

Maloprodajno tržište javno dostupnih usluga lokalnih i međumjesnih poziva za pravna i fizička lica koji se pružaju na fiksnoj lokaciji (Test tri kriterijuma)

R.br.	Tekst na koji se odnosi komentar	Komentar Crnogorskog Telekomu	Odgovor Agencije na komentar
1.	Na osnovu prethodno navedenog može se zaključiti da je korisnik koji ostvaruje pristup i mobilnoj i fiksnoj mreži, u mogućnosti da zamijeni samo pozive iz fiksne mreže pozivima iz mobilnih mreža ali ne i obrnuto.	Ovdje je upravo potvrđeno da su pozivi iz fiksne mreže moguće zamijeniti sa pozivima iz mobilne.	Činjenica je da je u mnogim zemljama prisutna tzv. <i>fiksno-mobilna supstitucija</i> , odnosno da se veliki broj korisnika preorijentisao na korišćenje samo usluga mobilne telefonije, iz kog razloga je komentar CT na mjestu. Međutim, supstitucija mora biti omogućena u oba smjera da bi se smatralo da su ove dvije usluge međusobno zamjenljive, odnosno nije dovoljno da je supstitucija omogućena u smjeru od jedne usluge ka drugoj, već mora postojati i obrnuto.
2.	Da bi se ove dvije vrste poziva mogle smatrati supstitutima, potrebno je da iste budu zamjenjive u oba smjera, a što ovdje nije slučaj.	Smatramo da je dovoljno da se dokaze jedan smjer supstitucije I to mobilne ka fiksnoj jer nam je to polazna tačka. Predmet analize nisu pozivi iz mobilnih mreža već pozivi iz fiksni.	Naime, potrebna je supstitucija u smislu SSNIP testa, odnosno u ovom konkretnom slučaju da pri malom ali značajnom i trajnom povećanju cijene poziva iz fiksne mreže CT za procenat od 5-10% dovoljno velik broj korisnika migrira od fiksne ka mobilnoj telefoniji. Međutim, i pored prednosti i funkcionalnosti mobilne telefonije, krajnji korisnici još uvijek zadržavaju fiksni telefonski priključak.
3.	U vremenskom periodu u kojem je vršena Analiza, Agencija je uočila sledeće trendove: Korisnici fiksne mreže Crnogorskog Telekomu ostvarili su nekoliko puta više odlaznih poziva ka fiksnim mrežama nego poziva ka mobilnim mrežama, i to u sljedećem odnosu: -Na kraju 2008 godine, od ukupnog broja odlaznih poziva iz Crnogorskog Telekomu, učešće poziva ka fiksnim mrežama je 82.44% a poziva ka mobilnim mrežama uu Crnoj Gori je 17.55%. -Na kraju 2009 godine, od ukupnog broja odlaznih poziva iz Crnogorskog Telekomu, učešće poziva ka fiksnim mrežama je 83.27% a poziva ka mobilnim mrežama uu Crnoj Gori je 16.72%. -Na kraju 2010 godine, od ukupnog broja odlaznih poziva iz Crnogorskog Telekomu, učešće poziva ka	Smatramo da treba posmatrati ukupan saobraćaj koji se odvija na teritoriji Crne Gore I posmatrati trendove u tom kontekstu. Tako se primjećuje da je na kraju 2008 fiksna linija imala 21% ucesca u saobraćaju dok je mobilna imala 76% (v. tabelu ispod).	Kako je Crnogorski Telekom naveo u komentaru broj 2: "Predmet analize nisu pozivi iz mobilnih mreža već pozivi iz fiksnih." Agencija ostaje na stanovištu da se za potrebe ove analize trebaju tretirati odlazni pozivi iz fiksne mreže Crnogorskog Telekomu. Podaci koje je Agencija koristila u ovoj analizi su navedeni u smislu dokaza da korisnici fiksne telefonije ogromnu većinu saobraćaja ostvaruju upravo ka fiksnim mrežama (CT i WiMax mreža M:Tela), dok korisnici mobilnih mreža u još značajnijem procentu ostvaruju saobraćaj ka mobilnim mrežama.

