

Agencija za pošto in elektronske komunikacije
Republike Slovenije

Stegne 7
1000 Ljubljana

Ljubljana, 18.05.2009

Pripombe in predlogi Si.mobila na Analizo upoštevnega trga 7 "Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)" s predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa
Opravična številka 38241-7/2009

Spoštovani,

Si.mobil v nadaljevanju podaja pripombe in predloge na analizo upoštevnega trga 7, objavljeno na spletni strani APEK-a dne 17.04.2009.

Si.mobil uvodoma ugotavlja, da ima sedanja začasna odločba¹, katere izdaja je bila zaradi nedorečenosti regulatornih ukrepov iz leta 2007 in zaradi bistveno spremenjenih razmer na trgu² (dva nova tekmeča) sicer nujna, veliko pomanjkljivost, ki lahko stanje na trgu še poslabša, zato je nujno čim prej izdelati redno analizo ter izdati nove odločbe vsem akterjem na upoštevnem trgu. Podrobnejšo argumentacijo Si.mobil podaja v nadaljevanju.

V zvezi z določitvijo cen zaključevanja Si.mobil opozarja, da v regulatornem smislu ni dovolj zgolj določiti primerne cene za Si.mobilovo veleprodajno storitev³, ampak je potrebno poskrbeti, da bodo med operaterji določene take veleprodajne cene zaključevanja, ki bodo preprečevale izkrivljanje in omejevanje konkurence na maloprodajnem trgu.

¹ Žal je APEK z izdelavo redne analize ter s podelitvijo odločb OPTM na konkretnem trgu kljub jasnim zakonskim obveznostim (ZEKom predvideva analizo najmanj na vsaki dve leti), kljub številnim pozivom Si.mobila ter celo kljub lastnim napovedim, da bo trg na novo reguliran v letu 2008, čakal nerazumljivo dolgo. Hkrati je APEK igralcem na trgu pošiljal nasprotujoče si signale glede pričakovane cenovne regulacije (npr. izračun stroškovne cene za originacijo klicev pod 3 evrocenti v lanskoletni analizi trga 15, določitev visoke cene zaključevanja v Tušmobil...), zato je bilo možno tovrsten razvoj dogodkov predvideti.

² Dejstvo je, da je bila odločba na trgu 16, ki je za leto 2009 vpeljevala simetrijo med Mobitel in Si.mobil, izdana na začetku leta 2007. Takrat sta bila na trgu prisotna samo dva operaterja (Si.mobil in Mobitel), zato je bilo pričakovati, da se bo od nadaljevanju takratnih trendov stanje na slovenskem trgu normaliziralo, tržna deleža pa približala oziroma celo izenačila. Vendar se je v vmesnem času število operaterjev podvojilo, Mobitel je v tem obdobju izgubil 10,1 odstotne točke trga, vendar je v tem času Si.mobil pridobil le 3,7 odstotne točke, ostalo pa sta pobrala nova tekmeča. Ob tako spremenjenih pogojih, bi se seveda morala ustrezno prilagoditi tudi stališča APEK-a glede primerne cene za uvedbo simetrije. Kot kaže novoobjavljena analiza trga 15 (maj 2009), je stanje na slovenskem mobilnem trgu zaradi prevelike moči Mobitela še vedno nekonkurenčno, Mobitelova tržna moč pa taka, da ga je še vedno potrebno regulirati ex-ante. To kaže, da kljub desetletni prisotnosti Si.mobila na trgu ter kljub osemletni ex-ante regulaciji trga regulatorju in varuhu konkurence ni uspelo ustvariti pogojev za pošteno in svobodno konkurenco. V takih razmerah, ki alternativnim operaterjem onemogočajo rast ter jim preprečujejo doseganje normalnega poslovnega rezultata (kar med drugim lepo kaže tudi propad Vege leta 2006), je neprimerno trditi, da mora Si.mobil imeti enake cene in stroške kot Mobitel, samo zato, ker že 10 let deluje na tako izkrivljenem trgu.

³ Le-ta mora biti taka, da bo Si.mobilu omogočala nadaljnje investiranje in bo nagrajevala operaterja z lastnim radijskim omrežjem.

Si.mobil meni, da že samo dejstvo, da je bil APEK prisiljen sprejemati izredne ukrepe za preprečitev nepopravljive škode v primeru uveljavitve Mobitelove stroškovne cene tudi za ostale mobilne operaterje, kaže, da razmere na slovenskem mobilnem trgu še niso takšne, da bi dopuščale uvedbo simetričnih cen zaključevanja v javnih mobilnih omrežjih Mobitela in Si.mobila.

Si.mobilova glavna pripomba ter predlog za spremembo glede predmetnega dokumenta se tako nanaša na APEK-ovo določitev Mobitelove cene zaključevanja, kjer je APEK Mobitelu omogočil zaračunavanje bistveno previsoke in s tem povsem nestroškovne cene zaključevanja v višini 5,23 evrocen/minuto namesto cene, ki bi upoštevala Mobitelovo stroškovno ceno 3 evrocen/minuto.

Si.mobil ocenjuje, da je cena, ki jo je za svojo storitev v skladu z odločbo na trgu 16 izračunal Mobitel (3 evrocen), verjetno primerna, in bi jo Mobitel moral uveljaviti v razumnem prehodnem obdobju. Temu pritrjuje tudi ugotovitev APEK-a, da je mogoče nizko ceno zaključevanja klicev družbe Mobitel (3 evrocen) pripisati izredno visokemu tržnemu deležu družbe Mobitel⁴, ki je bistveno višji od običajnih tržnih deležev največjih mobilnih operaterjev v Evropi. Prav tako se strinjamo z mnenjem APEK-a, da je tako nizko Mobitelovo ceno mogoče pripisati ekonomijam obsega, kot jih drugi mobilni operaterji, vključno s Si.mobilom, ne morejo doseči.

APEK v analizi sicer pravilno ugotavlja, da bi uveljavitev Mobitelove stroškovne cene v višini 3 evrocen/minuto kot referenčne cene za Mobitelove konkurente ogrozile prihodke Si.mobila in ostalih konkurentov, s čimer bi bile ogrožene investicije operaterjev in s tem pravica končnih uporabnikov do izbire, saj bi Mobitelove konkurente poslovno uničila.

Žal pa odločitev APEK-a, da namesto da bi omogočil zaračunavanje različnih cen za Mobitelovo in za Si.mobilovo veleprodajno storitev, Mobitelu omogoči zaračunavanje bistveno višje cene (5,23 evrocen/minuto), kot pa si jo je Mobitel izračunal sam, povzroča prav tako resen konkurenčen problem na povezanih trgih.

Odločitev APEK-a, da Mobitelu na njegovo stroškovno ceno prizna še dodatno 74% maržo, medtem ko Si.mobilu ne omogoča niti pokritja njegove stroškovne cene, nastanka nepopravljive škode na prepreči, ampak problem samo prenese z veleprodajnega na maloprodajni trg. Tovrstna odločitev bo namreč Mobitelu vsak mesec učinkovanja začasne odločbe omogočila cca. 1MIO EUR dodatnih prihodkov iz naslova veleprodaje, prejetih s strani šibkejših tekmecev, s katerimi bo lahko Mobitel le-te »uničil« na maloprodajnem trgu.

