



Агенција за електронски комуникации  
ул. „Димитрие Чуповски“ бр. 13  
1000 Скопје  
тел. 02/3289-200; факс 02/3224-611  
[www.aec.mk](http://www.aec.mk)

## Втора анализа на релевантен пазар

Пазар 3 - Минимален пакет за изнајмени  
линии, Пазар 9 - Терминални сегменти на  
изнајмени линии и Пазар 10 - Преносни  
сегменти на изнајмени линии

Скопје, март 2011 година

## Содржина

Користени изрази .....	3
1. Вовед .....	6
2. Правна основа за анализа на пазар 3 - Минимален пакет на изнајмени линии, 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и 10 - Преносни сегменти на изнајмени линии .....	7
3. Постапка во анализата на пазар 3 - Минимален пакет на изнајмени линии, 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и 10 - Преносни сегменти на изнајмени линии .....	8
4. Соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата .....	11
5. Дефинирање на пазар 3- Минимален пакет на изнајмени линии, 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и 10 - Преносни сегменти на изнајмени линии .....	12
Производи и услуги кои се обезбедуваат на релевантните пазари со краток осврт на пазарите во Република Македонија .....	15
Проценка на супституција на страната на побарувачката и на страната на понудата ..	16
Од аспект на побарувачката .....	17
Од аспект на понудата .....	18
Проценка на географскиот пазар .....	19
Анализа на релевантните пазари 3, 9 и 10 .....	20
Определување на поединечна значителна пазарна моќ .....	23
Контрола на инфраструктура која не се дуплира едноставно .....	28
Лесен и привилегиран до финансиски ресурси и пристап до пазарите на капитал .....	30
Развој на продажна и дистрибутивна мрежа .....	30
Економија на интеграција, економија на обем и степен на вертикална интеграција .....	31
8. Заклучоци од анализата .....	33
9. Обврски на оператор со значителна пазарна моќ .....	34

## Користени изрази

Електронска комуникациска мрежа е преносен систем и таму каде што е применливо и комутациска или насочувачка опрема и други средства кои што овозможуваат пренос на сигнали преку жичени, радиобранови, оптички или други електромагнетни средства, вклучувајќи сателитски мрежи, фиксни (со комутација на кола или комутација на пакети, вклучувајќи и Интернет) и мобилни земски мрежи, електроенергетски кабелски системи, доколку се користат за пренос на комуникациски сигнали, радиодифузни мрежи и кабелски телевизиски мрежи, независно од видот на информациите што се пренесуваат;

Електронска комуникациска услуга е услуга што вообичаено се нуди за надомест, а која целосно или главно се состои од пренос на сигнали преку електронски комуникациски мрежи и ги вклучува телекомуникациските услуги и преносни услуги во мрежите наменети за радиодифузија или кабелска телевизија, но ги исклучува услугите кои овозможуваат или извршуваат уредничка контрола врз содржините пренесувани со помош на електронските комуникациски мрежи или сервиси, а не ги вклучува ниту услугите на информатичкото општество;

Оператор на јавна комуникациска мрежа е правно лице кое има право да гради, поседува, изјамува и работи со јавна комуникациска мрежа и придружни средства и може да дава јавна комуникациска услуга;

Давател на јавна комуникациска услуга е правно лице кое обезбедува јавни комуникациски услуги без да поседува јавна комуникациска мрежа;

Јавна комуникациска услуга е електронска комуникациска услуга достапна до јавноста;

Пристап е достапност до капацитети, средства, простории и/или услуги на кој било оператор под определени услови, на ексклузивна или неексклузивна основа, заради обезбедување на електронски комуникациски услуги. Тоа меѓу другото опфаќа: пристап до делови на мрежа, мрежни елементи и придружни капацитети, што може да вклучува и поврзаност на опремата преку фиксен или подвижен начин (ова особено вклучува пристап до локалната јамка и до средствата, капацитетите и услугите неопходни за обезбедување на услуги преку локалната јамка), пристап до електронска комуникациска инфраструктура и придружни инфраструктурни капацитети и средства што особено вклучува згради, објекти, кабелски инсталации и антенски столбови; пристап до соодветни софтверски системи вклучувајќи системи за оперативна поддршка; пристап до системи за превод/транслирање на броеви или пристап кон

системи кои нудат таква еквивалентна функционалност; пристап до фиксни и мобилни мрежи, особено за роаинг; пристап до системи со условен пристап за дигитални телевизиски услуги и/или пристап до виртуелни мрежни услуги;

Претплатник е физичко или правно лице кое за користење на јавни комуникациски услуги склучува договор со оператор на јавна комуникациска мрежа или давател на јавна комуникациска услуга;

Корисник е физичко или правно лице кое користи или бара јавна комуникациска услуга;

Алтернативен оператор е правно лице кое има право да гради, изнајмува и работи со јавна комуникациска мрежа и придружни средства и може да дава јавна комуникациска услуга;

Дигитална претплатничка линија (xDSL – Digital Subscriber Line) е претплатничка линија преку која може да се пренесуваат дигитални сигнали;

Изнајмена линија е електронско комуникациско средство што му овозможува на корисникот транспарентно преносно поврзување меѓу мрежни завршни точки без можност за автоматско рутирање и комутација од страна на корисникот, како дел од можностите на изнајмени линии;

