova zaključevanja klicev iz omrežij drugih operaterjev. Primerjava deležev prometa in prihodkov od prometa kaže na nesorazmernost, saj denimo v zadnjem merjenem obdobju, tretjem tromesečju 2006, delež prihodkov iz naslova zaključevanja klicev iz drugih mobilnih omrežij za več kot 11% presega delež zaključenega prometa. Ob skoraj izenačenem prometu, ki si ga izmenjata Mobitel in Si.mobil, ustvari slednji precej več prihodkov prav iz naslova asimetrije.

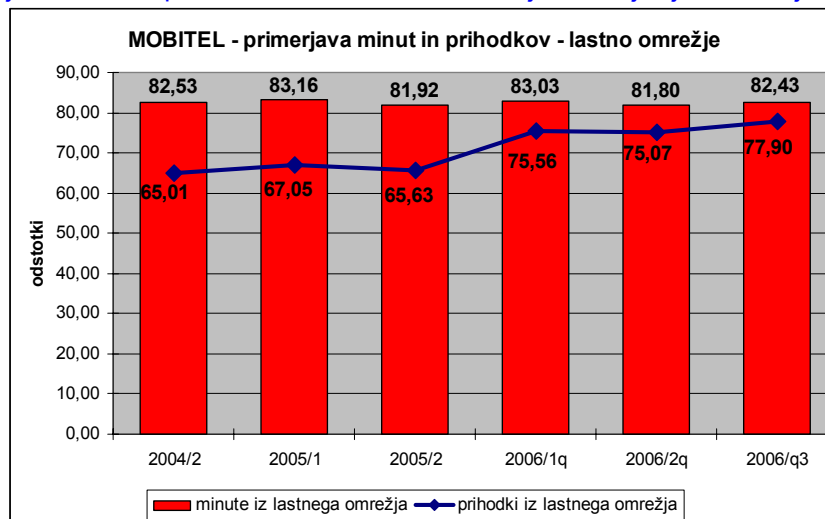
Slika 16: Deleži prihodkov iz naslova zaključenega prometa iz posamičnih javnih mobilnih omrežij brez prometa, ki izvira iz lastnega omrežja



Vir: APEK, 2006

Spodnje slike prikazujejo razmerje med deležem minut, zaključenih v posameznem mobilnem omrežju glede na njihov izvor in deleže prihodkov, ki so bili na podlagi tega prometa ustvarjeni. Slika 17 pokaže, da v merjenem obdobju družba Mobitel z majhnimi nihanjem vseskozi zaključuje dobrih 80% prometa, ki izvira iz njenega mobilnega omrežja. Od začetka merjenega obdobja, pa do konca leta 2005, je razlika v deležu zaključenih minut v lastnem omrežju, ki so izvirale iz lastnega omrežja in deležu prihodkov iz tega naslova, znašala od dobrih 17 in pol odstotka do dobrih 16%. Za takšen odstotek so bili namreč nižji prihodki. Navedeni trend nižanja razlike med deležem minut in prihodkov se pojavi v začetku leta 2006 in ostaja skozi vsa tri tromesečja. Tako se v prvem tromesečju leta 2006 razlika med prihodki in minutami v primerjavi s prejšnjim merjenim obdobjem zniža za dobrih 9%, v drugem tromesečju znaša dobrega 6,7%, v tretjem tromesečju pa le malo več kot 4,5%. Navedeno zvišanje odstotka prihodkov, ki ga prinašajo minute, ki izvirajo in se zaključijo v lastnem omrežju lahko pripišemo znižanju cene zaključevanja klicev iz omrežja Si.mobil v omrežje Mobitel in povečevanju asimetrije slednje, saj se je s povečevanjem asimetrije navedene cene in njenim znižanjem močno znižal odstotek prihodka, ki ga je Mobitel ustvaril z zaključevanjem klicev iz omrežja Si.mobil.

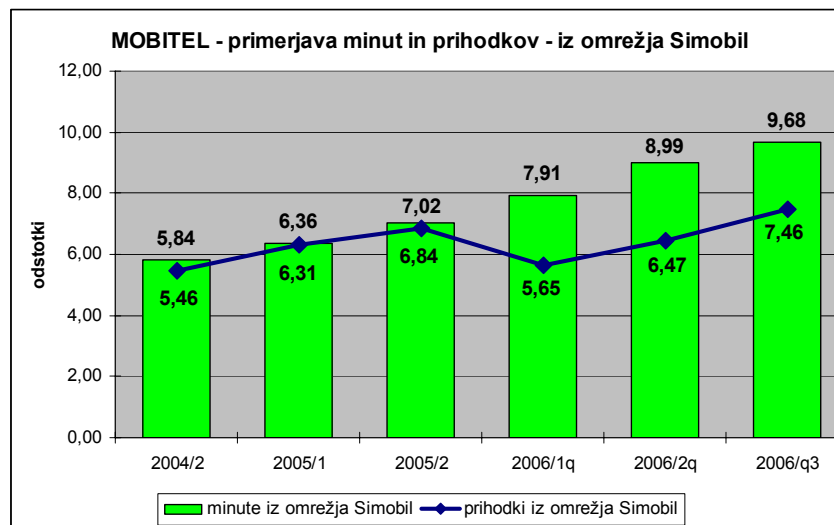
Slika 17: Primerjava minut in prihodkov iz klicev, ki se začnejo in zaključijo v omrežju Mobitel



Vir: APEK, 2006

Slika 18 potrdi zgornjo trditev in kaže, da je od druge polovice leta 2004 do konca leta 2005, primerjava deležev minut klicev, ki jih je Mobitel zaključil iz omrežja Si.mobil in deležev prihodkov, ki jih je iz tega naslova ustvaril, zelo primerljiva in odstopa le za nekaj desetink odstotka. To razmerje se bistveno spremeni v prvi tretjini leta 2006, ko razlika med deležem minut in deležem prihodkov iz 0,18% naraste na 2,26%, v drugem tromesečju 2006 znaša 2,52%, v zadnjem merjenem obdobju pa 2,22%. Razliko med obema deležema in padec deleža prihodkov predstavlja znižanje cene zaključevanja klicev in povečanje asimetrije med cenama zaključevanja klicev.

Slika 18: Primerjava minut in prihodkov iz klicev, ki izvirajo iz omrežja Si.mobil in se zaključijo v omrežju Mobitel



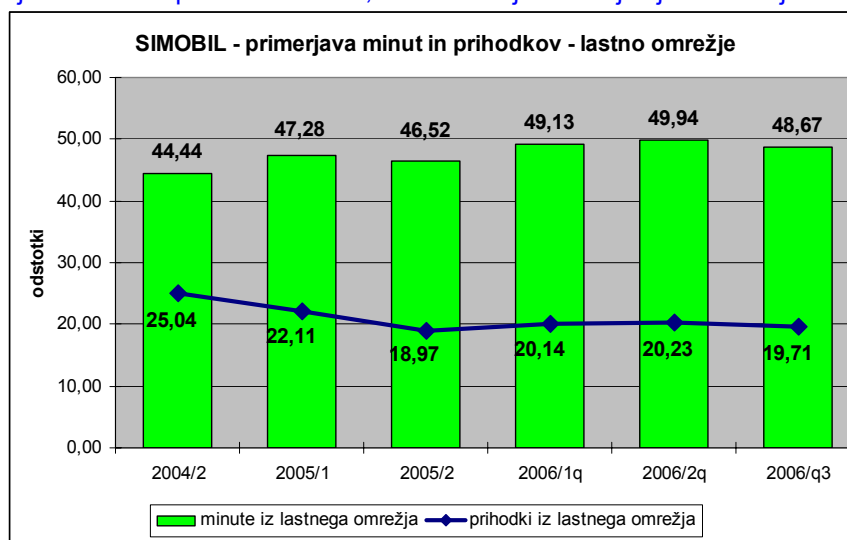
Vir: APEK, 2006

Iz obeh slik je tudi razvidno, da je delež prometa, ki izvira iz omrežja Mobitel in se v omrežju Mobitel tudi zaključijo, v merjenem obdobju precej stabilen in se giblje med slabimi 82 in dobrimi 83 odstotki. Precej konstantno pa narašča promet, ki izvira iz omrežja Si.mobil in se zaključijo v omrežju Mobitel in v merjenem obdobju naraste za slabe 4%.

Slika 18 prikazuje razmerje med deležem klicev, ki izvirajo v omrežju Si.mobil in se v istem omrežju zaključijo, ter deležem prihodkov, ki jih Si.mobil iz tega naslova ustvari. Razvidno je, da je delež zaključenih minut precej narasel že v primerjavi prvega in drugega merjenega obdobja, ko ta porast znaša skoraj 3%. Naslednji bistveni porast zaključenega prometa je razviden v prvem tromesečju leta 2006, ko v primerjavi s prejšnjim obdobjem znaša 2,6%. Skupen porast zaključenih klicev, ki izvirajo in se zaključijo v omrežju Si.mobil znaša v merjenem obdobju dobre 4%. Ob tem porastu zaključenega prometa, pa je znašal padec prihodkov, ki jih iz tega naslova ustvari Si.mobil kar 5,3%. V drugi polovici leta 2004 je Si.mobil s 44,44% zaključenih klicev, ki so izvirali iz njegovega omrežja ustvaril dobrih 25% vseh prihodkov iz naslova zaključevanja klicev, v tretjem tromesečju 2006 pa je s skoraj 48,7% zaključenih klicev, ki so izvirali in se zaključili v njegovem omrežju, ustvaril le še dobrih 19,7% vseh prihodkov od zaključevanja klicev v svojem omrežju. Omenjeno razliko med deležema zaključenih klicev in prihodkov iz tega naslova lahko pripišemo dogodkom, ki so se v zvezi z poenotenjem medoperaterskih cen za obdobja višje in nižje prometne obremenitve, nižanjem cene zaključevanja klicev in asimetrijo med njimi, dogajale v merjenem obdobju. V drugi polovici leta 2004 je pri zaključevanju klicev med operaterjema Mobitel in Si.mobil še veljala različna cene zaključevanja klicev v obdobju višje in nižje prometne obremenitve, asimetrija med njima pa je znašala 1,28 oz. 1,36. V naslednjem merjenem obdobju, prvi polovici leta 2005, je za zaključevanje klicev veljala enotna cena glede na čas višje in nižje prometne obremenitve, asimetrija pa je znašala 1,59 in je ostala nespremenjena do prvega tromesečja 2006, ko se je povišala na 1,64, razlika med