Z vidika varstva konkurence, predvsem preprečevanja cenovnega izrivanja in plenilskih cen, je nedopustno, da nacionalni regulator elektronskih komunikacij največjemu operaterju mobilnih storitev s prevladujočim tržnim položajem, ki za več kot 20 odstotnih točk presega povprečni tržni delež vodilnih mobilnih operaterjev v državah EU, dopušča in celo omogoči obračunavanje več kot 70% marže pri veleprodajni storitvi, pri kateri marže sploh ne bi smel obračunavati (oziroma je le-ta omejena v okviru dopustnih okvirov v izračunu stroškov kapitala).

Iz veljavnih dokumentov APEK kot tudi priporočil ERG izhaja, da morajo biti cene zaključevanja stroškovno naravnane, in da smejo operaterji upoštevati le tiste stroškovne kategorije, ki so po svoji vsebini in namenu primerne za vključitev v tovrsten izračun.

APEK s tako ureditvijo de-facto legalizira navzkrižno subvencioniranje med maloprodajnimi in veleprodajnimi storitvami Mobitela, namesto da bi ga skladno z veljavno zakonodajo preprečeval. Tako oblikovane cene zaključevanja omogočajo Mobitelu najmanj 2 načina grobega zlorabljanja prevladujočega položaja na predmetnem upoštevnem trgu:

⁴ Zaradi svojega visokega tržnega deleža namreč Mobitel le majhen del od vseh klicev, zaključenih v svojem omrežju, prejme iz drugih omrežij, zato je alokacijski ključ povsem neprimerljiv z alokacijskim ključem operaterjev, ki bi delovali v bolj uravnoteženih razmerah. To verjetno tudi pojasnjuje Mobitelovo nizko ceno zaključevanja klicev, saj imajo ti klici relativno nizek alokacijski ključ zaradi velikega deleža on-net klicev, ki so rezultat Mobitelove velike baze končnih uporabnikov.

- Mobitelova cena zaključevanja, ki je višja od izračunane stroškovne cene zaključevanja, pomeni, da Mobitel ostalim operaterjem, ki zaključujejo promet v njegovem omrežju, to veleprodajno storitev neupravičeno prodaja (bistveno) dražje, kot znaša dejanski strošek te storitve, ki ga operater Mobitel »utrpi«, ko tako storitev zagotavlja samemu sebi. S tem je onemogočena konkurenca pri zagotavljanju maloprodajne storitve posredovanja klicev v Mobitelovo omrežje, saj noben operater te storitve ne more opraviti po enako ugodnih pogojih kot Mobitel.
- Z neupravičeno pridobitvijo dodatnih prihodkov zaradi previsoke cene zaključevanja (t.i. regulatorne rente) Mobitel pridobiva dodatna sredstva, s katerimi lahko brez poseganja v lastne redne prihodke in začrtane poslovno-financične načrte financira agresivne napade na maloprodajnem trgu zagotavljanja mobilnih storitev, s katerimi preprečuje razvoj konkurence in prehajanje naročnikov med operaterji (npr. skozi ponudbo dražjih telefonov po nerazumno močno subvencioniranih cenah, trženje naročniških paketov z negativnim ARPU ipd.).

V zvezi s tem Si.mobil predlaga, naj APEK Mobitelu predpiše ceno zaključevanja, ki se bo hitro približevala stroškovni ceni, ki jo je Mobitel izračunal sam. Hkrati naj APEK ponovno dovoli zaračunavanje različnih cen zaključevanja klicev za Si.mobil in za Mobitel, saj za to obstajajo zadostni dejanski razlogi. Cene zaključevanja naj tako upoštevajo specifične razmere na slovenskem trgu ter naj omogočajo pokrivanje stroškov dejansko opravljene storitve, kot to predvideva ZEKom, ter izrazito različne ekonomije obsega ter vzorce klicanja v Si.mobilovem in Mobitelovem omrežju.

Si.mobil v zvezi s tem poziva APEK, naj zaradi izrazito netipičnih razmer na slovenskem mobilnem trgu določi nekajletno prehodno obdobje, v katerem bo Si.mobil lahko zaračunaval višjo ceno zaključevanja klicev kot Mobitel. V tem obdobju naj APEK v sodelovanju z UVK doseže, da se bodo na trgu vzpostavile take razmere, ki bodo omogočale primerljive stroškovne strukture Mobitela in Si.mobila.

Tovrstno rešitev dopušča tudi Evropska komisija, saj je le-ta kljub izenačitvi tržnih deležev v večini EU držav, v svojem nedavno sprejetem priporočilu o cenah zaključevanja v javnih mobilnih omrežjih izrecno poudarila, da dopušča asimetrijo cen, v primerih, ko za to obstajajo realni argumenti. Hkrati EK priporoča, da se morebitna asimetrija ukine do leta 2014.

Si.mobil opozarja, da sedanje stanje na slovenskem mobilnem trgu bistveno odstopa od razmer, ki veljajo na drugih trgih članic EU⁵. Zaradi obsežnih in dolgotrajnih zlorab prevladujočega položaja, so bile namreč razmere za začetek normalizacije konkurenčnih razmer vzpostavljene šele pred kratkim. Temu primerno je tudi stanje glede tržnih deležev, prometa v posameznih omrežjih ter vzorca klicev pri posameznih operaterjih. Sam izračun cen, ki so ga izvedli Si.mobil, Mobitel in APEK, kaže na to, da je uvedba simetrije v danih razmerah škodljiva, saj dodatno slabi Si.mobil kot edinega polnega infrastrukturnega konkurenta Mobitelu.

Temu primerno bi morala biti prilagojena tudi časovna dinamika prilagajanja cen ter zmanjševanja asimetrije, ne pa da je Slovenija ena izmed prvih držav, ki uvaja simetrične cene med dvema tako različno velikima operaterjema.

Poseben izziv predstavlja tudi gradnja druge UMTS infrastrukture, saj je stanje na tem področju (kot je to razvidno tudi iz analize trga 15) kritično. Stopnja infrastrukturne konkurence na področju UMTS

⁵ Primerjave z drugimi državami EU kažejo, da Slovenija pri normalizaciji tržnih deležev mobilnih operaterjev za EU povprečjem zaostaja več kot 5 let (V Sloveniji je tržni delež vodilnega operaterja konec lanskega leta znašal 58,9 odstotka, medtem ko je v EU povprečni tržni delež vodilnega operaterja že leta 2004 znašal le 40%. Do leta 2008 so se povprečni tržni deleži operaterjev v EU še dodatno približali, tako da so bili v razmerju 38,3% (vodilni operater), 31% (drugi operater), 30,7 % (tretji in ostali). V razmerah, ko so razlike med operaterji tako majhne, so seveda učinki uvedbe simetrije povsem drugačni, kot pa na trgu s tako očitno prevladujočim operaterjem, kot je slovenski.



je namreč izredno nizka, kar prav tako predstavlja opazno odstopanje od stanja v drugih državah članicah. Če bo APEK veleprodajne trge reguliral na način, ki Si.mobilu ne bo omogočal investicij v UMTS, potem je infrastrukturna konkurenca v Sloveniji na dolgi rok lahko resno ogrožena.