	<p>fiksni mrežama je 83.73% a poziva ka mobilnim mrežama u Crnoj Gori je 16.26%.</p> <p>-Korisnici svih mobilnih mreža na Crnogorskom tržištu, tokom vremenskog perioda za koji se vrši analiza, ostvarili su odlazne pozive u sljedećoj strukturi:</p> <p>-Na kraju 2008 godine, od ukupnog broja odlaznih poziva iz sva tri mobilna operatora u Crnoj Gori, učešće poziva ka mobilnim mrežama je 98.3% a poziva ka fiksnim mrežama u Crnoj Gori je 1.7%.</p> <p>-Na kraju 2009 godine, od ukupnog broja odlaznih poziva iz sva tri mobilna operatora u Crnoj Gori, učešće poziva ka mobilnim mrežama je 98.5% a poziva ka fiksnim mrežama u Crnoj Gori je 1.5%.</p> <p>-Na kraju 2010 godine, od ukupnog broja odlaznih poziva iz sva tri mobilna operatora u Crnoj Gori, učešće poziva ka mobilnim mrežama je 98.98% a poziva ka fiksnim mrežama u Crnoj Gori je 1.02%.</p>		<p>Ovo samo govori u prilog činjenici da su fiksna i mobilna telefonija upravo komplementarne a ne međusobno zamjenjive usluge.</p>
4 i 5	<p>Na osnovu gore navedenih podataka, koji se odnose na relevantni period kojim se bavi ova analiza (2008, 2009 i 2010 godina), Agencija zaključuje da pri malom ali značajnom trajnom povećanju cijena poziva u lokalnom i međumjesnom saobraćaju sa fiksne lokacije, Crnogorski Telekom kao hipotetički monopolista ne bi izgubio značajan dio prihoda, kao posljedicu preorijentacije krajnjih korisnika na pozive iz mobilnih mreža.</p>	<p>4.Postavlja se pitanje sta se podrazumjeva pod značajnim gubitkom prihoda.U navedenom vremenskom periodu , CT gubi vise od 10% prihoda od saobracaja na godisnjem nivou. Takodje cjenovna konkurencija u mobilnoj ipak stvara pritisak na fiksnu telefoniju kao svojevrstu susptitivnu uslugu, koja funkcionalne nedostatke - uslovljenost fiksnom lokacijom, kompenzira nizom cijenom , kao i ponudama besplatnih minuta u okviru flat paketa ili CUG aranzmana za poslovne korisnike, ciji pak efekti u analizama saobracaja nisu vidljivi (stimulišu dodatnu upotrebu saobracaja) , ali jesu u analizama odnosnih prihoda i to u mnogo značajnijem obimu.</p> <p>5.Na osnovu podataka iz komentara 3 se zakljucuje da Crnogorski telekom vec gubi znacajan dio prihoda kao posljedica substitucije fiksnih poziva mobilnim I da bi se</p>	<p>Postavlja se pitanje na osnovu kojih podataka je CT zaključio da bi malo ali značajno i trajno povećanje cijena lokalnog i međumjesnog saobraćaja u fiksnoj telefoniji izazvalo gubitak značajnog dijela prihoda. Agencija smatra da do toga ne bi došlo.</p> <p>Takođe, na osnovu podataka iz komentara 3 se, prema mišljenju ove Agencije, može jedino zaključiti da učešće saobraćaja T-Coma opada u periodu od 2008. go 2010., ukoliko su podaci tačni. Međutim, iz navedenih podataka se nikako ne može izvesti zaključak da prihodi opadaju, jer evidentan pad učešća može biti uzrokovan i porastom fizičkog obima saobraćaja iz mobilne telefonije. Nezavisno od navedenog, suština zaključka Agencije nije u tumačenju već postojećeg pada prihoda, nego u utvrđivanju činjenice da li bi ili ne bi zamišljeni rast cijena doveo do značajnog pada prihoda. Prema</p>

		taj trend samo pogorsao usljed znacajnog trajnog povecanja cijena.	mišljenju Agencije – ne bi. Agencija takođe naročito skreće pažnju da se radi o testu hipotetičkog monopoliste. Ako se nešto tako dogodilo, to je moguće pripisat tzv. 'celofanskoj zabludi' (<i>cellophane fallacy</i>) jer je već prije dolaska konkurencije cijena bila viša od konkurentске, ili se jednostavno radi o manjem interesu za fiksnu telefoniju kod potrošača. Naravno, ništa od toga ne znači da CT ne bi mogao putem povećanja cijene profitirati na račun manje elastične korisničke baze, koja poslije prelaza najelastičnijih korisnika na druge tehnologije stvara još uvijek najveći dio fiksne korisničke populacije u Crnoj Gori.
6.	S obzirom da stvaranje navedenih preduslova zahtijeva značajna prilagođavanja i nadogradnju postojeće sopstvene pristupne mreže, iz razloga izuzetno visokih i nenadoknadivih troškova potrebnih za razvoj potrebne infrastrukture	Kakva prilagodjavanja? Utvrđeno je da je kvalitet usluge isti, očigledno mobilni operateri mogu da smanje cijenu poziva i dovedu je na nivo fiksne telefonije obzirom da već sada imaju ponude koje podrazumijevaju besplatne razgovore (CUG) ili cijene razgovora od 4 centa – što je nize od nacionalnog saobrcaja fiksne telefonije....	Nigdje u tekstu ovog dokumenta Agencija nije navela niti utvrdila da je kvalitet usluge isti, niti je to mogla imajući u vidu da mobilni servisi, za razliku od fiksnih, nijesu dodijeljeni pojedinom korisniku. Što se tiče komentara o cijeni između korisnika unutar CUG (Closed User Group), Agencija ističe da se te tarife bez izuzetka kod svih operatora odnose isključivo na razgovore koji se odvijaju između članova CUG, na mreži pojedinog operatora. Agencija ne vidi kako je ovu činjenicu moguće dovesti u vezu sa hipotetičkim smanjenjem cijene poziva za sve korisnike operatora mobilne telefonije. Na osnovu saznanja ove Agencije iz okruženja i EU, iz svih LRIC kalkulacija proizilazi da su troškovi mobilne telefonije generalno priznati kao veći. Naravno, moguće su različite cjenovne opcije u maloprodaji, koje mogu značiti da CT kao fiksni <i>incumbent</i> na nekim segmentima još uvijek profitira suviše visokim cijenama, što svakako opravdava regulaciju.