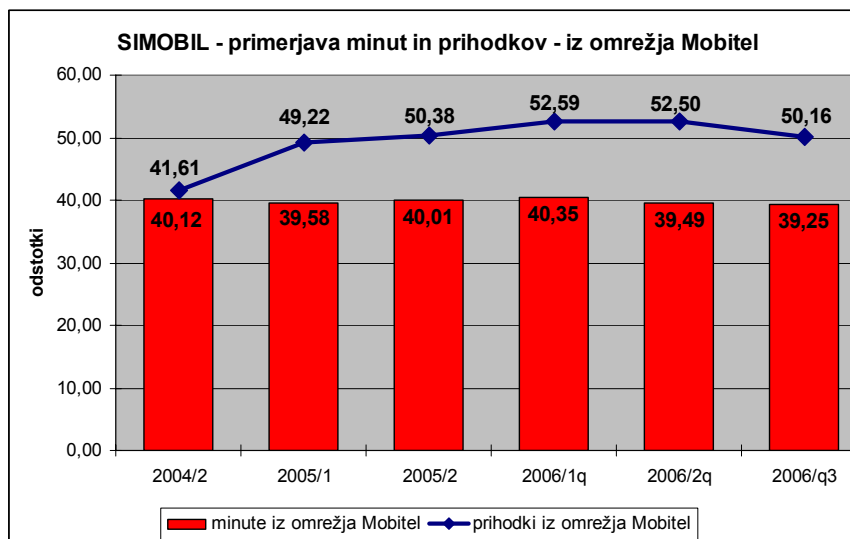
razmerjem zaključenih minut in prihodki, ki od njih izvirajo, pa je narasla na skoraj 29% in je ostala na tem nivoju do konca merjenega obdobja. Relativno veliko razliko med deležem minut, ki izvirajo iz lastnega omrežja in se zaključijo v lastnem omrežju ter deležem prihodkov, ki iz tega naslova izhajajo, lahko pripišemo tudi precej nizki ceni, ki jo Si.mobil zaračunava za klice znotraj lastnega omrežja, še posebej za naročniške uporabnike, ki jih je od prvega tromesečja leta 2006 preko 55%, v drugi polovici leta 2004 pa jih je bilo manj kot 43%.

Slika 19: Primerjava minut in prihodkov klicev, ki se začnejo in zaključijo v omrežju Si.mobil



Vir: APEK, 2006

Slika 20: Primerjava minut in prihodkov iz klicev, ki izvirajo iz omrežja Si.mobil in se zaključijo v omrežju Mobitel



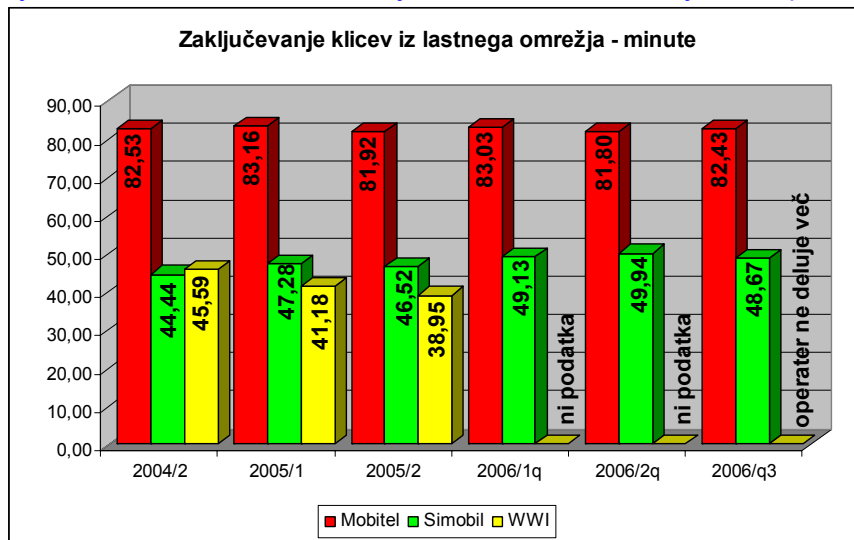
Vir: APEK, 2006

Pogled primerjave deležev minut, ki izvirajo iz omrežja Mobitel in jih Si.mobil zaključi v lastnem omrežju in deležev prihodkov, ki jih Si.mobil iz tega naslova ustvari pokaže, da je delež prihodkov strmo narasel s povečanjem asimetrije med ceno zaključevanja klicev v prvi polovici leta 2005. V drugi polovici leta 2004 je razlike med deležema zaključenih minut in prihodkov znašala manj kot 1,5%, v prvi in drugi polovici leta 2005, ko je asimetrija znašala 1,95, pa že okoli 10%. Navedena razlika se je v letu 2006 še povečala na dobrih 12 oziroma 13%, takrat znaša asimetrija med cenama zaključevanja klicev 1,64. Promet, ki izvira iz

omrežja Mobitel in ga družba Si.mobil zaključi v lastnem omrežju je relativno stabilen in skozi merjeno obdobje znaša okoli 40%.

6.6. Deleži prometa pri posameznem operaterju

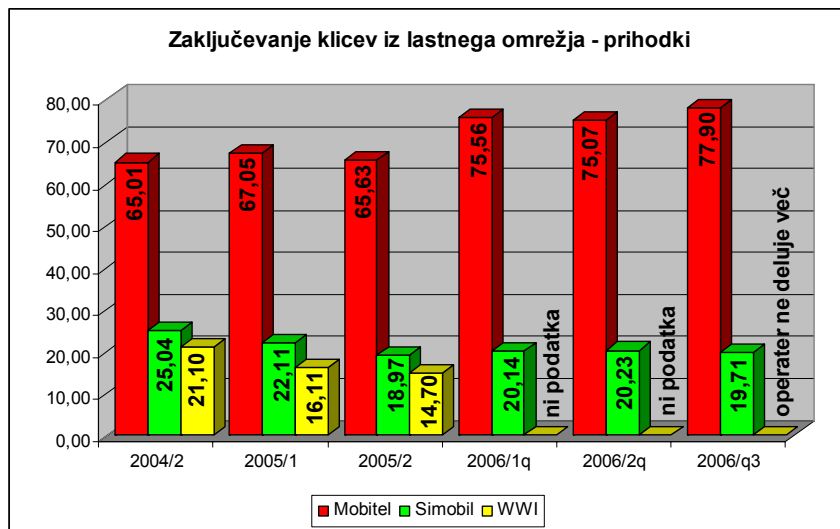
Slika 21: Primerjava minut klicev, začeti in zaključeni v lastnem omrežju med operaterji



Vir: APEK, 2006

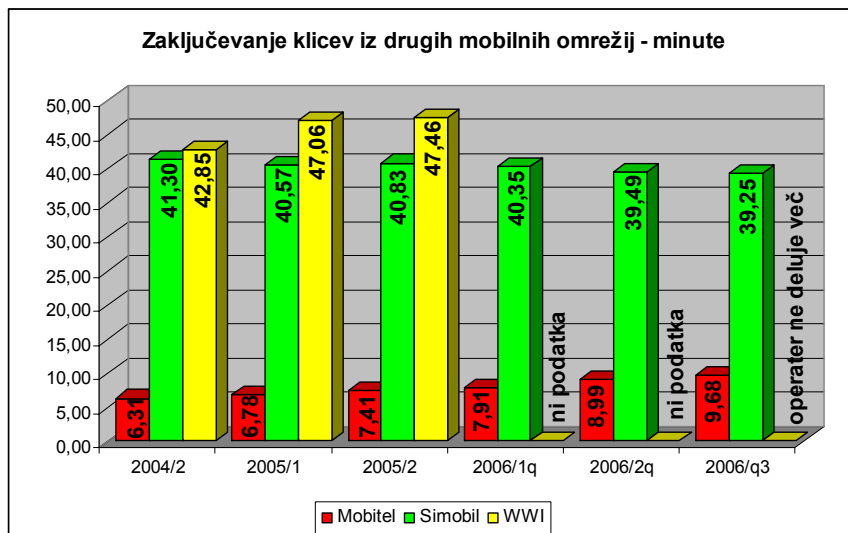
Pregled prometa, ki ga posamezen operater zaključi v lastnem omrežju, pri čemer ta promet hkrati tudi izvira iz lastnega omrežja pokaže, da največ prometa, ki izvira iz lastnega omrežja, zaključi Mobitel, ob tem pa ta promet skozi merjeno obdobje ostane relativno konstanten in se giblje okoli 82%. Glede na tržni delež aktivnih uporabnikov, ki ga obvladuje Mobitel in presega 71%, je pričakovano, da se velika večina odhodnega prometa, ki ga ustvarijo njegovi uporabniki, zaključi prav v njegovem omrežju, kar pomeni, da se Mobitelovi uporabniki večinoma kličejo med sabo, manj pa kličejo uporabnike drugih mobilnih omrežij. Posledica nesorazmernih tržnih deležev se torej kaže v nesorazmernosti deležev minut, ki izvirajo iz lastnega omrežja in jih posamezni operater zaključi v lastnem omrežju, torej klicev, ki jih uporabniki istega operaterja opravijo med sabo. Vsled dejstva, da ob koncu merjenega obdobja, torej v tretjem tromesečju 2006, Si.mobil dosega malo čez 22,5% tržnega deleža aktivnih uporabnikov, je skoraj 49% klicev med uporabniki Si.mobila še precej visok odstotek. Navedeni odstotek je od začetka pa do konca merjenega obdobja narasel za 4 točke, ob čemer je v istem časovnem obdobju delež uporabnikov družbe Si.mobil narasel za skoraj 3%. Povečanje deleža uporabnikov torej pozitivno vpliva na povečanje prometa znotraj lastnega omrežja in posledično poceni delovanje operaterja, čeprav pogled na prihodke, ki jih je Si.mobil ustvarjal v merjenem obdobju kaže na upadanje slednjih, kljub povečevanju prometa. Posledice lahko pripišemo zelo nizkim maloprodajnim cenam klicev znotraj omrežja Si.mobil in povečevanju deleža naročnikov nasproti deležu predplačnikom, ki za klice znotraj omrežja plačujejo precej višje maloprodajne cene. Poleg tega se delež prihodkov, ki jih Si.mobil ustvari s klici, ki izvirajo in se zaključujejo znotraj lastnega omrežja niža tudi zaradi višanja deleža prihodkov, ki jih Si.mobil ustvari z zaključevanjem klicev iz drugih mobilnih omrežij, še posebej iz omrežja Mobitel, kjer je ob skoraj enaki izmenjavi količine prometa med obema operaterjema v veljavi relativno visoko asimetrična cena. Na enaki podlagi lahko utemeljimo tudi rast deleža prihodkov, ki jih ustvari Mobitel z zaključevanjem klicev iz lastnega omrežja.