Predlog glede določitve asimetričnih cen med Mobitelom in Si.mobilom

Si.mobil glede določitve cen torej predlaga, naj za oba mobilna operaterja z lastnim omrežjem do konca prehodnega obdobja, ki ga v priporočilu navaja Evropska komisija, veljajo take asimetrične cene zaključevanja, ki bodo odsevale dejanske stroške zagotavljanja storitev zaključevanja klicev in ki se bodo postopoma približevale stroškovni ceni zaključevanja idealno učinkovitega operaterja s tržnim deležem, kot ga bosta v prihodnjih obdobjih dosegala Si.mobil in Mobitel.

Iz sedanjih izračunov izhaja, da bi bila primerna izhodiščna pozicija za leto 2009 tista, po kateri bi cena zaključevanja v javnem mobilnem omrežju Si.mobil znašala 5,81 centa/minuto (kolikor znaša stroškovna cena zaključevanja klicev v omrežju Si.mobil)⁶, cena zaključevanja v javnem mobilnem omrežju Mobitel pa v višini 4 evrocenta/minuto. Si.mobil nadalje predlaga, da bi se v obdobju do leta 2014, ki ga tudi Evropska komisija priznava za možno prehodno obdobje, ti ceni približevali in zniževali proti Mobitelovi stroškovni ceni 3 evrocenta/minuto, seveda vezano na dejansko izboljšanje razmer na trgu ter na približevanje dejanskih stroškovnih struktur in ekonomij poslovanja.

Predlog določitve veleprodajnih cen na trgu 7 za operaterja T-2 in Tušmobil:

V primeru T-2 naj APEK upošteva, da gre za MVNO, ki za zagotavljanje govornih storitev uporablja izključno Mobitelovo radijsko omrežje, pri čemer nima namena izgraditi omembe vrednega lastnega radijskega omrežja. Regulatorna praksa iz drugih držav za MVNO-je eksplicitno določa, da je njihova cena zaključevanja enaka ceni zaključevanja za omrežje, kjer tak MVNO gostuje. V konkretnem primeru naj bo torej cena zaključevanja v T-2 enaka ceni zaključevanja v Mobitelu, to je 4 cente/minuto za leto 2009.

V primeru Tušmobila naj APEK pri določitvi ustrezne prehodne asimetrije upošteva dejstvo, da Tušmobil v pomembnem delu še vedno uporablja storitev nacionalnega roaminga na Mobitelovem omrežju. Pri tem Tušmobil z lastnim omrežjem dosledno pokriva zgolj urbano okolje, kjer so stroški izgradnje lastnega omrežja bistveno nižji, medtem ko na podeželju uporablja izključno storitev nacionalnega roaminga (NR) na Mobitelovem omrežju, pri čemer je cena NR bistveno nižja od stroškov, ki jih ima z lastnim omrežjem na podeželju npr. Si.mobil. Tovrstno stanje pravzaprav nagrajuje Tušmobil, da nima v celoti lastnega radijskega omrežja, ter mu prinaša dodatne konkurenčne prednosti v primerjavi s Si.mobilom. Za vzpostavitev bolj poštenega razmerja Si.mobil predlaga, da se Tušmobilu prizna najvišja in skladno s priporočili ERG še dopustna asimetrija v razmerju 1:1,50 glede na najnižjo ceno zaključevanja, to je 6 centov/minuto za leto 2009. Vendar pa naj predlagana asimetrija velja izključno za promet, ki ga Tušmobil zaključuje v lastnem radijskem omrežju, medtem ko se za promet, zaključen do Tušmobilovih uporabnikov preko nacionalnega roaminga na Mobitelovem omrežju, Tušmobilu prizna zgolj Mobitelova cena zaključevanja.

⁶ Glede na to, da bi bila Si.mobilova cena v višini 5,81 evrocentov/minuto med najnižjimi cenami v EU, bi moral APEK hkrati poskrbeti, da bi v prehodnem obdobju, ko so cene zaključevanja v drugih državah (tudi članicah EU) bistveno višje in v povprečju znašajo več kot 10 evrocentov, Si.mobil lahko ohranjal višjo ceno za mednarodni dohodni promet ter s tem preprečil, da bi slovenski uporabniki in operaterji posredno financirali uporabnike in operaterje v drugih državah.

Nadalje Si.mobil predlaga, da APEK izvede še sledeče aktivnosti, ki bodo omogočile preveritev izračuna stroškovne cene ter določitev primernih cen za različne operaterje:

- APEK naj stroškovni model, na katerem temelji v začasni odločbi naložena cena (5,23 evrocenata), čim prej javno objavi ter obrazloži izračun.
- APEK naj oceni, kakšen vpliv na konkurenčno stanje na maloprodajnem trgu ter na razvoj infrastrukturne konkurence ima položaj, v katerem Mobitel lahko na svojo stroškovno ceno 3 evrocente zaračunava več kot 70% maržo.
- APEK naj prav tako izdela izračun, ki bi bil izdelan za operaterja, ki obvladuje 60% oz. 70% trga ter na ta način določi primerno ceno za Mobitel.

Predlog glede usklajenega regulatornega pristopa na mobilnem trgu

Si.mobil dodatno opozarja, da je pri regulaciji veleprodajnih trgov 15 (stari trg) in 7 (novi trg) potreben usklajen regulatorni pristop, ki bo vzpostavil tako razmerje med ceno zaključevanja in ceno originacije, da bo pri tem upoštevan t.i "ladder of investment", pri čemer bo alternativni operater z največ lastnega radijskega omrežja, za svoje investiranje in prevzem tveganja ustrezno nagrajen, ne pa da je postavljen v podrejeni položaj v primerjavi z veleprodajnimi kupci Mobitelovega radijskega omrežja.

S spoštovanjem,

Mag. Andrej Špik, MBA
Direktor Sektorja za veleprodajo in regulativo

Agencija za pošto in elektronske komunikacije RS
Stegne 7

1000 Ljubljana

Št.: MV-216.09-D

Prejeto: 19-05-2009	Sig.z.: 0215
Številka zadave: 38241-7/2009/8	Pril.: -
V vrednost: -	Vred.: -

Maribor, 18.05.2009

Zadeva: Pripombe k Analizi upoštevnega trga 7 »Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)«, s predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa – opr. št. 38241-7/2009

Družba Amis, d.o.o., Tržaška cesta 85, 2000 Maribor (v nadaljevanju: družba Amis), na podlagi javnega poziva, objavljenega na spletni strani naslovnega organa dne 17.04.2009, podaja nekatere pripombe k obravnavani analizi upoštevnega trga 7. Pripombe se nanašajo na prvo in drugo točko izreka začasne odločbe.