7.	Agencija smatra da se pozivi koji potiču iz mobilnih mreža na strani ponude ne mogu smatrati	Na osnovu gornjih komentara izvodi se upravo suprotan zaključak.	Ne prihvata se komentar, Agencija ostaje na stanovištu da nijesu u pitanju supstitutivne

	supstitutom pozivima koji potiču iz fiksnih mreža, odnosno da ne postoji operator usluga fiksne javne komunikacione mreže koji bi u slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene poziva iz fiksnih mreža, u razumnom roku i uz relativno male troškove bio u mogućnosti ponuditi iste usluge krajnjim korisnicima.		usluge.															
8.	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Fiksna local on net</th> <th>Fiksna off net</th> <th>Mobilna on net</th> <th>Mobilna off net</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Fiksna</td> <td>0,022</td> <td>0,060</td> <td>0,220</td> <td>0,220</td> </tr> <tr> <td>VoIP Telekom</td> <td>0.012</td> <td>0.08</td> <td>0.20</td> <td>0.20</td> </tr> </tbody> </table>		Fiksna local on net	Fiksna off net	Mobilna on net	Mobilna off net	Fiksna	0,022	0,060	0,220	0,220	VoIP Telekom	0.012	0.08	0.20	0.20	Ako pogledate cijene VoIP operatora, vidjećemo da gotovo ne postoje cjenovne razlike koje uticu na precepciju krajnjih korisnika (ovaj argument je koristen kod paragrafa 5.1), te da postoji realna mogućnost supstitucija poziva iz fiksne sa VoIP pozivima, jer su odnosne cijene u vecini saobraćajnih slučajeva niže ili su na približno istom nivou.	Tekst Agencije se odnosio na pitanje kvaliteta razgovora VoIP telefonije. Agencija smatra da nikakva percepcija krajnjih korisnika u pogledu cijena ne može nadomjestiti činjenicu nižeg kvaliteta, pa time na dugoročnoj osnovi uticati na preorijentaciju krajnjih korisnika sa fiksne na VoIP telefoniju. Takođe, tehnološki gledano, treba uzet u obzir da VoIP mogu efikasno upotrebljavati samo korisnici širokopojasnog pristupa (<i>broadband</i>), što znači da i dalje postoji velika korisnička baza koja ne može zamjeniti klasičnu fiksnu telefoniju (<i>POTS</i>) sa VoIP telefonijom.
	Fiksna local on net	Fiksna off net	Mobilna on net	Mobilna off net														
Fiksna	0,022	0,060	0,220	0,220														
VoIP Telekom	0.012	0.08	0.20	0.20														
9.	Iako postoje bitne razlike u opremi i načinu pružanja standardne (PSTN) javno dostupne telefonske usluge i prenosa govora putem internet protokola (VoIP), Agencija smatra da bi u slučaju malog, ali značajnog, trajnog povećanja cijena standardne javno dostupne telefonske usluge, ostali operatori (postojeći ili oni koji tek namjeravaju da uđu na tržište), kao odgovor na spomenuto povećanje, mogli ponuditi uslugu prenosa govora putem internet protokola (VoIP) omogućavajući poseban virtuelni kanal za govor, međutim takva usluga ne bi u potpunosti odgovarala standardnoj PSTN usluzi	Ovo je kontradiktorno sa konstatacijom Agencije datoj u nacrtu dokumenta za trziste 2 gdje se u slucaju medjunarodnog saobracaja upravo tvrdi suprotno tj. Da moze da se putem VoIP kanala omoguci poseban virtuelni kanal za govor kako bi suluga odgovarala PSTN kvalitetu.	Smatramo da Crnogorski Telekom nije u pravu, jer su konstatacije u oba dokumenta Agencije iste. .															
10.	Takođe, ne postoji veleprodajna usluga koja omogućavaju ostalim operatorima uslove za pružanje navedene supstititivne usluge, kako bi u relativno kratkom roku i bez izlaganja većim dodatnim troškovima definisali svoju ponudu prema krajnjim korisnicima, fizičkim i pravnim licima.	VoIP se smatra tehnološkom platformom koja susptituiše pozive iz fiksne mreže sto je empirijski potvrđeno na ino-tržištima gdje se VoIP operatori prate u analizama trzista fiksne telefonije. Ne postoje ulazne prepreke na strani ponude:	Pitanja tretmana VoIP telefonije na ino-tržištima, odnosno tendencije prebacanja usluga mobilne i fiksne telefonije na IMS platformu u nekom narednom periodu nije predmet ovog dokumenta, niti njegovog relevantnog perioda. Međutim, imajući u vidu da komentar CT															

		<p>potrebna su mnogo manja ulaganja u osnovnu VoIP opremu i realizaciju servisa ,ai postoje regulatorni preduslovi definisani CS i CPS mjerama zastite konkurencije na veleprodajnom nivou.</p> <p>WiMax se takodje realizuje preko IP, pa se Mtel se smatra fiksnim operatorom i njegovo učešće na tržištu fiksne telefonije redovno i prati Agencija, sto znaci da postoji ne potencijalna, vec realna konkurencija.</p> <p>I na kraju krajeva, pored fiksne i mobilna ce se moguće prebaciti na IMS platformu, sto dokazuje da ce u narednih 3-4 god svi govorni servisi biti zasnovani na Internet protokolu i samim tim imati istu tehnološku bazu (troškovne komponente)</p>	<p>sugeriše da je u pitanju bliska budućnost (3-4 godine), Agencija će svakako ovo pitanje razmotriti u nekoj od narednih analiza ovog tržišta.</p> <p>Postojanje realne konkurencije, tj. konkretno toga što se Mtel se smatra fiksnim operatorom, je bez uticaja na zaključak Agencije. Naime, kao što je utvrđeno u samom komentaru, radi se o ograničenjima na strani primjenjene platforme.</p> <p>U ovom trenutku, a naročito u periodu relevantnom za ovaj dokument, te platforme nijesu bile na dovoljnom stepenu razvoja kako bi "kritična masa" korisnika imala mogućnost da bez većih dodatnih troškova i potrebe za širokopojasnim pristupom zamjeni POTS (klasičnu fiksnu telefoniju) za VoIP.</p>
11.	Prenos govora putem internet protokola (VoIP) ne može smatrati supstitutom standardnoj (PSTN) javno dostupnoj telefonskoj usluzi.	Zbog gore navedenog smatramo da je zaključak upravo suprotan	Pogledati prethodni komentar Agencije.