Slika 22: Primerjava prihodkov iz naslova klicev, začetih in zaključenih v lastnem omrežju med operaterji



Vir: APEK, 2006

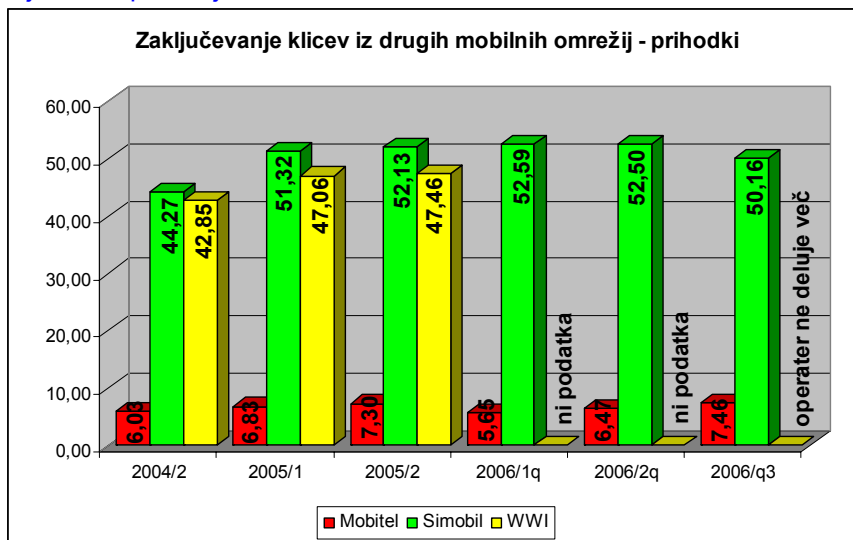
Slika 23: Primerjava minut klicev, ki izvirajo iz drugih mobilnih omrežij zaključenih v lastnem omrežju med operaterji



Vir: APEK, 2006

Naraščanje deleža aktivnih uporabnikov, ki ga v zadnjem obdobju beleži Si.mobil, se odraža tudi na prometu, ki ga slednji zaključi v lastnem omrežju, izvira pa iz drugih mobilnih omrežij. Delež tega prometa namreč skladno s povečevanjem prometa v lastnem omrežju padajo.

Slika 24: Primerjava prihodkov iz naslova minut klicev, ki izvirajo iz drugih mobilnih omrežij zaključenih v lastnem omrežju med operaterji



Vir: APEK, 2006

7. Merila za presojo pomembne tržne moči

7.1. Kriteriji za analizo upoštevnega trga 16

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

1. Tržni deleži operaterjev na upoštevem trgu in spreminjanje njihovih tržnih deležev pri zaključevanju govornih klicev
2. Ovire za vstop na upoštevni trg in vpliv na potencialno konkurenco na tem trgu
3. Vpliv velikih uporabnikov na moč operaterja - Izravnalna kupna moč

Na podlagi navedenih kriterijev se je agencija prepričala o obstoju pomembne tržne moči Mobitela d.d. in Si.mobila d.d., uporaba drugih kriterijev pa ne bi mogla dati drugačnega rezultata.

7.2. Tržni deleži operaterjev na upoštevem trgu in spreminjanje slednjih

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

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

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

100% tržni delež in monopolni položaj, ki ga imata za zaključevanje klicev na posamičnih omrežjih Mobitel in Si.mobil, kažeta na prevladujočo tržno moč omenjenih podjetij, ki jo uživata vsak zase na upoštevem trgu.

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

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

Ker predstavlja posamezno omrežje, ki ga upravljata Mobitel oziroma Si.mobil ločen upoštevni trg pod izključnim nadzorom prvega oziroma drugega operaterja, ne obstaja možnost, da bi drugi operaterji nanj vstopili. Ovire za vstop na trg so torej povsem nepremostljive, razen kolikor bi operater zavestno omogočil dostop drugih operaterjev do njegovih ključnih omrežnih elementov (na primer dostop do radijskega dela, HLR, VLR) in lastnih SIM kartic s posebno tehnologijo, ki bi omogočala izbiro klicanega operaterja pri posameznem končnem uporabniku. Taka odločitev v luči dejstva, da operater želi ohraniti nadzor nad svojimi uporabniki, ni realna, zato novi operaterji na posamični upoštevni trg 16 ne morejo vstopiti.

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

Prisotnost kupcev s pogajalsko močjo lahko omeji ponudnikovo možnost, da bi se obnašal neodvisno od trga. Takšna izravnalna kupna moč je lahko posledica kupčevega obsega oziroma velikosti, količine storitve, ki jo kupuje ali kompenzacijskega faktorja. Kjer so torej kupci zadosti veliki in imajo zadosti moči, se lahko racionalno odzovejo na vsak poskus za zvišanje cen prodajalca.

Agencija je glede na to preverjala deleže pri celotnem številu zaključenih minut, ki bi lahko kazali na večjo ali manjšo moč posameznega operaterja pri pogajanjih. Največji delež vseh klicev v javnih mobilnih telefonskih omrežjih se zaključi v omrežju Mobitel. Delež v opazovanem obdobju sicer pada, vendar je še vedno nad 80%, kar predstavlja visok delež. Si.mobil je delež klicev, ki jih zaključi v lastnem omrežju v merjenem obdobju uspel povečati za 7% na skoraj 19% in kaže tendenco rasti. Povečevanje prometa zmanjšuje stroške govornih klicev na minuto v omrežju. Tržni deleži operaterja, ki je zadnji vstopil na trg so bili vseskozi izjemno majhni, okoli 2%. Razvidna je tendenca razporejanja tržnih deležev zaključevanja klicev, ki pa je enakomerna in je pričakovati njeno nadaljevanje, predvsem v luči razporejanja tržnih deležev aktivnih uporabnikov.

Izkušnje na trgu pa vendarle kažejo na odsotnost možnosti uveljavljanja pomembne tržne moči na strani povpraševanja. Kljub majhnemu tržnemu deležu je tako denimo Si.mobilu d.d. uspelo brez intervencije regulatorja izpogajati visoko stopnjo asimetrije, po drugi strani pa Mobitel d.d. v pogajanjih ni uspel uveljaviti bistvenega zmanjšanja asimetrije v zadnjih mesecih pred analizo. Prav tako Telekomu Slovenije d.d. kot največjemu fiksnemu operaterju s Si.mobilom d.d. ni uspelo izpogajati enako ugodnih cen kot mobilnim operaterjem. Posledično izravnalna kupna moč nobenega operaterja ni taka, da bi lahko ogrozila obstoj pomembne tržne moči drugega operaterja.

8. Predlagane obveznosti na upoštevem trgu 16

Agencija v nadaljevanju ugotavlja, katere obveznosti bi bile za operaterja Mobitel in Si.mobil kot OPTM primerne za preprečevanje obstoječih oz. potencialnih motenj na trgu in jih je mogoče naložiti operaterju na podlagi ZEKom. Agencija je pri izbiri obveznosti upoštevala tudi zahtevano načelo sorazmernosti.

Mobitelu in Si.mobilu bi bilo potrebno na podlagi ugotovitev iz analize podatkov naložiti sledeče obveznosti:

1. Obveznost dopustitve operaterskega dostopa do določenih omrežnih zmogljivosti in njihove uporabe (v nadaljevanju: obveznost dopustitve operaterskega dostopa)
2. Obveznost zagotavljanja enakega obravnavanja (nediskriminatornost),
3. Obveznost zagotavljanja preglednosti (transparentnost),
4. Obveznost cenovnega nadzora in vzpostavitve stroškovnega računovodstva,
5. Obveznost ločitve računovodskih evidenc.

8.1. Obveznost dopustitve operaterskega dostopa

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

Operaterja Mobitel in Si.mobil imata monopol pri zaključevanju govornih klicev vsak v svojem omrežju, kar jima omogoča sprejemanje odločitev povsem neodvisno od ravnanj ostalih udeležencev na trgu ter jima omogoča, da preprečita ali omejita operaterski dostop ostalim operaterjem. Le z medomrežno povezavo pa lahko ostali operaterji dostopajo do njunih končnih uporabnikov. Operaterski dostop bi lahko preprečevala ali omejevala tudi s postavitvijo tehničnih ali ekonomskih pogojev in podobnim. V primeru opustitve te obveznosti, dostop do njunih končnih uporabnikov ne bi bil mogoč.

Ta obveznost je zato potrebna, da se zagotovi povezljivost omrežij, ki imajo svoje končne uporabnike. Zato je potrebno Mobitelu in Si.mobilu na podlagi 26. člena ZEKom naložiti obveznost sklenitve medomrežne povezave z zainteresiranimi operaterji.

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

Poleg tega Mobitel in Si.mobil ne smeta zavrniti že odobrenega operaterskega dostopa do zmogljivosti. Agencija je prepričana, da je ta obveznost nujna, saj bi zavrnitev že odobrenega dostopa pomenila onemogočanje operaterskega dostopa, kar bi imelo za posledico, da bi moral zavrnjeni operater iskati alternativno pot za dostop do končnih uporabnikov OPTM, ki pa, kot je pokazala pričujoča analiza, ne obstaja.