V družbi Amis nasprotujemo predvidenemu ukrepu saj, kljub pojasnilu v posvetovalnem dokumentu menimo, da ni razlogov da lahko družba Mobitel zaračunava ceno, ki je višja od stroškovno naravnane. Nenazadnje je družba Mobitel sama, v skladu z naloženimi ji obveznostmi izračunala navedeno stroškovno naravnano ceno.

Iz posvetovalnega dokumenta izhaja le, da APEK vztraja pri ukinitvi asimetrije in, da se stroškovna cena družbe Mobitel in stroškovna cena APEK, določena na podlagi lastnega stroškovnega modela LRIC, (bistveno) razlikujeta, kar naj bi posledično vplivalo na stroškovno ceno družbe Si.mobil in negativno na celoten trg. Tako ni razvidno kako in na podlagi katerih podatkov je APEK prišla do zaključka, da cena družbe Mobitel ni izračunana pravilno oz. je prenizka. V kolikor pa APEK ocenjuje, da simetrija cen družb Mobitel in Si.mobil na podlagi stroškovno izračunane cene družbe Mobitel ni realna, ker ima družba Si.mobil višje stroške zaključevanja klicev, pa lahko to uredi drugače tako, da izda začasno odločbo le družbi Si.mobil, s katero bi še naprej omogočala asimetrijo na nivoju stroškovno naravnanih. S tem bi se sicer začasno podaljšala veljavnost asimetrije, vendar bi bila popolnoma upravičena, saj bi temeljila na stroškovnih cenah, ki so glede na število uporabnikov enega oz. drugega omrežja ter iz tega izhajajoče ekonomije obsega lahko različne.

Družba Amis poziva APEK, da družbi Mobitel ne spreminja obveznosti iz odločbe št. 3824-14/2007-3 z dne 13.04.2007 ter dopusti izračunano stroškovno naravnano ceno zaključevanja klicev v njenem omrežju ter družbi Si.mobil izda tak ukrep, da ji omogoči asimetrijo cen največ do nivoja stroškovno naravnane cene zaključevanja klicev v omrežju Si.mobil ter v celoti razveljavi le četrto alinejo 5. točke izreka veljavne odločbe št. 3824-13/2007-10 z dne 13.04.2007 ter smiselno razveljavi osmo alinejo iste točke (v delu, ki se nanaša na presečni datum 31.03.2009).

Glede preostalih točk izreka začasne odločbe, družba Amis nima pripomb.

Lep pozdrav!

Boštjan Košak, direktor
Amis, d.o.o.





Prejeto	15-05-2009	Sig.z: 02AS
		Pril:
Številka zadeve:	38241-7/2009	Vred.:
V vrednost:		

Agencija za pošto in elektronske komunikacije RS
p. p. 418

1001 Ljubljana

Datum: 15.5.2009
Št. zadeve: 373/2009-AD

ZADEVA: Pripombe in mnenja na Analizo upoštevnega trga 7 »Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)« S predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa

ZVEZA: Objava na spletni strani Agencije; opravilna številka 38241-7/2009

Na spletni strani www.apek.si je bila dne 17.4.2009 objavljena Analiza upoštevnega trga »Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)« s predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa (v nadaljevanju Analiza upoštevnega trga oziroma analiza) in poziv zainteresirani javnosti, da poda pripombe oziroma morebitne predloge v roku 30 dni od objave analize.

Družba Mobitel, d.d., v skladu s pozivom, v prilogi podaja svoje pripombe in predloge na objavljeno predmetno Analizo upoštevnega trga 7.

Aleš Dolenšek
Vodja sektorja operaterji in gostovanja



MOBITEL
telekomunikacijske
storitve d.d.
1000 Ljubljana

Pripombe in mnenja na Analizo upoštevnega trga 7 »Zaključevanje govornih klicev posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)« s predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa

A. Pripombe in mnenja k točki 3: Pravna podlaga za izdajo začasnega ukrepa

Agencija je brez ustrezne pravne podlage že pred objavo Analize dne 16.4.2009 izdala Začasno odločbo, s katero je določila cene zaključevanja klicev v omrežja mobilnih operaterjev Mobitel, Si.mobil, Tušmobil in T-2.

Agencija v obrazložitvi pravne podlage za izdajo začasnega ukrepa (stran 7 točka 3 Analize) sama ugotavlja, da je Analiza skladno z 22. členom ZEKom in sodno prakso Ustavnega sodišča potrebna v vsakem primeru, saj zakon niti v primeru potrebe po nujnem ukrepanju ne omenja možnosti, da bi se odločbe o določitvi operaterjev s pomembno tržno močjo in njihovih obveznostih lahko izdale brez predhodne analize.

8. odstavek 22. člena ZEKom določa:

» Vsak ukrep na podlagi tega člena lahko Agencija izvede le na podlagi predhodno izpeljanega posvetovanja z zainteresirano javnostjo, kot je določeno v 95. členu tega zakona.«

Bistvo predmetnega zakonskega določila je, da mora Agencija pred izdajo kateregakoli ukrepa, s katerim nalaga, spreminja, ohranja ali razveljavlja obveznosti operaterjem s pomembno tržno močjo, predhodno izpeljati posvetovanje z zainteresirano javnostjo, ne pa zgolj izdelati analizo trga, kot to napačno navaja Agencija. V konkretnem primeru je Agencija predhodno le izdelala Analizo, ki je pred izdajo ukrepa ni niti objavila, kaj šele izpeljala postopek posvetovanja z zainteresirano javnostjo, kot to določa 95. člen ZEKom.

Agencija nadalje navaja, da je treba ZEKom razlagati skladno z Okvirno direktivo 2002/21/ES, ki v 6. členu določa, da predhodno posvetovanje z zainteresirano javnostjo ne pride v poštev, kadar gre za nujne ukrepe, za katere predhodna notifikacija ni potrebna. Agencija nadalje ugotavlja, da je do identičnega rezultata prišla z logično razlago zakonske določbe v povezavi z direktivo. To bi pomenilo, da je potrebno v konkretnem primeru neposredno uporabiti določilo Okvirne direktive, ker ZEKom ne vsebuje določila, po katerem bi bilo mogoče naložiti ukrepe operaterjem s pomembno tržno močjo brez predhodnega posvetovanja z zainteresirano javnostjo.

Trditev Agencije ne drži. Če država članica direktive ni pravočasno ali pravilno prenesla v nacionalni pravni red in je rok za prenos direktive že potekel, lahko direktiva, ki ima neposredni učinek, ustvarja obveznosti samo za državo članico, ne pa tudi za posameznike. Zato se lahko posameznik neposredno sklicuje na določbe nepravočasno ali nepravilno prenesene direktive, če določba direktive izpolnjuje pogoje za neposredni učinek (določba direktive je jasna, nedvoumna in brezpogojna). Nasprotno pa se država ne more sklicevati na določbe direktive, ki je ni pravočasno ali popolno prenesla v svoj pravni red, saj bi se s tem sklicevala na svojo lastno neizpolnitev obveznosti iz direktive.