12.	Nakon određivanja definicije tržišta poziva koji potiču iz fiksnih mreža, potrebno je odrediti da li lokalni i međumjesni pozivi koji potiču iz fiksnih mreža pripadaju istom tržištu. Agencija smatra da, u pogledu krajnjeg korisnika, lokalni i međumjesni pozivi koji potiču iz fiksnih mreža pripadaju istom relevantnom tržištu.	Dato je mišljenje bez ijednog argumenta. Kao takvo ne bi smjelo da bude osnova za definisanje tržišta.	<p>Komentar CT je na mjestu, stoga će Agencija dopuniti mišljenje sa odgovarajućom argumentacijom u konačnoj verziji ovog dokumenta.</p> <p>Činjenica je da slično komentaru u narednom pasusu, i na strani krajnjih korisnika ne postoji tražnja za odvojenim ugovaranjem poziva prema lokalnim i poziva prema međumjesnim brojevima u fiksnoj mreži, što je dovoljno za zaključak Agencije o pripadnosti ovih usluga istom tržištu.</p> <p>Ukoliko nema očigledne razlike u cijenama ili diferencirane ponude putem koje bi korisnici mogli birati odvojeno lokalne i međumjesne pozive, nipošto nema osnova za diferenciranje tržišta na toj bazi, jer to ne predstavlja bitno različite uslove ponude i tražnje.</p>

13.	Uzevši u obzir da korišćenje usluge izbora i predizbora operatora nijesu efikasno implementirane, odnosno u dovoljnoj mjeri zaživjele u Crnoj Gori, Agencija je na stanovištu da pozivi putem usluge izbora i predizbora operatora nijesu supstitutivna usluga pozivima iz fiksne mreže.	Usluge Izbora i predizbora su efikasno implementirane u Crnoj Gori, a činjenica da je stepen njihovog korišćenja mali govori o tome da su cijene komparativnih usluga CT-a vrlo konkurentne, a nikako nije dokaz da usluga CS i CPS nije supstitutivna usluga pozivima iz fiksnih mreža. To Agencija i sama dokazuje u prethodnom pasusu. Dalje, Agencija je mjeru predizbora operatora tek nametnula i umjesto da se da šansa ovoj usluzi da zaživi i da se preko veleprodajnog tržišta utiče na maloprodajno tržište poziva, ona se odmah upušta u analize i regulaciju maloprodajnih tržišta	Agencija ostaje na svome stanovištu. Ukoliko CT insistira na tom, o upotrebi termina "efikasno implementirane" bi se moglo diskutovati. Svakako, takva diskusija ne bi bila od uticaja na konačan stav Agencije po ovom pitanju, jer i dalje stoji činjenica da ove usluge nijesu u dovoljnoj mjeri zaživjele u Crnoj Gori.
14.	Agencija je na stanovištu da pozivi putem usluge izbora i predizbora operatora nijesu supstitutivna usluga pozivima iz fiksne mreže	Po definiciji same usluge I nacinu realizacije ona jeste supstitutivna usluga pozivima iz fiksne mreže. To sto nema dovoljno interesovanja samo ide u prilog cinjenici da je trziste fiksne telefonije vise nije interesantno investitorima upravo zbog supstitucije mobilne telefonije...	
15.	Pozivi prema brojevima u nacionalnim mobilnim elektronskim komunikacionim mrežama, nezavisno da li se radi o standardnoj javno dostupnoj telefonskoj usluzi, pozivima putem usluge izbora i predizbora operatora ili upravljanim VOIP pozivima (kod kojih se prenos govora pruža putem internet protokola i koji u cjelini prolazi kroz mrežu operatora, a pritom omogućava poseban virtualni kanal za govor.	Ako se u tački 2.3 kaze " Relevantno tržište je skup svih javno ponuđenih telekomunikacionih servisa, koji su po svojim karakteristikama i namjeni međusobno zamjenjivi ", a onda se nabraja da pozivi ka mobilnim , pozivi kroz izbor i predizbor operatora, VoIP pozivi itd. ne predstavljaju supstitute pozivima iz fiksne mreže, kako su sad odjednom ovi pozivi dio istog tržišta?	Prihvatljivo. Radi se o tehničkoj grešci, koja je ostala iz jedne od ranijih radnih verzija ovog dokumenta.