Agencija ugotavlja, da je treba zaradi preprečitve morebitnega zavlačevanja pri medomrežnem povezovanju na strani operaterjev s pomembno tržno močjo za zaključevanje

klicev kot dodaten pogoj naložiti tudi roke za vzpostavitev medomrežne povezave. Agencija ugotavlja, da bi bil primeren rok za vzpostavitev delujoče medomrežne povezave za zaključevanje prometa največ 30 dni od prejema zahteve operaterja.

Agencija ugotavlja, da bi bil primeren rok za vzpostavitev delujoče medomrežne povezave za zaključevanje prometa največ 30 dni od prejema popolne razumne zahteve operaterja, ki vsebuje in upošteva vse elemente, kot so določeni v vzorčni ponudbi, ki jo ima operater s pomembno tržno močjo objavljeno na svojih spletnih straneh.

Agencija je ugotovila, da so naložene obveznosti sorazmerne glede na koristi pri vzpostavljanju učinkovite konkurence na trgu. Operaterski dostop operaterjem medsebojno omogoča, da dostopajo do končnih uporabnikov. Prav tako so obveznosti potrebne in sorazmerne z vidika varstva konkurence in zaščite končnih uporabnikov in le z njihovimi naložitvami se lahko slednje tudi doseže. Opustitev obveznosti bi namreč neposredno negativno vplivale tudi na konkurenco na maloprodajnem trgu. Omenjene obveznosti morata operaterja Mobitel in Si.mobil izpolniti takoj od naložitve teh obveznosti.

8.2. Obveznost enakega obravnavanja

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

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

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

Zaradi navedenega agencija Mobitelu in Si.mobilu nalaga obveznost enakega obravnavanja, v okviru katere morata zagotoviti enake pogoje v enakovrednih okoliščinah za vse operaterje in jim morata nuditi storitve in informacije v zvezi z operaterskim dostopom pod enakimi pogoji in enake kvalitete kot za svoje lastne storitve.

Mobitel in Si.mobil lahko kot OPTM narekujeta pogoje zaključevanja klicev v lastnem omrežju in bi lahko z diskriminatornim obnašanjem postavila določenega operaterja v boljši položaj naproti ostalim. Na enak način bi lahko pri nudenju storitev zaključevanja govornih klicev diskriminirala druge operaterje nasproti svojemu vertikalno integriranemu delu, ki deluje v smislu maloprodajnega nudenja javnih mobilnih telefonskih storitev svojim končnim uporabnikom. Zaradi navedenega je treba cene zaključevanja govornih klicev, ki jih nudita svojemu vertikalno integriranemu delu oz. sama sebi v sklopu klica končnih uporabnikov v lastnem omrežju, primerjati s cenami, ki jih nudita drugim operaterjem. V nasprotnem primeru bi prišlo do izrivanja konkurence, ki ne bi imela možnosti konkurenčnega delovanja, Mobitelove in Si.mobilove cene za končne uporabnike pa bi bile prenizke glede na stroške in grosistične cene.



~~Iz navedenega razloga sme agencija operaterja Mobitel in Si.mobil v času trajanja odločbe kadarkoli in za katerokoli obdobje od veljavnosti odločbe dalje pozvati, da ji posredujeta podatke o količinah prometa, ki izvira in se zaključi v njenem javnem mobilnem omrežju le za njune končne uporabnike (*on-net* promet) v minutah in o prihodkih, ki jih ustvarita iz tega naslova (prihodki od *on-net* prometa) v istem časovnem obdobju. V navedeni promet in prihodke ne smejo biti vključeni promet ali prihodki, ki jih operaterja ustvarita za ali od morebitnih ponudnikov storitev ali navideznih operaterjev, ki delujejo na njihovih mobilnih omrežjih oziroma uporabljajo za svoje delovanje kakršnokoli obliko dostopa do posamičnega radijskega ali jedrnega dela njenega omrežja ali za končne uporabnike nacionalnih ali mednarodnih operaterjev, ki gostujejo na njihovih omrežjih v smislu nacionalnega ali mednarodnega gostovanja. Agencija bo iz tako pridobljenih podatkov, ali iz podatkov, ki jih od operaterjev prejme na podlagi Splošnega akta o zbiranju, uporabi in dajanju podatkov o razvoju trga elektronskih komunikacij (Uradni list RS št. 51/2006, 94/2006), izračunala povprečno maloprodajno ceno minute klica v posamičnem javnem mobilnem omrežju operaterja (maloprodajno ceno *on-net* klica) tako, da prihodke z naslova zaključevanja klicev, ki izvirajo in se zaključijo v lastnem javnem mobilnem omrežju posameznega operaterja in jih ustvarijo končni uporabniki posameznega operaterja (prihodke z naslova *on-net* klicev), deli z minutami zaključevanja klicev, ki izvirajo in se zaključijo v lastnem javnem mobilnem omrežju posameznega operaterja in jih ustvarijo končni uporabniki istega operaterja (minutami *on-net* klicev). V kolikor agencija ugotovi, da je tako izračunana cena pri posameznem mobilnem operaterju Mobitel ali Si.mobil nižja od njegove medoperaterske veleprodajne cene za zaključevanje klicev v njegovem omrežju, mu bo naložila, da kot medoperatersko veleprodajno ceno za zaključevanje klicev v njegovem omrežju uporablja tako izračunano ceno, ki jo je uporabljal tudi za svoj vertikalno integrirani del, ki deluje v smislu maloprodajnega nujenja storitev javnih mobilnih telefonskih storitev svojim končnim uporabnikom, razen če ta operater v vmesnem obdobju agenciji na enak način z izračunom ne dokaže, da je s spremembo maloprodajnih cen nepravilnosti v zvezi z obveznostjo enakega odobravanja odpravil. Le z naložitvijo tovrstnega ukrepa, ki je nujen in sorazmeren je mogoče doseči enako obravnavanje lastnega vertikalno integriranega dela, ki končnim uporabnikom istega podjetja ponuja maloprodajne storitve z vsemi drugimi operaterji, prav cena pa je eden ključnih pogojev enakega obravnavanja in hkrati polje, kjer je neenako obravnavanje v praksi najpogostejše. Z vidika varstva konkurence in zaščite končnih uporabnikov se lahko le z naložitvijo zgornje obveznosti enako obravnavanje tudi dejansko doseže. Opustitev obveznosti bi namreč neposredno negativno vplivala na konkurenco na maloprodajnem trgu. Omenjeno obveznost morata operaterja Mobitel in Si.mobil izpolniti takoj od naložitve te obveznosti.~~

Operaterjema Mobitel in Si.mobil bi bilo potrebno na podlagi 24. člena ZEKom naložiti tudi obveznost enakega obravnavanja, v smislu katere bi morala Mobitel in Si.mobil oblikovati cene zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju v smeri preprečitve oziroma odprave razlikovanja govornih klicev glede na izvor klica (bodisi iz fiksnega bodisi iz mobilnega omrežja) in glede na to iz katerega mobilnega omrežja klic izvira. Zato morata Mobitel in Si.mobil drugim operaterjem ponuditi veleprodajne cene za zaključevanje klicev v svojem posamičnem javnem mobilnem omrežju po načelu enakega obravnavanja, kar pomeni, da morajo biti te veleprodajne cene enake tako za vse druge operaterje, kot za lastni vertikalno integrirani del podjetja, ki v sklopu podjetja nudi maloprodajne storitve. Vsled dejstva, da so iz historičnih razlogov cene zaključevanja klicev v posamičnem javnem mobilnem omrežju različne glede na to, ali klici izvirajo iz omrežij na mobilni ali na fiksni lokaciji, ob tem da so višje za zaključevanje klicev, ki izvirajo iz fiksne lokacije, stroškovno pa takšna razlika v ceni ni z ničemer upravičena, se mora za dosego dolgoročne konkurenčnosti in zaščito končnih uporabnikov naložiti obveznost enakega obravnavanja vseh operaterjev, ne glede na to, ali gre za operaterje, katerih klici izvirajo na mobilni ali na fiksni lokaciji in se zaključujejo v posameznem javnem mobilnem omrežju operaterja Mobitel oz. Si.mobil.

Agencija iz navedenih razlogov zaključuje, da je treba ukrep enakega obravnavanja operaterjev, katerih klici izvirajo na mobilni lokaciji izpolniti takoj, od naložitve te obveznosti, ukrep enakega obravnavanja operaterjev ne glede, ali gre za operaterje, katerih klici izvirajo na mobilni ali na fiksni lokaciji in se zaključujejo v posameznem javnem mobilnem omrežju operaterja Mobitel oz. Si.mobil, pa najkasneje do 1.6.2007. Omenjena obveznost je nujen in sorazmeren ukrep za doseg dolgoročne konkurenčnosti in zaščite vseh končnih uporabnikov, ki ga ni mogoče doseči na drugačen način.

8.3. Obveznost zagotavljanja preglednosti

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

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

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

Agencija istočasno meni, da je družbama Mobitel in Si.mobil potrebno naložiti obveznost, da morata agencijo obvestiti o nameravanih spremembah vzorčne ponudbe najkasneje mesec dni pred spremembo skupaj z obrazložitvijo spremembe. S tem se operaterjem in agenciji omogoči, da se pravočasno odzovejo na morebitne spremembe vzorčne ponudbe, ki bi na primer za medomrežno povezovanje postavljala nepotrebne dodatne pogoje ali diskriminirale določene operaterje.

Agencija ocenjuje, da bi v praksi lahko prišlo do tega, da bi Mobitel ali Si.mobil posameznim operaterjem pri pogajanjih ponujala različne pogoje za operatorski dostop, v primeru, da agencija Mobitelu in Si.mobilu ne bi naložila obveznosti objave vzorčne ponudbe za dostop do omrežja. Objava vzorčne ponudbe je sorazmeren ukrep, saj prispeva k transparentnemu delovanju Mobitela in Si.mobila, hkrati pa dopolnjuje naloženo obveznost enakega obravnavanja.