V konkretnem primeru tudi ne gre za izjemne okoliščine, v katerih bi bilo nujno ukrepanje Agencije brez izvedbe predpisanih postopkov.

6. točka 7. člena Okvirne direktive v resnici določa, da lahko nacionalni regulativni organ v izjemnih okoliščinah, če je potrebno nujno ukrepanje, nemudoma sprejme sorazmerne in prehodne ukrepe, da bi zagotovil konkurenco in zaščitil interese uporabnikov, vendar v obravnavanem primeru nikakor ne gre za izjemne okoliščine.

Agencija je z Odločbo št. 38241-14/2007-3 z dne 13.4.2007 sama naložila družbi Mobitel, da mora le-ta najkasneje do 31.3.2009 izračunati ceno zaključevanja govornih klicev v svojem javnem mobilnem telefonskem omrežju na podlagi metode dolgoročnih inkrementalnih stroškov (LRIC). Navedeno odločbo je Agencija izdala na podlagi redne analize predmetnega upoštevnega trga, v kateri je bilo zajeto obdobje od 1.7.2004 do 30.9.2006.

21. člen ZEKom eksplicitno določa, da mora Agencija v sodelovanju z uradom, pristojnim za varstvo konkurence, v rednih časovnih intervalih analizirati upoštevne trge, pri tem pa časovni intervali ne smejo biti daljši od dveh let. Agencija je zadnjo analizo predmetnega upoštevnega trga pričela dne 3.3.2006, ko je pozvala operaterje, da ji posredujejo podatke, potrebne za izdelavo analize. Agencija je rezultate zadnje redne analize predmetnega upoštevnega trga objavila 7.2.2007. Upošteva določilo 21. člena ZEKom bi morala Agencija predmetni upošteveni trg ponovno analizirati najkasneje do meseca februarja 2009, v njem pa upoštevati časovno obdobje od 30.9.2006 dalje.

Agencija iz doslej nepojasnjenih razlogov v predpisanem roku ni ponovno analizirala trga zaključevanja klicev v mobilnih omrežjih, čeprav je bila k temu zavezana, še več, zaradi vstopa novih operaterjev na trg mobilne telefonije in medoperaterskih sporov glede cen zaključevanja klicev v omrežjih novih operaterjev, bi to vsekakor morala storiti vsaj v zakonsko predpisanem roku.

Agencija je v pripravljalni vlogi, ki jo je vložila v postopku pred Upravnim sodiščem RS v sporu zaradi cene zaključevanja klicev v omrežje Tušmobil, že 21.3.2008 navajala, da naj bi že izvajala redno analizo predmetnega trga.

Določila 6. točke 7. člena Okvirne direktive, ki nujno ukrepanje regulatorja dopušča v izjemnih okoliščinah, nikakor ni mogoče razlagati na način, da se za izjemne okoliščine šteje tudi situacija, ki je posledica ravnanja nacionalnega regulatorja v nasprotju z določili pozitivnih predpisov.

Agencija ugotavlja, da sta morali družbi Mobitel in Si.mobil na podlagi veljavnih odločb z dne 13.4.2007 izračunati vsaka svojo stroškovno ceno zaključevanja klicev po naloženih metodologijah. Mobitel po metodologiji LRIC in Si.mobil po metodologiji FAC. Izrek odločb je z dnem 1.4.2009 določil tudi prehod na simetrično ceno med obema operaterjema. Agencija je predmetno ceno izračunala tudi z lastnim modelom, pri čemer pa se izračunane cene razlikujejo. Tako je Si.mobil izračunal ceno 0,0581€, Agencija 0,0523€ in Mobitel 0,0300€ na minuto.

V nadaljevanju Agencijo preseneča, izredno nizka izračunana cena Mobitela v primerjavi z doslej izračunano in veljavno ceno 0,0576€.

Agencija ob tem izvajanju namerno ali pa zaradi nepoznavanja metodoloških razlik med obema modeloma (FAC in LRIC), ne pove, da je bila predhodno izračunana cena družbe Mobitel v višini 0,0576 izračuna po metodologiji FAC, cena v višini 0,0300 pa po metodologiji LRIC. Glede na veliko vsebinsko in metodološko razhajanje obeh modelov, v nadaljevanju navajamo bistvene razlike.

- FAC model je model, ki sloni na poslovni bilanci operaterja. Po tem modelu se alocira stroške na posamezne storitve. Koncept polno dodeljenih stroškov vsebuje top-down sistem stroškovnega računovodstva, kjer so vsi stroški porazdeljeni na storitve na podlagi aktivnosti. Sloni na revidiranih stroških obstoječega omrežja operaterja in odgovarja na vprašanje: »Koliko me je stalo, da sem prišel do tja?«.
- LRIC je model, ki ima ekonomski pristop. LRIC metoda sloni na lastnostih hipotetičnega omrežja, ki bi bilo grajeno danes po današnjih cenah in ne na dejanskem omrežju in dejanskih stroških operaterja. Oceni lahko strošek produkcije dodatne enote storitve, elementa omrežja ipd. Sloni na forward-looking stroških omrežja, za katerega se predpostavlja, da je učinkovito. LRIC-model odgovarja na vprašanje: »Koliko bi stalo novega operaterja to, kar jaz danes počnem?«.

Iz napisanega izhaja, da model LRIC ne upošteva vseh dejanskih (relevantnih) stroškov operaterja povezanih z zagotavljanjem posamezne storitve, temveč gre za izračun stroškovnih cen posameznih storitev hipotetičnega omrežja. Zaradi opisanih razlik med obema modeloma je razumljivo tudi končni rezultat, to je stroškovna cena zaključevanja klicev med modeloma neprimerljiv.

Zaradi značilnosti modelov »prihodnjih inkrementalnih stroškov« so ti primerni za uporabo v poslovnih razmerjih, kjer gre za obojestransko uporabo omrežnih zmogljivosti (two-way access). V tem primeru oba operaterja ne zaračunata vseh relevantnih stroškov in sta posledično enako »oškodovana« pri prodaji oz. enako »privilegirana« pri nakupu storitev drugega omrežja.

Tako EU komisija v svojem priporočilu (Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU) navaja »In that respect, call termination differs from other markets where the creation of costs and attribution of benefits can be ascribed to one side only«.