16.	Relevantna Preporuka iz februara 2003. godine sadržavala je 18 tržišta koja su bila podložna prethodnoj (<i>ex-ante</i>) regulaciji, što znači da je Evropska komisija zaključila da su na relevantnim tržištima istovremeno zadovoljena tri kriterijuma	Podaci o tržištu koji su uzeti u obzir prilikom testa 3 kriterijuma iz 2008, 2009 i 2010 nisu pogodni jer je regulacija veleprodajnih tržišta započela u 2011 (ponuda CPS, WLR itd.) pa samim tim ni zaključci analize ne	Agencija pozdravlja početak regulacije veleprodajnih tržišta u 2011. godini, i podvlači da sa dužnom pažnjom prati te aktivnosti i uzima u obzir i mogućnost potencijalnih promjena na bazi njih, pa će u slučaju bitnijih promjena

	(Test tri kriterijuma), te na taj način utvrdila da su relevantna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja Evropske unije. Prethodna Preporuka o relevantnim tržištima izmjenjena je na način da umjesto 18 relevantnih tržišta, na osnovu nove Preporuke o relevantnom tržištima, postoji 7 relevantnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji. Tržišta koja više nisu sastavni dio trenutno važeće Preporuke o relevantnim tržištima, nacionalna regulatorna tijela i dalje mogu regulisati, ali na način da dokažu da su na tim tržištima istovremeno zadovoljena tri kriterijuma (Test tri kriterijuma)	odražavaju objektivnu sliku na strani ponude i trašnje).	uraditi novi dokument, ukoliko takve promjene budu u dovoljno bliskom roku vidljive.
17.	Izgradnja i stavljanje u upotrebu sopstvene pristupne infrastrukture zahtijeva visoka kapitalna ulaganja te detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povraćaja uložениh sredstava	Imajući u vidu cijene zakupa kablovske kanalizacije koje je Agencija nametnula CT-u ne uzimajući u obzir sve njegove troškove, operatori mogu bez velikih ulaganja i značajnih “nenadoknadivih” troškova izgraditi svoju pristupnu mrežu. Čak, može se reći da je ovim operatorima data mogućnost da naprave svoju pristupnu mrežu na račun i na trošak Crnogorskog Telekom, tako da ne možemo prihvatiti da je ovaj kriterijum ispunjen	Ako bi takve promjene u smislu novih mjera koje su na snazi stvarno uticale na konkurenciju u toj mjeri, Agencija će ponoviti analizu i, ako bude potrebe, ukinuti ili olakšati pojedine nametnute regulatorne obaveze. Ističemo da cijene na koje se poziva CT nijesu bile na snazi tokom relevantnog perioda kojeg obuhvata ovaj dokument. Agencija stoga ostaje na svome stanovištu.
18.	Iz svega prethodno navedenog, Agencija zaključuje kako postoje visoke prepreke razvoju infrastrukturne konkurencije.	Praksa opovrgava navedene zaključke jer smo svjedoci dodjeljivanja novih licenci (SiOL, Slovenija) operatorima čije su ambicije da grade fiber mrežu kroz Crnu Goru (kao osnovu za prenos IP govornih usluga)	Radi se o proizvoljnoj konstataciji CT, jer se po provjerenim saznanjima Agencije pomenuti operator ne nalazi u registru dodjeljenih licenci kod iste. Iako je nezahvalno ulaziti u poslovne planove stranih investitora u Crnoj Gori, nezvanično smo obavješteni da pomenuti slovenački operator ima namjeru da gradi infrastrukturnu mrežu (fiber-optička vlakna) za potrebe tržišta Kosova, a ne Crne Gore. Svakako, o namjeri i sudbini pomenute investicije, odnosno o njenim potencijalnim uticajima na ovo relevantno tržište sudićemo nakon njenog (ne)uspješnog završetka.

19.	Međutim, potrebno je naglasiti kako postojanje veleprodajnih ponuda putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži bivšeg monopoliste, može u potpunosti ukloniti ili samo ublažiti postojanje visokih prepreka razvoju infrastrukturne konkurencije. Navedeno je detaljno obrađeno pod kriterijumom „ <i>postojanje nenadoknadivih troškova</i> “ koje je obrađeno dalje u dokumentu	Na osnovu čega Agencija zaključuje da postoji prepreka razvoja infrastrukturne konkurencije? CT je u skladu sa Odlukama Agencije o relevantnim tržištima počeo da primjenjuje mjere u 2011 (RIO, RUO, CPS, WLR, kao i troškovno računovodstvo i računovodstveno odvajanje) pa samim tim Agencija do sada nije mogla da zaključi da li su nametnute mjere efikasne.	Komentari nijesu na mjestu. U praksi EU se pokazalo da nametnutim regulatornim obavezama na veleprodajnim tržištima obično treba vremena da zažive. Iz ovog razloga, Agencije ostaje na svom stanovištu do sljedeće analize tržišta, koja se prema trenutno važećim propisima može sprovesti u periodu ne kraćem od dvije godine.