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

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

zaradi visokih vstopnih ovir na trg. Zaradi navedenega naj se Mobitelu in Si.mobilu na podlagi 23. člena ZEKom naloži obveznost preglednosti, na podlagi katere morata Mobitel in Si.mobil objaviti vse pogoje (tehnične specifikacije, cene in druge pogoje), ki jih je potrebno izpolniti za dostop do njunega omrežja in sicer takoj od naložitve te obveznosti.

8.4. Obveznost cenovnega nadzora in vzpostavitve stroškovnega računovodstva ter obveznost ločenih računovodskih evidenc.

Agencija je pri izbiri obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva ter ločitve računovodskih evidenc upoštevala dejstvo, da je vsak izmed operaterjev monopolist pri zaključevanju klicev v lastnem omrežju, ki predstavlja ločen upoštevni trg, po drugi strani pa je upoštevala tudi breme, ki ga tovrstne obveznosti predstavljajo za posameznega operaterje, pri čemer je vendarle treba upoštevati tudi njuno absolutno velikost v smislu števila zaključenih klicev v njunem omrežju in tržni delež na maloprodajnem trgu mobilnih storitev, predvsem pa je agencija pri nalaganju obveznosti upoštevala izkušnje iz prejšnjih let in dobre prakse ostalih regulatorjev ter zasledovala cilj, ki je zagotavljanje dolgoročne konkurenčnosti in varovanje interesov končnih uporabnikov.

8.4.1. Obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva – Mobitel

Za družbo Mobitel d.d. agencija predlaga obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva, v okviru katere bo družba morala upoštevati naslednja pravila:

1. Cena zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju mora biti stroškovno naravnana in sme znašati največ 0,0681€ (16,33 SIT) brez DDV. Agencija lahko v času veljavnosti odločbe zahteva prilagoditev cene zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju na podlagi stroškovnih kalkulacij družbe Mobitel d.d. ali na podlagi metod stroškovnega računovodstva, ki so neodvisne od tistih, ki jih uporablja Mobitel d.d. Agencija lahko med temi metodami uporabi na primer lastno metodo dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC), lahko pa upošteva tudi stroškovne cene, ki so na voljo pri drugih operaterjih mobilnih omrežij.
2. Mobitel d.d. mora najkasneje 1.6.2007 izenačiti cene zaključevanja klicev iz javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji s cenami zaključevanja klicev iz javnih mobilnih telefonskih omrežij, do navedenega datuma pa veljavnih cen za te storitve ne sme zviševati.
3. Družba Mobitel d.d. mora agenciji stroškovno dokazati vse druge cene storitev, ki so potrebne za zaključevanje klicev v njegovem omrežju, in za te storitve oblikovati stroškovne cene. ~~Pred začetkom zaračunavanja zaključevanja SMS sporočil mora družba Mobitel d.d. agenciji stroškovno dokazati medoperatersko ceno za to storitev.~~ Agencija lahko v času veljavnosti odločbe zahteva prilagoditev navedenih cen na podlagi stroškovnih kalkulacij družbe Mobitel d.d. ali na podlagi metod stroškovnega računovodstva, ki so neodvisne od tistih, ki jih uporablja Mobitel d. d. Agencija lahko med temi metodami uporabi na primer lastno metodo dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC), lahko pa upošteva tudi stroškovne cene, ki so na voljo pri drugih operaterjih mobilnih omrežij.
4. Najkasneje do 30.6.2007 je družba Mobitel d.d. dolžna posredovati agenciji natančen opis sistema stroškovnega računovodstva, ki temelji na preteklih stroških in metodi popolno alociranih stroškov, ki prikazuje vsaj glavne kategorije po katerih so stroški razvrščeni v skupine in pravila razporejanja stroškov ter uporabljene ključne in hkrati krajšo različico objaviti na spletni strani.

5. Najkasneje do 31.3.2008, ko bo družba razpolagala s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, mora Mobitel d.d. izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov na podlagi podatkov koledarskega leta 2007, in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov.
6. Najkasneje do 31.3.2009, ko bo družba razpolagala s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi:
 - preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov in
 - metode dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC)na podlagi podatkov koledarskega leta 2008 in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov.
7. Pri oblikovanju cen in alokaciji stroškov na stroškovne nosilce mora družba Mobitel d.d. dosledno upoštevati priporočila Evropske komisije in smernice ERG ter načela vzročnosti, objektivnosti, doslednosti, transparentnosti in vzorčenja.

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

Cene zaključevanja klicev v javno mobilno telefonsko omrežje so previsoke, če lahko operater doseže nerazumno visoke dobičke, brez bojazni po izgubi tržnega deleža. Se pravi, da izgubo prihodkov na maloprodajnem trgu krije s prihodki na grosističnem trgu. To se lahko zgodi, če ima operater na trgu monopol in s tem prevladujoč tržni položaj. Družba Mobitel d.d. ima lahko zaradi odsotnosti učinkovite konkurence ekonomski interes za določena ravnanja, kot je potencialno postavljanje prekomernih cen v škodo končnih uporabnikov, ob odsotnosti regulacije pa obstaja možnost uresničevanja tega interesa. Ravno tako je družba Mobitel d.d. monopolist pri nujenju zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju in lahko izkorišča to prednost pri opravljanju navedenih storitev. Tako lahko družba Mobitel d.d. na eni strani za druge operaterje oblikuje ceno za zaključevanje govornih klicev v svojem omrežju na visoki ravni, po drugi strani pa zato lahko ponuja ugodne cene za zaključevanje govornih klicev vzpostavljenih in zaključenih v lastnem mobilnem omrežju.

Družbi Mobitel d.d. je bila z odločbo št. 300-107/2005/19 z dne 20.1.2006 med drugimi naložena tudi obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva in sicer, da vzpostavi za podporo stroškovni naravnosti cen sistem stroškovnega računovodstva, ki temelji na preteklih stroških in metodi popolno alociranih stroškov, zagotovi revidiranje tega sistema ter ga hkrati objavi tudi na svoji spletni strani. V skladu z vzpostavljenim sistemom stroškovnega računovodstva je morala družba Mobitel d.d. izračunati stroškovno ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju in hkrati Agenciji predložiti stroškovno dokumentacijo in podrobno kalkulacijo izračunanih stroškovnih cen zaključevanja govornih klicev v lastnem omrežju. Agencija je preučila dosedanje stanje in učinke že naložene obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva iz izdane odločbe, ter pri tem ugotovila, da družba Mobitel d.d. utegne omejevati razvoj konkurence s postavljanjem cen, ki

niso stroškovno naravnane in ki bi bile v škodo končnih uporabnikov. Pri tem je Agencija uporabila metodo stroškovnega računovodstva, ki je neodvisna od tiste, ki jo uporablja operater. Podlaga za izračun so bile stroškovne kalkulacije posredovane s strani družbe Mobitel d.d., od katerih je agencija odbila stroške, ki so očitno povezani izključno s storitvami na maloprodajnem trgu. Tako je Agencija izračunala stroškovno ceno zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju Mobitela d.d. in sicer, da ta lahko znaša največ največ 0,0681€ (16,33 SIT brez DDV). Tako bo agencija na podlagi 5. odstavka 27. člena ZEKom zahtevala takojšnjo prilagoditev cen.

Že implementirano metodologijo bi bilo potrebno dopolniti v smeri povečanja stroškovne učinkovitosti, saj se je v preteklosti izkazalo, da so nekateri ključni za razporeditev stroškov na stroškovne nosilce nepregledni oziroma ni zadoščeno objektivnemu razporejanju stroškov z namenom enakega obravnavanja storitev, ki jih Mobitel zagotavlja sam sebi in ostalim operaterjem. Nadalje bi bilo mogoče doseči cene, ki bi temeljile na stroških učinkovitega zagotavljanja storitev, z dodatnim izračunom cene na podlagi metodologije dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC). S tem pa bi družbo Mobitel d.d. spodbujali k zniževanju stroškov in k učinkovitemu poslovanju. Agencija ugotavlja, da je naložitev take obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva upravičena, saj je posledično namenjena pospeševanju učinkovitosti in trajnosti konkurence ter povečanju koristi potrošnikov.

Agencija tudi nadalje nalaga obveznosti stroškovne naravnosti cen, ki temelji na preteklih stroških in metodi popolno alociranih stroškov. Zato je družba Mobitel d.d. dolžna ohraniti obstoječo stroškovno naravnost in oblikovanje stroškovnih cen tudi v skladu z doslednim upoštevanjem priporočil in smernic, ki jih sprejema Evropska komisija oziroma skladnosti z veljavnimi priporočili in stališči Skupine Evropskih regulatorjev (ERG).

Družba Mobitel d.d. mora najkasneje do 30.6.2007 posredovati agenciji natančen opis sistema stroškovnega računovodstva, ki temelji na preteklih stroških in metodi popolno alociranih stroškov, ki prikazuje vsaj glavne kategorije po katerih so stroški razvrščeni v skupine in pravila razporejanja stroškov ter uporabljene ključne in hkrati krajšo različico objaviti na spletni strani. Iz metode razporejanja stroškov, prihodkov, sredstev in obveznosti za posamezno storitev mora biti jasno razviden način kako so stroški razporejeni od njihovega nastanka do razporeditve na aktivnosti ter v končni fazi alocirani na stroškovni nosilec. Naložena metodologija družbi Mobitel d.d. preko povračila stroška kapitala, ugotovljenega s pomočjo metode WACC, tudi zagotavlja primerno stopnjo donosnosti naložbe glede na vložena sredstva in s tem povezana tveganja.

Družba Mobitel d.d. mora najkasneje do 31.3.2008, ko družba že razpolaga s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov na podlagi podatkov koledarskega leta 2007 in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov. Nadalje mora družba Mobitel d.d. najkasneje do 31.3.2009, ko bo družba razpolagala s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi:

- preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov in
- dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC)

na podlagi podatkov koledarskega leta 2008 in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov. Ta način edini zagotavlja dolgoročno konkurenčnost in varstvo končnih uporabnikov, saj dolgoročno le upoštevanje stroškovne cene učinkovitejšega operaterja omogoča izenačenje cene zaključevanja klicev med operaterji, ki je podlaga za pozitiven vpliv na maloprodajne cene on-net in off-net klicev, kar ima za posledico učinkovitejšo konkurenčnost operaterjev na trgu.