Agencija tudi navaja, da bi takojšnja uveljavitev v skladu z odločbo izračunane cene Mobitela pomenila diktat najmočnejšega operaterja. Na tem mestu moramo opozoriti, da bi šlo za diktat Agencije, izražen z odločbo Agencije z dne 13.4.2007. Na neprimernost zapovedanega stroškovnega modela LRIC smo Agencijo opozorili že v podanih pripombah na predhodno analizo predmetnega trga v letu 2007, kjer smo Agencijo opozorili, da so že po modelu FAC izračunane cene praktično najnižje v EU in da menjava stroškovnega modela ni potreben niti primeren ukrep, a Agencija Mobitelovih pripomb žal ni upoštevala. Ukrepanje Agencije z začasno odločbo št. 38294-1/2009-5 z dne 16.04.2009 nedvoumno in v celoti potrjuje pravilnost Mobitelovih navedb, podanih že leta 2007.

Agencija tokrat pravilno ugotavlja, da bi uveljavitev tako nizke cene povzročila izredno visoko stopnjo asimetrije cen operaterja Tušmobil. Asimetrija, ki je bistveno višja od tiste, ki jo priporoča ERG lahko namreč povzroči hude anomalije na trgu in bi predstavljala neutemeljeno konkurenčno prednost v obliki ustvarjanja ekscesnih dobičkov.

Mobitel je izredno presenečen nad zasukom v razmišljanju in vedenju Agencije. Na omenjeno dejstvo smo namreč Agencijo opozorili že ob prihodu družbe Tušmobil na slovenski trg, ko je Agencija omogočila Tušmobilu asimetrijo v višini 1,64. Ponovni poziv k ureditvi cenovnih nesorazmerij je sledil aprila 2008 ob zvišanju asimetrije med Mobitelom in Tušmobitom na 1,95. Obe stopnji asimetrije namreč daleč presegata najvišjo priporočeno asimetrijo s strani ERG v višini 1,5. Agencija se je navkljub svojim pristojnostim izmikala ustreznemu posegu na trg in ureditvi cenovnih nesorazmerij. Svojo neaktivnost je utemeljevala z dejstvom, da gre za operaterja, ki nima cenovnih, stroškovnih ali računovodskih obveznosti. Posledično naj bi Agencija ne imela podlage za določitev cene zaključevanja klicev v omrežju Tušmobil (Odgovor Agencije št. 38241-7/2008/2 z dne 5.5.2008).

Mobitelu niso znane nobene nove oz. med 5.5.2008 in 16.4.2009 naložene obveznosti družbi Tušmobil, ki so Agenciji tokrat omogočile poseg na trg. Kot navaja Agencija sama, je bil poseg nujen zaradi nizko izračunane cene Mobitela. Z njo se je Agencija lahko seznanila najprej 1.4.2009. Analiza upoštevnega trga pa je bila objavljena 17.4.2009, začasna odločba Agencije sprejeta na podlagi analize pa celo dan prej. Torej je v pičlih 16 dneh Agencija v povsem enakih relevantnih pravno regulatornih okoliščinah storila tisto, kar je bilo od novembra 2007 nemogoče, saj naj bi za tovrsten poseg Agencija ne imela pravne podlage. Mobitel na tem mestu sprašuje Agencijo, zakaj enakovrsten poseg na trg ni bil mogoč že v letu 2008?

Agencija ocenjuje rezultat izračuna cene zaključevanja po predpisanem modelu LRIC kot taktiko družbe Mobitel, pri čemer celo napeljuje na morebiten poskus protikonkurenčnega diktiranja cen in zlorabo obstoječih pravil za oviranje konkurence. Omenjeno trditev Mobitel najostreje zavrača. Stroškovni model LRIC je izdelan v sodelovanju z mednarodno svetovalno družbo Analysys Manson, upoštevajoč vse mednarodne standarde in dobre prakse pri izdelavi tovrstnih modelov. Nenazadnje je bil izračun poslan tudi na Agencijo, ki ni izrazila nobenih dvomov v pravilnost izračuna. Na neprimernost uveljavitve cene izračunane po modelu LRIC na slovenskem mobilnem trgu smo Agencijo opozorili še pred sprejemom odločbe, ki je Mobitelu naložila tovrsten izračun. Glede absolutne višine izračunane cene, pa je ta celo bistveno višja od cene, ki jo je glede na notifikacijo Evropski komisiji dne 24.4.2009 izračunal avstrijski regulator, ravno tako po modelu LRIC. Izračunana cena avstrijskega regulatorja namreč znaša 0,0201€. Ker bi takojšnja uveljavitev tako izračunane cene pomenila nesorazmeren ukrep, je regulator seveda predvidel postopno približevanje ciljni ceni v več korakih. Dokončna uveljavitev pa je predvidena s 1.1.2011.

Mobitel predvideva, da je Agencija ob naložitvi obveznosti LRIC izračuna družbi Mobitel verjetno pozabila (želimo verjeti, da ni šlo za pomanjkanje strokovnega znanja) na ustrezen prehod k stroškovnim LRIC cenam po vzoru regulatorne prakse nacionalnih regulatorjev v EU, ki imajo določen »glide path« približevanja stroškovni ceni (npr. Avstrija, Danska, Finska, Francija, Grčija, Irska, ...).

Agencija pri odločitvi za naložitev LRIC metode ni sledila pripombam družbe Mobitel glede spremembe predpisane metodologije izračuna cen iz FAC na LRIC. ERG, katerega članica je tudi Agencija, je že v javni obravnavi pred sprejemom Priporočila Evropske komisije o regulaciji cen zaključevanja klicev v fiksnih in mobilnih omrežjih, poudaril, da LRIC ni edini stroškovni model in da je metoda primerjave cen (benchmarking) najprimernejša metoda za majhne trge.

B. Pripombe in mnenja k točki 8: Predlagane obveznosti na upoštevem trgu 7

Agencija je na podlagi lastne stroškovne kalkulacije izračunala, da je stroškovna cena zaključevanja klicev v hipotetičnem učinkovitem operaterju v javnem mobilnem omrežju 0,0523€ na minuto. Po mnenju Agencije, je omenjena cena primerna kot najvišja dovoljena cena za Mobitel in Si.mobil. Po drugi strani je za T-2 in Tušmobil prehodno upravičena asimetrija v višini 1,5.

Agencija v obrazložitvi svojega ukrepa utemeljuje upravičenost dopustne maksimalne asimetrije v višini 1,5-kratnika cene učinkovitega zagotavljanja storitve s skupnim stališčem evropskih regulatorjev, ki izhaja iz dokumenta (REG (07) 83 final 080312). Pri tem zavajajoče navaja, da predpisana asimetrija v višini 1,5-kratnika cene učinkovitega zagotavljanja storitev temelji na natančni raziskavi s strani strokovnjakov Skupine evropskih regulatorjev (ERG) in obsežni analizi primerjalnih podatkov.

Iz navedenega dokumenta namreč izhaja, da je mnenje Evropske komisije naslednje: »termination rates should normally be symmetric and that asymmetry, acceptable in number of cases, requires an adequate justification« (CASE BE/2006/0433, CASE FR/2006/0461, CASE FR/2007/0596, CASE LV/2006/0464, CASE LV/2007/0574).