20.	Na osnovu navedenog, a uzimajući u obzir da Crnogorski Telekom raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području Crne Gore, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom.	Već komentarisano u prethodnom članu	
21.	Međutim, kao i kod kriterijuma <i>“nadzor nad infrastrukturom, koji predstavlja visoku prepreku razvoju infrastrukturne konkurencije”</i> potrebno je naglasiti kako postojanje veleprodajnih ponuda, putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži bivšeg monopolista, može u potpunosti ukloniti ili samo ublažiti postojanje visokog stepena vertikalne integracije bivšeg monopoliste. Navedeno pitanje nadzora nad infrastrukturom je takođe detaljno obrađeno u kriterijumu <i>“postojanje nenadoknadivih troškova”</i> , koje je predmet sljedećeg poglavlja	Isti komentar kao prethodni	
22.	Drugim riječima, Crnogorski Telekom bi spuštanjem maloprodajnih cijena, a imajući dodatno u vidu nepostojanje dovoljno razvijene veleprodajne ponude usluge predizbora operatora, ulazak na tržište učinio neisplativim i/ili učinio neisplativim dalji opstanak na tržištu s obzirom da bi navedeno natjeralo nove operatore na spuštanje maloprodajnih cijena, što posljedično uzrokuje pad njihove prodaje i prihoda odnosno postavljanje istih na nivo na kome se ne pokrivaju nenadoknadi troškovi. Navedeno se smatra strukturnom preprekom ulaska na tržište	Na osnovu čega je izveden ovaj zaključak? Veleprodajna ponuda usluge predizbora operatora je već regulisana, a takodje je u toku i donošenje Pravilnika o regulaciji cijena maloprodajnih elektronskih komunikacionih usluga koje se pružaju putem javnih fiksnih telefonskih mreža. Ako Agencija izvodi ovakav zaključak koja je svrha prethodnih regulacija???	Nije bilo takve regulacije u periodu na koji se odnosi ovaj dokument, a i sam CT navodi u komentaru 16 da “je regulacija veleprodajnih tržišta započela u 2011” . Agencija ponavlja da se u praksi EU pokazalo da nametnutim regulatornim obavezama na veleprodajnim tržištima obično treba vremena da zažive. Iz ovog razloga, Agencije ostaje na svom stanovištu do sljedeće analize tržišta, koja se prema trenutno važećim propisima može sprovesti u periodu ne kraćem od dvije godine.

23.	Nadalje, Crnogorski Telekom bi u slučaju deregulacije bio u mogućnosti da spusti cijene na nivo na kojem operatorima koji tek trebaju da uđu na tržište i/ili novim operatorima koji djeluju na tržištu više ne bi bilo isplativo poslovanje, s obzirom da bi cijene trebali postaviti ispod nivoa kojim se pokrivaju ostvarena ulaganja	CT je privatna kompanija koja posluje po principu profitabilnosti I malo je vjerovatno da bi CT ugrozio svoj profit nudjenjem servisa po cijeni koja ne može da nadoknadi trosak. Takodje treba imati u vidu da bi takav način suzbijanja konkurencije bio finansijski neodrživ ni na kraci period obzirom na % trzista fiksne telefonije koju CT ima.	Čudi komentar CT, baš imajući u vidu % tržišta fiksne telefonije. Smatramo da bi pri takvom odnosu snaga (99,88% tržišta fiksne telefonije) I mnogo manja firma od CT bila u stanju da finansijski istrpi potencijalno sniženje cijena ispod nivoa pokrivanja troškova.
24.	Crnogorski Telekom, kao bivši monopolist, predstavlja vrlo snažno i prepoznatljivo tržišno ime (eng. <i>brand</i>) koje je poznato gotovo svim privatnim korisnicima i koji u slučaju sličnih maloprodajnih cijena koje nude ostali operatori na tržištu nemaju potrebu za promjenom operatora.	Ovo samo znači da su korisnici izuzetno zadovoljni našom uslugom.	
25.	S druge strane, novi operatori nemaju toliko snažno i prepoznatljivo tržišno ime iz čega proizlazi da moraju uložiti dodatne napore kao i novčana sredstva kroz oglašavanje svog tržišnog imena i stvaranja slike kvalitetnog i pouzdanog operatora kako bi isti postao prepoznatljiv, a samim time i zanimljiv krajnjim korisnicima.	Ovo je karakteristika svakog trzista I posljednji koji dolazi na trziste mora da ulaze u komunikaciju Brenda da bi postao prepoznatljiv. Sa druge strane ne slazemo se sa konstatacijom da se moraju ulagati dodatna sredstva I napori jer imamo primjer kompanije m:tel koja je za kratko vrijeme I sa ulaganjima manjim od konkurenata preuzela ¼ trzista. Prilog: TV adex – ulaganje u TV reklame koje cini 80% troskova komunikacije:	Čak i prilikom postojanja “ulaganja manjih od konkurenata” Agencija smatra da su u pitanju upravo dodatni napori i novčana sredstva, a posebno ukoliko se uporede sa ulaganjima <i>incumbent</i> operatora, kako bi <i>new entrant</i> zauzeo i (što je dugoročno mnogo bitnije) opstao na tržištu.
26.	Novi operatori će navedeno biti u mogućnosti da ponude tek u slučaju uvođenja dodatnog indirektnog pristupa mreži putem usluge zakupa korisničke linije	I ovo je već uvedeno.	Relevantni period na koji se odnosi Test tri kriterijuma je 2008-2010.godine. Usluga koju navodi Crnogorski telekom u svom komentaru je sadržana u referentnoj ponudi za odnosni servis tokom 2011.godine.