S tem se dosledno zagotavlja, da bo za oblikovanje cene uporabljena tista metodologija, ki bo tudi v praksi pokazala na najučinkovitejši način zagotavljanja storitve. Ob tem sme agencija stroškovno izračunano ceno operaterja kadarkoli preveriti na podlagi lastne stroškovne metode in stroškovnih izračunov drugih operaterjev omrežij, ter v primeru izračuna nižje stroškovne cene, izračunane na podlagi takšne metode, od operaterja zahtevati upoštevanje slednje pri določitvi cene medomrežnega zaključevanja klicev.

Naložena obveznost skupaj s postavljenimi roki je primerna in sorazmerna. Nadzor nad grosističnimi cenami je namreč nujno potreben, da se drugim operaterjem omogoči dostopnost komunikacijskih storitev na grosističnem trgu po takšnih cenah, ki bi jim v nadaljevanju omogočale konkurenčnost na maloprodajnih trgih.

Trenutno ima družba Mobitel oblikovane cene zaključevanja klicev v svoje javno mobilno telefonsko omrežje različno glede na različne operaterje omrežij, iz katerih ti klici izvirajo (omrežja na fiksni lokaciji in druga mobilna omrežja). Takšne cene niso stroškovno naravnane, zato agencija nalaga družbi Mobitel d.d., da najkasneje do 1.6.2007 vzpostavi popolno izenačitev cen govornih klicev iz javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji tako, da bodo te ustrezale cenam zaključevanja klicev iz drugih javnih mobilnih telefonskih omrežij. Agencija se je za spremembo dosedanje obveznosti, ki je izenačitev predvidevala 1.1.2008 odločila iz razloga, ker bi lahko nadaljnje vzdrževanje te cene na višjem nivoju pomenilo previsoke medoperaterske cene, ki bi imele zlasti v času naglega razvoja IP telefonije na fiksni lokaciji za posledico tudi previsoke maloprodajne cene tovrstnih storitev v škodo končnih uporabnikov.

8.4.2. Ločeno vodenje računovodskih evidenc – Mobitel

Družbi Mobitel d.d., Vilharjeva 23, Ljubljana, se naloži obveznost ločitve računovodskih evidenc (1. odstavek 25. člena ZEKom), v okviru katere mora:

1. ločiti računovodske evidence za dejavnost, povezano z zaključevanjem govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, ~~vključno z zaključevanjem SMS sporočil,~~ od računovodskih evidenc za ostale dejavnosti,
2. pripraviti ločene računovodske evidence za dejavnost, povezano z zaključevanjem govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, ~~vključno z zaključevanjem SMS sporočil,~~ znotraj katere mora posredovati ločene računovodske evidence za storitve, ki jih zagotavlja sam sebi ločeno od storitev, ki jih zagotavlja ostalim operaterjem,
3. najkasneje do 31.3.2008, ko družba že razpolaga s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, posredovati agenciji ločene računovodske evidence po metodologiji FAC HCA, kot izhaja iz prve in druge alineje,
4. najkasneje do 31.3.2009, ko družba že razpolaga s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, posredovati Agenciji ločene računovodske evidence po metodologiji FAC HCA in LRIC, kot izhaja iz prve in druge alineje.

Na podlagi 25. člena ZEKom lahko agencija operaterju omrežja s pomembno tržno močjo naloži obveznost, da vodi računovodske evidence za določene dejavnosti, povezane z medomrežnim povezovanjem oziroma operaterskim dostopom, ločeno od računovodskih evidenc za ostale dejavnosti. Namen uvedbe takšne obveznosti je nadzorovanje izpolnjevanja obveznosti enakega obravnavanja ali preprečitev neutemeljenega navzkrižnega subvencioniranja. Z ločenimi računovodskimi evidencami je omogočen nadzor nad cenami za isto storitev, ki jo operater zagotavlja sebi in drugim operaterjem. Agencija lahko s tem nadzoruje, da cene niso določene previsoko in ugotavlja ali družba Mobitel d.d. izpolnjuje naložene obveznosti iz te odločbe.

Obveznost preglednosti svojih grosističnih in internih obračunskih cen se naloži operaterju s pomembno tržno močjo, ki sam izvaja tako grosistične storitve kot tudi maloprodajne storitve.

V takih primerih je namreč preglednost pogosto manjša kot v primeru, če navedeni vrsti storitev opravljata dve ločeni pravni osebi. Posledično bi lahko družba Mobitel d.d. poslovala tako, da bi sama sebi zagotavljala ugodnejše cenovne pogoje pri dostopu do omrežja, kot ostalim operaterjem. Agencija zato ugotavlja, da je naložitev obveznosti preglednosti internih obračunskih cen nujno potrebna zaradi enakega obravnavanja operaterjev.

Obveznosti, ki jih Agencija naloži operaterju s pomembno tržno močjo, morajo biti sorazmerne s koristmi, ki so posledica izpolnitve teh obveznosti. Ne glede na to, da obveznost preglednosti internih obračunskih cen pomeni globlje posege v organizacijsko strukturo družbe Mobitel d.d., Agencija ugotavlja, da je naložitev navedenih obveznosti nujno potrebna, saj z drugimi obveznostmi ni mogoče doseči pričakovanih koristi preglednosti poslovanja z drugimi operaterji in sami sabo. Agencija ocenjuje, da je naložena obveznost sorazmerna in nujna tudi v smislu, da težav na trgu ni mogoče odpravljati z milejšimi ukrepi, ki bi pripomogli k učinkoviti konkurenci na trgu in bi podpirali interese končnih uporabnikov. Obveznosti enakega obravnavanja namreč ni mogoče učinkovito izvajati brez preglednosti poslovanja operaterja z drugimi operaterji in s samim sabo. Z vidika zahtevnosti je sorazmeren tudi postavljeni rok za izpolnitev obveznosti.

Družba Mobitel d.d. je dolžna računovodske evidence (po metodologiji FAC HCA) za dejavnost zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju voditi ločeno od računovodskih evidenc za ostale dejavnost. Dodatno je dolžna v okviru tega pripraviti ločene računovodske evidence za storitve, ki jih zagotavlja sam sebi, ločeno od storitev, ki jih zagotavlja ostalim operaterjem.

Agencija je določila datum za posredovanje ločenih računovodskih evidenc, ki temeljijo na že vzpostavljeni metodologiji FAC HCA najkasneje do 31.3.2008. Podatki morajo zajemati obračunsko obdobje 1.1.2007 - 31.12.2007, ter ponovno najkasneje do 31.3.2009 (družba ima takrat končne podatke za preteklo koledarsko leto), ko mora vključiti tudi evidence, ki temeljijo na metodologiji LRIC, ki jo mora do takrat uvesti operater. Podatki morajo zajemati obračunsko obdobje 1.1.2008 - 31.12.2008.

Družba Mobitel d.d. mora pri izpolnjevanju te obveznosti upoštevati priporočila in smernice, ki jih sprejema Evropska komisija na področju ločenega vodenja računovodstva. Družba Mobitel bo morala Agenciji v skladu s tretjim odstavkom 25. člena ZEKom predložiti računovodske evidence, vključno s podatki o prihodkih, prejetih od tretjih strank, saj bo agencija le tako lahko preverjala izpolnjevanje naložene obveznosti. ~~Vse navedeno velja v enaki meri in iz enakih razlogov tudi za dejavnost zaključevanja SMS sporočil, v kolikor bi se Mobitel v času veljavnosti te odločbe odločil, da bo zaključevanje SMS sporočil v svojem mobilnem omrežju drugim operaterjem zaračunaval.~~

8.4.3. Obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva – Si.mobil

Za družbo Si.mobil d.d. agencija predlaga obveznost cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva, v okviru katere bo družba morala upoštevati naslednja pravila:

1. Cena zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju mora biti stroškovno naravnana in sme znašati največ 0,0954 € (22,86 SIT) brez DDV. Agencija lahko v času veljavnosti odločbe zahteva prilagoditev cene zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju na podlagi stroškovnih kalkulacij družbe Si.mobil d.d. ali na podlagi metod stroškovnega računovodstva, ki so neodvisne od tistih, ki jih uporablja Si.mobil d.d. Agencija lahko med temi metodami uporabi na primer lastno metodo dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC), lahko pa upošteva tudi stroškovne cene, ki so na voljo pri drugih operaterjih mobilnih omrežij.

2. Si.mobil d.d. mora najkasneje 1.6.2007 izenačiti cene zaključevanja klicev iz javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji s cenami zaključevanja klicev iz javnih mobilnih telefonskih omrežij, do navedenega datuma pa veljavnih cen za te storitve ne sme zviševati.
3. Družba Si.mobil d.d. mora agenciji stroškovno dokazati vse druge cene storitev, ki so potrebne za zaključevanje klicev v njegovem omrežju, in za te storitve oblikovati stroškovne cene. ~~Pred začetkom zaračunavanja zaključevanja SMS sporočil mora družba Si.mobil d.d. agenciji stroškovno dokazati medoperatersko ceno za to storitev.~~ Agencija lahko v času veljavnosti odločbe zahteva prilagoditev navedenih cen na podlagi stroškovnih kalkulacij družbe Si.mobil d.d. ali na podlagi metod stroškovnega računovodstva, ki so neodvisne od tistih, ki jih uporablja Si.mobil d. d. Agencija lahko med temi metodami uporabi na primer lastno metodo dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC), lahko pa upošteva tudi stroškovne cene, ki so na voljo pri drugih operaterjih mobilnih omrežij.
4. Družba Si.mobil d.d. mora svojo stroškovno naravnano ceno zaključevanja klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju postopno približevati stroškovni ceni učinkovitega operaterja tako, da mora:
 - najkasneje do 31.3.2008 zmanjšati asimetrijo z najnižjo ceno zaključevanja klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju v Sloveniji na 1 : 1,25 in
 - najkasneje do 31.3.2009 izenačiti ceno zaključevanja klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju z najnižjo ceno zaključevanja klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju v Sloveniji.
8. Najkasneje do 30.6.2007 je družba Si.mobil d.d. dolžna posredovati agenciji natančen opis sistema stroškovnega računovodstva, ki temelji na preteklih stroških in metodi popolno alociranih stroškov, ki prikazuje vsaj glavne kategorije po katerih so stroški razvrščeni v skupine in pravila razporejanja stroškov ter uporabljene ključne in hkrati krajšo različico objaviti na spletni strani.
9. Najkasneje do 31.3.2008, ko bo družba razpolagala s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, mora Si.mobil d.d. izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov na podlagi podatkov koledarskega leta 2007, in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov.
10. Najkasneje do 31.3.2009, ko bo družba razpolagala s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, mora Si.mobil d.d. izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov na podlagi podatkov koledarskega leta 2008, in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov.
11. Pri oblikovanju cen in alokaciji stroškov na stroškovne nosilce mora družba Si.mobil d.d. dosledno upoštevati priporočila Evropske komisije in smernice ERG ter načela vzročnosti, objektivnosti, doslednosti, transparentnosti in vzorčenja.