V dokumentu se nadalje navaja v katerih primerih je lahko operater upravičen do oblikovanja asimetrične cene zaključevanja klicev v svojem javnem mobilnem omrežju. Ta dva primera sta:

- Kadar gre za razlike v stroških, ki so zaradi eksogenih faktorjev, izven kontrole operaterja. Edini takšen primer, ki ni povezan s kasnejšim vstopom, je razlika v stroških zaradi uporabe različnih frekvenc (npr. stroškovna utemeljitev višjih stroškov zaradi izgradnje omrežja zgolj na frekvencah 1800).
- Kasnejši vstop operaterja na trg.

Ker v primeru Tušmobila d.o.o. ne gre za razlike v frekvencah, ki jih uporablja za delovanje svojega mobilnega omrežja, je možno upoštevati zgolj možnost določitve asimetrije zaradi kasnejšega vstopa na trg. Kot izhaja iz mnenja ERG, mora tudi asimetrija, ki temelji na kasnejšem vstopu operaterja, izražati razlike v eksogenih stroških kasnejšega vstopnika na način, da promovira učinkovitost in ne vodi v konkurenčne motnje. ERG nadalje meni, da naj se regulatorji izogibajo temu, da bi dovolili razlike v cenah zaključevanja mobilnih klicev (MTR), ki ne bi le krili višjih

stroškov na enoto ampak subvencionirali maloprodajnih storitev, saj operaterji tekmujejo na maloprodajnem trgu in ne na grosističnem.

S cenami zaključevanja klicev, kot jih Agencija dopušča družbi Tušmobil d.o.o., pa se dogaja ravno to. Z visoko ceno zaključevanja klicev družbi Tušmobil omogoča subvencioniranje klicev končnih uporabnikov. Svojo ponudbo brezplačnih minut mobilne telefonije, s katero dopolnjuje ponudbo svoje trgovske verige (TUŠ KLUB), lahko vzdržuje prav z visokimi prihodki iz naslova dohodnih klicev iz ostalih slovenskih mobilnih in fiksnih omrežij.

Nadalje je mnenje ERG, da je lahko najvišja asimetrija novega vstopnika največ 50%. Za postopno zmanjševanja asimetrije pa predlaga dva modela, in sicer linearno zniževanje asimetrije v načrtovanem obdobju, oziroma časovni profil zniževanja asimetrije, ki je »razumen« ali temelječ na stroškovnih razlikah v kolikor te niso »nerazumne«.

Ker operater Tušmobil d.o.o. deluje na trgu že leto in pol in je po podatkih Agencije že konec leta 2008 dosegel tržni delež 5,8%, nikakor ne more biti več upravičen do maksimalne dopustne asimetrije. Tudi EU komisija v svojem priporočilu (Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU) v odstavku 10 navaja:

»In case it can be demonstrated that a new mobile entrant operating below the minimum efficient scale incurs higher per-unit incremental costs than the modelled operator, after having determined that there are impediments on the retail market to market entry and expansion, the NRAs may allow these higher costs to be recouped during a transitional period via regulated termination rates. Any such period should not exceed four years after market entry.«

Po letu in pol delovanja družbe Tušmobil in skoraj letu dni delovanja družbe T-2 na mobilnem trgu, bi se morala posledično primerno znižati najvišja dovoljena asimetrija.

Da je predlagano ciljno obdobje odprave asimetrije utemeljeno, potrjuje tudi mnenje EC v primeru FR/2006/0461, kjer pravi, da je nujno, da se asimetrija ne ohranja predolgo in, da mora biti cena zaključevanja klicev vsakega mobilnega operaterja čim prej pripeljana do stroškov učinkovitega operaterja.

V primeru FR/2007/0596 pa je komisija francoskega regulatorja opozorila, da mora pri ponovnem določanju cenovnih obveznosti upoštevati nujnost, da vsak operater v določenem časovnem obdobju postane učinkovit.

Stališče ERG nadalje regulatorjem nalaga proučitev pogojev na maloprodajnem trgu, ki vplivajo na razvoj konkurence. Glede na dejstvo, da so pogoji za prehod uporabnikov med operaterji v Sloveniji zelo ugodni (kratek čas prenosa mobilnih števil - 3 dni v Sloveniji v primerjavi s povprečnim časom prenosa v državah EU 8,5 dni, nizki stroški prenosa), kar je razvidno iz 14. Poročila o napredku na enotnem evropskem trgu elektronskih komunikacij EC, je to še dodaten razlog za določitev kratkega prehodnega obdobje za odpravo asimetrije in posledično določitev bistveno nižje cene zaključevanja klicev v omrežje Tušmobil in T-2.

Agencija za pošto in elektronske komunikacije
Republike Slovenije

**Agencija za pošto in elektronske
komunikacije Republike Slovenije**
Stegne 7, p.p. 418

1001 Ljubljana

Prejeto: 18-05-2009	Sig.z.: 0215
	Prih.: -
Številka zadeve: 38241-7/2009/6	Vred.: -
V vrednost: -	

Št. dopisa: 4621/09 - MF
Datum: 15.05.2009

Zadeva: **Analiza upoštevnega trga 7 "Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)" s predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa**

Zveza: **Poziv k predložitvi pripomb oziroma morebitnih predlogov, objava na spletni strani Agencije za pošto in elektronske komunikacije RS, dne 17.04.2009**

Opravična št.: **38241-7/2009.**

Družba **Tušmobil d.o.o.** (v nadaljevanju: Tušmobil), s sedežem na Resljevi ulici 16, v Celju, z davčno številko 66863627, matično številko 5692229, registrirana pri Okrožnem sodišču v Celju z vložno številko 1/04532/00, ki jo zastopa generalni direktor Darko Lovrenčič na Analizo upoštevnega trga 7 "Zaključevanje govornih klicev v posamičnih javnih mobilnih telefonskih omrežjih (medoperaterski trg)" s predlaganimi obveznostmi za potrebe izdaje začasnega ukrepa v nadaljevanju dopisa podaja pripombe in komentarje.

Agencija za pošto in elektronske komunikacije RS (v nadaljevanju: Agencija) je predčasno Analizo upoštevnega trga 7 izvedla na podlagi začasne odločbe s katero je spremenila cenovne obveznosti operaterjema Mobitel d.d. in Si.mobil d.d., družbi Tušmobil d.o.o. in T-2 d.o.o. pa je spoznala za operaterja s pomembno tržno močjo na tem medoperaterskem trgu in jima naložila prehodne cenovne obveznosti. Agencija je tako določila kot najvišjo ceno za zaključevanje klicev družbama Mobitel in Si.mobil lastno izračunano ceno v višini 0,0523€, družbama Tušmobil in T-2 pa v višini 0,0785€, kar predstavlja 1,5 kratnik cene Mobitela in Si.mobila.