27.	Stepen diverzifikacije usluga može se postići i uslugom izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, međutim, obzirom da spomenuta usluga, kao usluga direktnog pristupa, stvara velike nenadoknadleve	Koja je onda bila svrha da se uvede? Ako se mogućnost procjenjuje kao nerealna, onda su nam time nametnute obaveze koje nisu srazmjerne efektima koji se mogu postići	Prema iskustvima zemalja EU u kojima su uvedene, regulatorne obaveze kao što je LLU zahtjevaju adekvatno vrijeme da zažive u praksi.

	troškove navedeno nije uzeto u obzir kao realna mogućnost.		Iz navedenog razloga, do postizanja tog cilja i dalje će postojati potreba za primjenom malo-prodajne regulacije.
28.	Drugim riječima, operatori koji koriste indirektan pristup mreži ne mogu koristiti prednosti ekonomije obima kao bivši monopolista, uzevši u obzir da krajnjim korisnicima nude javno dostupnu telefonsku uslugu, a bivši monopolista je u mogućnosti nuditi čitavu lepezu maloprodajnih usluga.	Lepezu maloprodajnih usluga mogu i da nude kablovski operatori , koji samo idu obrnutom logikom od TV servisa, preko BB servisa ka uslugama prenosa govora na fiksnoj lokaciji. (Mkabl). Na trzistu postoji konkurencija Xplay ponudama I ne zavisi samo od mogućnosti indirektnog pristupa mreži bivšeg monopoliste. Cabling u Budvi koristi resurse Mtela za pružanje internet servisa	Agencija je misljenja da se ove usluge ne nude kod konkurentskih operatora u značajnijoj mjeri, te samim tim, je I tačna tvrdnja Agencije da pomenuti operatori ne mogu uživati prednosti ekonomije obima.
29.	Za razliku od ostalih operatora, u slučaju Crnogorskog Telekom, ukupni trošak usluge po jedinici pružanja usluge pada u odnosu na ostvareni broj minuta s obzirom da je Crnogorski Telekom infrastrukturni operator odnosno posjeduje sopstvenu pristupnu mrežu	Zaključak Agencije bi bio na mjestu kada bi govorili o trošku uspostave poziva. Ovaj trošak se, kada se posmatra njegova jedinična (prosječna) vrijednost, smanjuje sa dužinom trajanja poziva kad je u pitanju CT. Međutim, ovdje nije riječ o trošku uspostave poziva već o trošku pružanja usluge odlaznih poziva od početka do kraja. Broj minuta kada je CT u pitanju, pada iz godine u godinu sto znaci da se jedinični troskovi CT-a povećavaju dok ostalim operaterima je trosak fiksni, budući da CT u veleprodaji ne naplaćuje trošak uspostave poziva kao posebnu uslugu. Trenutna cijena veleprodajne usluge odlaznih poziva (kao i ona koja stupa na snagu u Nov'11) je zasnovana na benchmarking metodologiji tako da ne postoji jasna slika o tome da li je ona veća ili manja od stvarnog troška CT-a, pa se ovakvi zaključci sada ne bi mogli donositi.	Generalno su u pitanju opadajući troškovi, zbog uticaja ekonomije obima na poslovanje firme tipa Crnogorskog Telekom.
30.	Tržišni udio operatora smatra se glavnim pokazateljem teži li tržište efikasnoj konkurenciji.	Konstatcija nije ispravna...moze da bude I pokazatelj da nema zainteresovanosti za druge ukoliko je trizste suvise malo Ili tehnoloski neprivlacno(tj. sa duzim	Agencija smatra da jeste i upućuje CT da pogleda relevantne dokumente ERG/BEREC.

		periodima povraca investicije u odnosu na neke druge tehnologije) kao sto je to za trziste fiksne telefonije.	
31.	Ugrožavanjem tržišnog udjela novih operatora na spomenutom tržištu automatski bi u budućem periodu bio ugrožen tržišni udio istih i na horizontalno povezanim maloprodajnim tržištima (maloprodajno tržište širokopojasne usluge Interneta i usluge IPTV-a) odnosno efikasna tržišna konkurencija na horizontalno povezanim maloprodajnim tržištima	Mtel ima veci trzisni udio u BB servisima, nego u uslugama prenosa govora sa fiksne lokacije. Full i Share LLU podrazumjva upravo obratno, da novi operatori mogu da ako hoce iznajmljuju tehnicke resurse za pružanje usluge ADSL, a ne i nuzno i usluge prenosa govora, sto ce u Crnoj Gori i biti vjerovatna opcija zbog izrazene FMS.	Iskustva u zemljama EU i okruženju pokazuju da je nuđenje servisa u paketima postalo dominantna pojava, pa je u svakom slučaju moguće horizontalno prenošenje tržišnog uticaja (tzv. <i>horizontal leverage</i>) sa jednog maloprodajnog tržišta na drugi.