Na podlagi 27. člena ZEKom lahko agencija operaterju omrežja s pomembno tržno močjo naloži obveznost v zvezi s pokrivanjem stroškov in kontrolo cen, vključno z obveznostmi glede stroškovne naravnosti cen in obveznostmi glede sistemov stroškovnega računovodstva, v povezavi z zagotavljanjem zaključevanja govornih klicev v javnem

mobilnem telefonskem omrežju. Agencija naloži navedeno obveznost, v kolikor oceni, da bi operater omrežja s pomembno tržno močjo zaradi pomanjkanje učinkovite konkurence utegnil obdržati ali previsoke cene ali prenizko razliko med maloprodajnimi in grosističnimi cenami v škodo končnih uporabnikov.

Cene zaključevanja klicev v javno mobilno telefonsko omrežje so previsoke, če lahko operater doseže nerazumno visoke dobičke, brez bojazni po izgubi tržnega deleža. Se pravi, da izgubo prihodkov na maloprodajnem trgu krije s prihodki na grosističnem trgu. To se lahko zgodi, če ima operater na trgu monopol in s tem prevladujoč tržni položaj. Družba Si.mobil d.d. ima lahko zaradi odsotnosti učinkovite konkurence ekonomski interes za določena ravnanja, kot je potencialno postavljanje prekomernih cen v škodo končnih uporabnikov, ob odsotnosti regulacije pa obstaja možnost uresničevanja tega interesa. Ravno tako je družba Si.mobil d.d. monopolist pri nujenju zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju in lahko izkorišča to prednost pri opravljanju navedenih storitev. Tako lahko družba Si.mobil d.d. na eni strani za druge operaterje oblikuje ceno za zaključevanje govornih klicev v svojem omrežju na visoki ravni, po drugi strani pa zato lahko ponuja ugodne cene za zaključevanje govornih klicev vzpostavljenih in zaključenih v lastnem mobilnem omrežju.

Družbi Si.mobil d.d. je bila z odločbo št. 300-110/2005/16 z dne 20.1.2006 med drugimi naložena tudi obveznost cenovnega nadzora in sicer, da najkasneje v petnajstih dneh pred spremembo cen zaključevanja govornih klicev iz javnih telefonskih omrežij, agenciji predloži podrobno kalkulacijo spremenjenih cen zaključevanja vseh vrst govornih klicev v svoje omrežje, iz katere bodo razvidni vsi elementi te cene, vključno s stroškovno strukturo lastne cene ter dinamika približevanja enotni ceni zaključevanja vseh vrst klicev v njenem omrežju. V skladu z vzpostavljenim sistemom stroškovnega računovodstva je morala družba Si.mobil d.d. izračunati stroškovno ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju in hkrati agenciji predložiti stroškovno dokumentacijo in podrobno kalkulacijo izračunanih stroškovnih cen zaključevanja govornih klicev v lastnem omrežju. Agencija je preučila dosedanje stanje in učinke že naložene obveznosti cenovnega nadzora iz izdane odločbe, ter pri tem ugotovila, da družba Si.mobil d.d. utegne omejevati razvoj konkurence s postavljanjem cen, ki niso stroškovno naravnane in ki bi bile v škodo končnih uporabnikov. Pri tem je agencija uporabila metodo stroškovnega računovodstva, ki je neodvisna od tiste, ki jo uporablja operater. Podlaga za izračun so bile stroškovne kalkulacije posredovane s strani družbe Si.mobil d.d., od katerih je agencija odbila stroške, ki so očitno povezani izključno s storitvami na maloprodajnem trgu. Tako je agencija izračunala stroškovno ceno zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju Si.mobil d.d. in sicer, da ta lahko znaša največ 0,0954 € (22,86 SIT brez DDV). Tako bo agencija na podlagi 5. odstavka 27. člena ZEKom zahtevala prilagoditev cen.

Že implementirano metodologijo bi bilo potrebno dopolniti v smeri povečanja stroškovne učinkovitosti, saj se je v preteklosti izkazalo, da so nekateri ključni za razporeditev stroškov na stroškovne nosilce nepregledni oziroma ni zadoščeno objektivnemu razporejanju stroškov z namenom enakega obravnavanja storitev, ki jih Si.mobil zagotavlja sam sebi in ostalim operaterjem. Agencija ugotavlja, da bi bilo za ta namen smiselno postopno zmanjšati in dolgoročno odpraviti asimetrijo z Mobitelom d.d., katerega cene že sedaj temeljijo na nižjih stroških, hkrati pa mu namerava agencija po tej analizi naložiti še dodatne obveznosti približevanja cen stroškom učinkovitega operaterja.

Agencija Si.mobilu d.d. kot izhodišče tudi v bodoče nalaga obveznosti stroškovne naravnosti cen, ki temelji na preteklih stroških in metodi popolno alociranih stroškov. Zato je družba Si.mobil d.d. dolžna vzpostaviti stroškovno naravnost in oblikovanje stroškovnih cen v skladu z doslednim upoštevanjem priporočil in smernic, ki jih sprejema Evropska komisija oziroma skladnosti z veljavnimi priporočili in stališči Skupine Evropskih regulatorjev (ERG).

Družba Si.mobil d.d. mora najkasneje do 30.6.2007 posredovati agenciji natančen opis sistema stroškovnega računovodstva, ki temelji na preteklih stroških in metodi popolno alociranih stroškov, ki prikazuje vsaj glavne kategorije po katerih so stroški razvrščeni v skupine in pravila razporejanja stroškov ter uporabljene ključne in hkrati krajšo različico objaviti na spletni strani. Iz metode razporejanja stroškov, prihodkov, sredstev in obveznosti za posamezno storitev mora biti jasno razviden način kako so stroški razporejeni od njihovega nastanka do razporeditve na aktivnosti ter v končni fazi alocirani na stroškovni nosilec. Naložena metodologija družbi Si.mobil d.d. preko povračila stroška kapitala, ugotovljenega s pomočjo metode WACC, tudi zagotavlja primerno stopnjo donosnosti naložbe glede na vložena sredstva in s tem povezana tveganja.

Družba Simobil d.d. mora najkasneje do 31.3.2008, ko družba že razpolaga s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, oblikovati in objaviti ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov na podlagi podatkov koledarskega leta 2007 in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov. Ob tem sme agencija stroškovno izračunano ceno operaterja kadarkoli preveriti na podlagi lastne stroškovne metode, ki jo izbere in določi sama in ob izračunu nižje stroškovne cene, izračunane na podlagi takšne metode, od operaterja zahtevati upoštevanje slednje pri določitvi cene medomrežnega zaključevanja klicev.

~~Pričujoča analiza je pokazala, da se razlika v količini prometa, ki ga med sabo zaključita operaterja Si.mobil in Mobitel ves čas opazovanega obdobja zmanjšuje. Očitno je, da gre trend zaključevanja klicev v smer izenačevanja prometa, ki si ga izmenjata oba operaterja, kar je pomemben argument za nižanje in končno ukinitvev asimetrije v ceni zaključevanja klicev saj jo navedena razlika v zaključenem prometu vse manj opravičuje, prav tako pa je dolgoročno ne more opravičevati niti argument morebitne razlike v stroških, ki jih z zaključevanjem prometa ustvarjata oba operaterja, saj morajo vsi operaterji stremeti k stroškovni učinkovitosti pri zagotavljanju medoperaterskih storitev. Asimetrija, ki sicer predstavlja korist za manjšega in kasnejšega vstopnika na trg, pa je po drugi strani lahko le prehodni ukrep in dolgoročno ne more predstavljati ključnega vira prihodka za operaterja.~~

Analiza je pokazala, da je promet, ki si ga izmenjata oba operaterja precej izenačen, kar je tudi argument za nižanje in končno ukinitvev asimetrije v ceni zaključevanja klicev saj jo navedena razlika v zaključenem prometu vse manj opravičuje, prav tako pa je dolgoročno ne more opravičevati niti argument morebitne razlike v stroških, ki jih z zaključevanjem prometa ustvarjata oba operaterja, saj morajo vsi operaterji stremeti k stroškovni učinkovitosti pri zagotavljanju medoperaterskih storitev. Asimetrija, ki sicer predstavlja korist za manjšega in kasnejšega vstopnika na trg, pa je po drugi strani lahko le prehodni ukrep in dolgoročno ne more predstavljati ključnega vira prihodka za operaterja.

Tako Mobitel kot Si.mobil sta izračunala lastni stroškovni ceni za zaključevanje klicev v svojih mobilnih omrežjih. Agencija je iz izračunov obeh izločila maloprodajne stroške, ki ne sodijo k oblikovanju veleprodajnih cen na podlagi veleprodajnih stroškov. Operaterja sta tako izkazala različne stroške za enako storitev, kar pomeni, da sta njuni veleprodajni ceni za enako storitev asimetrični. Agencija Si.mobilu v prehodnem obdobju ne preperečuje uveljavljati višjih stroškov in veleprodajnih cen za zaključevanje klicev, kot jih ima Mobitel, kar povedano z drugimi besedami pomeni, da prehodno dopušča nadaljevanje asimetrije, za katero pa poudarja, da je prehodni ukrep in ne temelji na razliki v prometu in ga, kot povedano zgoraj, dolgoročno ne more opravičevati niti morebitna razlika v stroških za zagotavljanje storitve zaključevanja klicev.