Agencija v svoji analizi navaja, da je v svojem modelu izračunala ceno 0,0523 € (brez DDV), obenem pa ni predložila nobenih podrobnejših prikazov izračunov. V analizi upoštevne trga 15 je Agencija izračunala stroškovno ceno posredovanja klicev družbe Mobitel d.d. in pri izračunu prišel do popolnoma drugačnih rezultatov. Po mnenju Tušmobila so pri izračunavanju stroškovne cene posredovanja klicev upoštevani pretežno isti stroškovni nosilci kot pri zaključevanju klicev. Posledično bi bilo za pričakovati, da bi lahko bila med izračuni le minimalna razlika. Družbi Tušmobil se zato zdi nemogoče, da je lahko med izračuni cene posredovanja in zaključevanja klicev prišlo do tolikšne razlike, zato Ganecijo pozivamo, da v izogib očitku o nestrokovnem izračunu in administrativnem določanju cene predloži natančen in podroben stroškovni izračun najnižje cene zaključevanja klicev in cene posredovanja klicev ter metodologijo, ki jo je Agencija uporabila pri izračunu obeh cen. Iz trenutnega izračuna Agencija pušča vtis, da je ceno določil administrativno, brez strokovnih podlag, zgolj na podlagi lastne interpretacije skupnega mnenja evropskih regulatorjev, ki pa ga je Agencija, kot sama navaja, celo soustvarjala in zato ne more predstavljati objektivnega vira. Ideja o učinkovitem operaterju s 25% tržnim deležem je namreč le izredno groba administrativna aproksimacija, ki z dejansko ekonomsko realnostjo ni povezana, ampak lahko služi le kot prikaz idealnega konkurenčnega okolja. V luči dejstva, da Agencija ne razpolaga s podrobno stroškovno strukturo Tušmobila je tako naložitev najstrožjega ukrepa sektorske regulacije, tj. ukrepa cenovnega nadzora brez kakršnekoli podlage v dejanskih stroških nelogična in nezakonita.

Prav tako se s trditvijo Agencije, glede varstva konkurence in pravic uporabnikov ne strinja, saj ne vidi povezave med začasno odločbo in varstvom konkurence, ter varstva pravic uporabnikov. Edini akter na trgu, ki ima korist od začasne odločbe je vodilni operater, za katerega je v sklopu Skupine Telekom naloženi ukrep prihodkovno nevtralen oz. ima značilnosti povečanja prihodkov cele skupine. Izkušnje evropskih operaterjev namreč kažejo, da operaterji storitev fiksne telefonije kljub zmanjšanju cen zaključevanja klicev v mobilnih omrežjih ne znižajo cen za svoje uporabnike ter tako le povečujejo maržo pri tovrstnih klicih. Z vpogledom na spletno stran Ceniki družbe Telekom Slovenije ¹ tako lahko ugotovimo, da kljub dejstvu, da je cena zaključevanja klica v omrežje Tušmobila 0,0785 EUR/min brez DDV, družba Telekom Slovenije svojim naročnikom še vedno zaračunava skoraj štirikrat višjo ceno, ter s tem povečuje prihodke celotne skupine.

Družba Tušmobil je že večkrat opozarjala, da je slovenski mobilni trg, razen ciprskega, najmanj konkurenčen mobilni trg v Evropi, saj ima vodilni mobilni operater tržni delež **več kot 60%**. Po 14. Implementacijskem poročilu je povprečje tržnih deležev mobilnih operaterjev v Evropi ob koncu leta 2008 takšna, da je imel vodilni operater 38,3%, drugi operater 31,2% in tretji, ter kasnejši vstopniki 30,5% tržni delež. V Sloveniji je razmerje tržnih deležev, po zadnjem kvartalnem poročilu Q4 takšno, da ima Mobitel neverjetni 66,2 % (skupaj z Debitelom in Izimobilom), Si.mobil 27,8% in Tušmobil le

¹ http://www.siol.net/pomoc_in_podpora/ceniki/klasicna_telefonija.aspx, dostop na dan 15. 5. 2009

5,8% tržni delež. Podobno razmerje se kaže tudi v deležih zaključenih minut, pri katerih ima Mobitel za kar 11 krat višji delež zaključenih minut kot Tušmobil.

Glede na navedeno je regulacija na slovenskem trgu popolnoma neučinkovita in z začasno odločbo se bo stanje konkurenčnosti samo še poslabšalo. Družba Tušmobil bo zaradi drastičnega znižanja cene zaključevanja klicev, svoje stroške poslovanja primorana prevaliti na svoje končne uporabnike s čimer bo ponudba Tušmobila manj atraktivna za uporabnike, posledično pa se bo tržni delež družbe Tušmobil zmanjševal. Tako bo družbi Tušmobil povzročena nepopravljiva škoda. Obenem Agencija z izdajo začasne odločbe vpliva na celoten obseg finančnih tokov družbe v bistveno višjem odstotku kot na superdominantnega operaterja ali drugega vstopnika ter tako vpliva tudi na hitrost izgradnje Tušmobilovega omrežja, s čimer se vzpostavitev evropsko primerljivega konkurenčnega okolja še oddaljuje. Še enkrat bi opozorili na dejstvo, da je družba Tušmobil na mobilnem trgu komaj leto in pol in še vedno gradi svoje omrežje. Posledično ima višje stroške kot prva dva operaterja, ki sta svoja omrežja že zgradila. Agencija je tako z začasno odločbo, družbo Tušmobil prisilila poslovati pod svojimi dejanskimi stroški in ji tako povzročila nepopravljivo škodo.

Prav tako je izjava Agencije, da je pri določanju cene in stopnje asimetrije v celoti sledila Skupnemu stališču Skupine evropskih regulatorjem napačna, saj je kot smo že navedli, stanje mobilnih trgov v Evropi popolnoma drugačno, kot v Sloveniji. Skupno stališče Skupine evropskih regulatorjev in njihovo priporočilo glede stopnje asimetrije je določeno in izračunano za konkurenčne evropske trge in za učinkovite operaterje, ki so dosegli 25% tržni delež. Družbo Tušmobil zanima kakšna bi bila stopnja asimetrije, če bi upoštevali razmere na slovenskem trgu in si upa trditi, da bi bila bistveno višja kot 1,5 kratnik.

Družbi Tušmobil je tako »groba« cenovna regulacija Agencije nesprejemljiva in nerazumljiva, zlasti pa ni v skladu z Zakonom o elektronskih komunikacijah proklamiranim ciljem koristi končnih uporabnikov, saj bodo v končni konskevenci le-ti najbolj oškodovani. Pri regulaciji trga bi Agencija morala upoštevati več dejavnikov na trgu, kot npr.: tržni delež operaterja ob prvi regulaciji, čas prisotnosti operaterja na mobilnem trgu, stopnja izgradnje lastnega omrežja, delež zaključenih minut v lastnem in drugih omrežjih, ipd., na podlagi česar bi Agencija lahko sprejela ustrežnejše ukrepe, ki bi lahko dejansko pripomogli k izboljšanju konkurenčnega okolja, ne pa da konkurenco s svojimi regulatornimi ukrepi celo dodatno izkrivlja.

Darko Lovrenčič
Direktor

 tušmobil

07