32 i 33	Navedeno je uticalo da Crnogorski Telekom, uprkos regulaciji, i dalje ima snažan tržišni udio na tržištu javno dostupne telefonske usluge u lokalnom i međumjesnom saobraćaju koja se pruža na fiksnoj lokaciji za fizička i pravna lica.	32. Koliko nam je poznato, postojeći operator Mtel ima trajno izjednacene i najnize cijene za pozive u lokalnu i međugradsku pozive 1.5 Ecenti, cime su cjenovno konkurentniji od Crnogorskog Telekoma, a samim time ne postoje cjenovne prepreke, tj s aspekta korisnicke percepcije CT ne ugrozava mogucnost izbora od strane krajnjeg korisnika. Takodje imamo slicnu situaciju sat tel+ net paketom, prvom dual ponudom u CG. Trzisni udio Mtela isključivo determinišu korisnici, koji imaju mogucnost izbora i prelaska na drugog operatora (pogotovo u slučaju paketa sa neograničenim trajanjem ugovora) 33. Promotivne akcije su ograničenog trajanja I ne mogu trajno da uticu na trziste. Takodje nije jasno koje je to CT imao akcije za lokalni I medjugrad a koje su proizvele ovakav zakljucak?	I pored navedenog, ostaje činjenica da je učešće CT na tržištu preko 99%. Agencija ističe da za maloprodajnu regulaciju su bitni upravo oni korisnici koji nemaju na raspolaganju mogućnost izbora, odnosno prelaska. Vezano za konstataciju CT da su promotivne akcije ograničenog trajanja, Agencija primjećuje da ima slučajeva kada takve akcije imaju tendenciju da od privremenih postanu dio trajne ponude CT, recimo kao što je bio slučaj sa paketom "Komfor Veče".
34.	Po mišljenju Agencije, postojeća veleprodajna ponuda indirektnog pristupa nije dovoljna da bi tržište, u odsustvu regulacije, a vodeći računa o činjenici da je Crnogorski Telekom jedini infrastrukturni operator na tržištu težilo efikasnoj tržišnoj konkurenciji. Dokaz navedene tvrdnje vidljiv je u činjenici da je, usprkos	Dokaz nije valjan vec se radi o proizvoljnoj konstataciji Agencije. CT smatra da njegov trzisni udio nije ugrozen jer je cjenovna politika CT u dijelu lokalna I medjugrada takva da nije bazirana na velikom profitu koji je preduslov da bi potencijalna konkurencija	Treba imati u vidu da novi učesnici na tržištu mogu oboriti cijene i većom efikasnošću od <i>incumbenta</i> , ne radi se samo o cjenovnom ratu.

	postojanju veleprodajne usluge izbora i predizbora operatora, odnosno ponude indirektnog pristupa u relevantnom periodu za koji su se prikupljali podaci iz upitnika, tržišni udio Crnogorskog Telekoma i dalje vrlo visok.	imala interesa da udje na trziste.Shodno tome, ne vidimo kako bi se situacija mogla popraviti ex ante regulacijom.	
35.	Na osnovu navedenog kriterijuma, Agencija je mišljenja kako, u odsustvu regulacije, tržište neće i u slučaju uvođenja dodatne veleprodajne usluge indirektnog pristupa odnosno usluge zakupa korisničke linije odmah početi težiti efikasnoj tržišnoj konkurenciji iz razloga što je, za svaku novu uslugu koja se uvode na tržište, potrebno pričekati da prođe određeni period kako bi se vidjeli efekti nove usluge na tržište.	Konstatacija je proizvoljna, Agencija nije imala vremena da utvrdi efikasnost uvođenja veleprodajnih usluga.	Agencija ponavlja da se u praksi EU pokazalo da nametnutim regulatornim obavezama na veleprodajnim tržištima obično treba vremena da zažive. Iz ovog razloga, Agencije ostaje na svom stanovištu do sljedeće analize tržišta, koja se prema trenutno važećim propisima može sprovesti u periodu ne kraćem od dvije godine.
36.	Prema mišljenju Agencije, a kako je i dokazano u poglavljima 3.1, 3.2 i 3.3 ovog dokumenta, relevantno tržište javno dostupne telefonske usluge u lokalnom i međumjesnom saobraćaju koje se pruža na fiksnoj lokaciji za fizička i pravna lica je podložno prethodnoj (<i>ex-ante</i>) regulaciji i to iz razloga što je zadovoljen Test tri kriterijuma (istovremeno su zadovoljena sva tri kriterijuma iz tačke 3 Odluke o relevantnim tržištima usluga koja su predmet provjere ispunjenosti testa tri kriterijuma.	Smatramo da od navedena, 3 bar prva 2 kriterijuma nisu zadovoljena , tj da ima vise nametnutih zakljucaka, nego dokaza i argumentacije sto je slucaj kad su u pitanju konzistetne i kvalitetne analize. Sto se tice treceg kriterijuma, uporedivost efikasnosti ex ante I ex post regulacije je izvodljiva, kad se predmet regulacije razlicito tretira: pojam relevantnog trzista se razlicito odredjuje od strane Agencije za elektronske komunikacije I Agencije za zastitu konkurencije, a i sam pojam dominantnog položaja nije jednak sa položajem operatora sa znacajnom trzsinom pozicijom: Argumentacija se zasniva samo na vremenskom slijedu aktivnosti , iako Agencija u skladu s prethodno navedenim (zbog postojećih trzisnih udjela i nedovoljnog broja operatora) svoju dosadasnje i skoro implementirane mjere smatra neefikasnim. Velicina (profitabilnost) trzista, industrijski trendovi, odn tehnoloski inferiornija rješenja, pravna sigurnost investitora i aktuelna finansijska kriza se ocigledno ne uzimaju	Saglasno stavovima Agencije na prethodnih 35 komentara CT, ista ostaje na stanovištu iskazanom u ovom dokumentu da je test tri kriterijuma u potpunosti zadovoljen.

		obzir kao moguci uzroci izostanka znacajnijeg broja operatora I manjih investicija na trzistu elektronskih komunikacija.	
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--