Prav asimetrija v ceni zaključevanja klicev je razlog, da je Si.mobil v merjenem obdobju ves čas povečeval prihodke iz naslova zaključevanja klicev iz omrežij drugih operaterjev.

Primerjava deležev prometa in prihodkov od prometa je pokazala na to nesorazmernost, saj v primeru družbe Si.mobil deleži prihodkov iz naslova zaključevanja klicev iz drugih mobilnih omrežij vedno bolj presegajo deleže zaključenega prometa. Ob skoraj izenačenem prometu, ki si ga izmenjata Mobitel in Si.mobil, ustvari slednji precej več prihodkov prav iz naslova asimetrije. Ob upoštevanju gornjih navedb je agencija prepričana, da je primerno, da sme od 31.3.2008 družba Si.mobil za oblikovanje medoperaterske cene zaključevanja klicev uporabiti stroškovno ceno, izračunano na podlagi zgoraj naložene metodologije, pri čemer pa končna cena zaključevanja klicev ne glede na višino izračunane stroškovne cene ne sme presegati stopnje asimetrije v primerjavi z najnižjo ceno zaključevanja klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju v Sloveniji za več kot faktor 1,25. Tako postopno zmanjšanje asimetrije je potrebno zaradi sorazmernosti ukrepa prehoda na enotno ceno učinkovitega operaterja, ki bo morala postopno veljati tudi za Si.mobil d.d. Agencija je prepričana, da je navedeni ukrep potreben in sorazmeren za zagotavljanje dolgoročne konkurenčnosti in varstva končnih uporabnikov, saj s pozitivnim vplivom na zmanjševanje in izenačevanje veleprodajnih cen posledično vpliva na maloprodajne cene, ki prav na področju off-net klicev omejujejo konkurenčnost posameznih operaterjev prav na škodo končnih uporabnikov, ki na dogajanju na trgu nimajo neposrednega in zadostnega vpliva.

Nadalje mora družba Si.mobil d.d. najkasneje do 31.3.2009, ko bo družba razpolagala s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem omrežju na podlagi preteklih stroškov in metode popolne alokacije stroškov na podlagi podatkov koledarskega leta 2008 in hkrati agenciji posredovati podrobno kalkulacijo stroškov, pri čemer mora biti iz kalkulacije razvidna jasna razdelitev stroškov omrežnih elementov ter osnova za razporeditev posrednih in neposrednih stroškov.

Opisani način edini zagotavlja dolgoročno konkurenčnost in varstvo končnih uporabnikov, saj le upoštevanje stroškovne cene učinkovitejšega operaterja omogoča izenačenje cene zaključevanja klicev med operaterji, ki je podlaga za pozitiven vpliv na maloprodajne cene on-net in off-net klicev, kar ima za posledico učinkovitejšo konkurenčnost operaterjev na trgu.

Naložena obveznost skupaj s postavljenimi roki je primerna in sorazmerna. Nadzor nad grosističnimi cenami je namreč nujno potreben, da se drugim operaterjem omogoči dostopnost komunikacijskih storitev na grosističnem trgu po takšnih cenah, ki bi jim v nadaljevanju omogočale konkurenčnost na maloprodajnih trgih.

Trenutno ima družba Si.mobil d.d. oblikovane cene zaključevanja klicev v svoje javno mobilno telefonsko omrežje različno glede na različne operaterje omrežij iz katerih ti klici izvirajo (omrežja na fiksni lokaciji in druga mobilna omrežja). Takšne cene niso stroškovno naravnane, zato agencija nalaga družbi Si.mobil d.d., da najkasneje do 1.6.2007 vzpostavi popolno izenačitev cen govornih klicev iz javnih telefonskih omrežij na fiksni lokaciji tako, da bodo te ustrezale cenam zaključevanja klicev iz drugih javnih mobilnih telefonskih omrežij. Agencija se je za spremembo dosedanje obveznosti, ki je izenačitev predvidevala 1.1.2008 odločila iz razloga, ker bi lahko nadaljnje vzdrževanje te cene na višjem nivoju pomenilo previsoke medoperaterske cene, ki bi imele zlasti v času naglega razvoja IP telefonije na fiksni lokaciji za posledico tudi previsoke maloprodajne cene tovrstnih storitev v škodo končnih uporabnikov.

8.4.4. Ločeno vodenje računovodskih evidenc – Si.mobil

Družbi Si.mobil d.d., se naloži obveznost ločitve računovodskih evidenc (1. odstavek 25. člena ZEKom), v okviru katere mora:

1. ločiti računovodske evidence za dejavnost, povezano z zaključevanjem govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, ~~vključno z zaključevanjem SMS sporočil,~~ od računovodskih evidenc za ostale dejavnosti,

2. pripraviti ločene računovodske evidence za dejavnost, povezano z zaključevanjem govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju, ~~vključno z zaključevanjem SMS sporočil~~, znotraj katere mora posredovati ločene računovodske evidence za storitve, ki jih zagotavlja sam sebi ločeno od storitev, ki jih zagotavlja ostalim operaterjem,
3. najkasneje do 31.3.2008, ko družba že razpolaga s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, posredovati agenciji ločene računovodske evidence po metodologiji FAC HCA, kot izhaja iz prve in druge alineje,
4. najkasneje do 31.3.2009, ko družba že razpolaga s končnimi podatki za preteklo koledarsko leto, posredovati Agenciji ločene računovodske evidence po metodologiji FAC HCA, kot izhaja iz prve in druge alineje.

Na podlagi 25. člena ZEKom lahko Agencija operaterju omrežja s pomembno tržno močjo naloži obveznost, da vodi računovodske evidence za določene dejavnosti, povezane z medomrežnim povezovanjem oziroma operatorskim dostopom, ločeno od računovodskih evidenc za ostale dejavnosti. Namen uvedbe takšne obveznosti je nadzorovanje izpolnjevanja obveznosti enakega obravnavanja ali preprečitev neutemeljenega navzkrižnega subvencioniranja. Z ločenimi računovodskimi evidencami je omogočen nadzor nad cenami za isto storitev, ki jo operater zagotavlja sebi in drugim operaterjem. Agencija lahko s tem nadzoruje, da cene niso določene previsoko in ugotavlja ali družba Si.mobil d.d. izpolnjuje naložene obveznosti iz te odločbe.

Obveznost preglednosti svojih grosističnih in internih obračunskih cen se naloži operaterju s pomembno tržno močjo, ki sam izvaja tako grosistične storitve kot tudi maloprodajne storitve. V takih primerih je namreč preglednost pogosto manjša kot v primeru, če navedeni vrsti storitev opravljata dve ločeni pravni osebi. Posledično bi lahko družba Si.mobil d.d. poslovala tako, da bi sama sebi zagotavljala ugodnejše cenovne pogoje pri dostopu do omrežja, kot ostalim operaterjem. Agencija zato ugotavlja, da je naložitev obveznosti preglednosti internih obračunskih cen nujno potrebna zaradi enakega obravnavanja operaterjev.

Obveznosti, ki jih Agencija naloži operaterju s pomembno tržno močjo, morajo biti sorazmerne s koristmi, ki so posledica izpolnitve teh obveznosti. Ne glede na to, da obveznost preglednosti internih obračunskih cen pomeni globlje posege v organizacijsko strukturo družbe Si.mobil d.d., Agencija ugotavlja, da je naložitev navedenih obveznosti nujno potrebna, saj z drugimi obveznostmi ni mogoče doseči pričakovanih koristi preglednosti poslovanja z drugimi operaterji in sami sabo. Agencija ocenjuje, da je naložena obveznost sorazmerna in nujna tudi v smislu, da težav na trgu ni mogoče odpravljati z milejšimi ukrepi, ki bi pripomogli k učinkoviti konkurenci na trgu in bi podpirali interese končnih uporabnikov. Obveznosti enakega obravnavanja namreč ni mogoče učinkovito izvajati brez preglednosti poslovanja operaterja z drugimi operaterji in s samim sabo. Z vidika zahtevnosti je sorazmeren tudi postavljeni rok za izpolnitev obveznosti.

Družba Si.mobil d.d. je dolžna računovodske evidence po metodologiji FAC HCA za dejavnost zaključevanja govornih klicev v javnem mobilnem telefonskem omrežju voditi ločeno od računovodskih evidenc za ostale dejavnosti. Dodatno je dolžna v okviru tega pripraviti ločene računovodske evidence za storitve, ki jih zagotavlja sam sebi, ločeno od storitev, ki jih zagotavlja ostalim operaterjem.

Agencija je določila datum za posredovanje ločenih računovodskih evidenc, ki temeljijo na že vzpostavljeni metodologiji FAC HCA najkasneje do 31.3.2008. Podatki morajo zajemati obračunsko obdobje 1.1.2007 - 31.12.2007, ter ponovno najkasneje do 31.3.2009 (družba ima takrat končne podatke za preteklo koledarsko leto). Podatki morajo zajemati obračunsko obdobje 1.1.2008 - 31.12.2008.

Družba Si.mobil d.d. mora pri izpolnjevanju te obveznosti upoštevati priporočila in smernice, ki jih sprejema Evropska komisija na področju ločenega vodenja računovodstva.

Si.mobil bo moral Agenciji v skladu s tretjim odstavkom 25. člena ZEKom predložiti računovodske evidence, vključno s podatki o prihodkih, prejetih od tretjih strank, saj bo agencija le tako lahko preverjala izpolnjevanje naložene obveznosti. ~~Vse navedeno velja v enaki meri in iz enakih razlogov tudi za dejavnost zaključevanja SMS sporočil, v kolikor bi se Si.mobil v času veljavnosti te odločbe odločil, da bo zaključevanje SMS sporočil v svojem mobilnem omrežju drugim operaterjem zaračunaval.~~

Tomaž Simonič
direktor