Точка на присуство значи точка на приклучување на мрежата на алтернативниот оператор определена за пристап, која истата ќе се поврзе со соодветната интерконекциска точка која е во сопственост на операторот на јавна комуникациска мрежа;

Мрежна завршна точка (NTP - Network Termination Point) значи мрежна завршна точка која се користи за физичко и логично поврзување на електронска комуникациска терминална опрема за да му се овозможи на корисникот да ги користи услугите кои се обезбедени на мрежата;

Терминална опрема за пренос на податоци (DTE - Data Terminal Equipment) е уред на страната на корисникот за пренос на податоци;

Линиска завршна опрема за пренос на податоци (DCE - Data Circuit-terminating Equipment) е уред за пренос на податоци што се поставува на завршната точка на претплатничката линија на страната на корисникот;

Мрежна завршна опрема (NTU - Network Terminal Unit) е уред кој се наоѓа на

мрежната завршна точка на мрежата на оператор на јавна комуникациска мрежа или давател на јавна комуникациска услуга и ја поврзува опремата на крајниот корисник на јавна комуникациска услуга;

Приватна автоматска телефонска централа (PABX - Private Automatic Branch Exchange) е автоматска телефонска централа за сопствени потреби;

АЕК е Агенција за електронски комуникации.

Останатите термини имаат еднаков третман како во дефинициите од Законот за електронските комуникации.

### **Заклучок од анализата на релевантните пазари 3,9 и 10**

На 23.03.2011 година Агенцијата за електронски комуникации објави на јавна расправа Нацрт документ за анализа на Пазар 3- Минимален пакет за изнајмени линии, Пазар 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и Пазар 10 – Преносни сегменти на изнајмени линии. Краен рок за доставување на коментарите и мислењата од заинтересирани страни по Нацрт документот беше 23.04.2011 година, каде АД Македонски Телеком, ВИП Оператор и Неотел доставија свои забелешки до АЕК.

По добивањето на коментарите АЕК ги разгледа истите и согласно член 105 од Законот за електронски комуникации ги покани заинтересираните страни на јавен состанок. Истиот се оддржа на ден 19.05. 2011 година.

Со Финалниот документ за анализа на релевантните пазари 3,9 и 10 АЕК смета дека **АД Македонски Телеком е оператор со значителна пазарна моќ на Пазар 3- Минимален пакет за изнајмени линии, Пазар 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и Пазар 10 – Преносни сегменти на изнајмени линии** заради тоа што на пазарот нема ефикасна конкуренција, а тоа го покажува големото пазарно учество на големопродажниот пазар кое изнесува 100%, додека на малопродажниот пазар изнесува над 96% и останатите критериуми согласно ЗЕК.

На операторот со значителна пазарна моќ на Пазар 3- Минимален пакет за изнајмени линии АД Македонски Телеком му се наметнуваат следните обврски:

- Обврска да се овозможи недискриминација

- Обврска да се овозможи транспарентност
- Регулација на малопродажни цени.

На операторот со значителна пазарна моќ на Пазар 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и Пазар 10 – Преносни сегменти на изнајмени линии АД Македонски Телеком му се наметнуваат следните обврски:

- Обврска да се овозможи пристап до мрежни капацитети и нивна употреба
- Обврска да се овозможи недискриминација
- Обврска да се овозможи транспарентност
- Посебно сметководство
- Контрола на цени и обврски за сметководство на трошоци.

## Вовед

1.1 Законот за електронските комуникации („Службен весник на Република Македонија“, бр. 13/2005, 14/2007, 55/2007, 98/2008 и 83/2010) ги уредува условите за надзор и користење на јавните електронски комуникациски мрежи и услуги во Република Македонија. Агенцијата за електронски комуникации (АЕК) со гласно Законот за електронските комуникации и подзаконските акти донесени врз негова основа, во соработка со органот надлежен за заштита на конкуренцијата, обезбедува услови за ефикасна конкуренција и со тоа овозможува еднакво делување на операторите на пазарот на електронските комуникации во Република Македонија.

1.2 Согласно Годишната програма за работа на АЕК за 2011 година, АЕК спроведе анализа на пазарите 3, 9 и 10, односно Минимален пакет на изнајмени линии, Терминални сегменти на изнајмени линии и Преносни сегменти на изнајмени линии.

1.3 АЕК ги повикува сите заинтересирани субјекти да достават забелешки, коментари и мислења по Нацрт документот. Рокот за доставување на забелешките и коментарите е 30 дена од денот на објавувањето на Нацрт документот. Согласно член 105 од Законот за електронските комуникации, АЕК јавно ќе ги објави имињата на субјектите и доставените мислења и коментари, при што доверливите информации и податоци нема да бидат објавени.

1.4 Овој документ ги презентира заклучоците на АЕК од аспект на дефинирање на релевантните пазари 3, 9 и 10, анализа на истите врз основа на податоци и финансиски информации низ критериумите согласно член 40 од ЗЕК, одредување дали релевантните пазари 3, 9 и 10 се конкурентни, дали има оператор кој поседува значителна пазарна моќ да дејствува независно од конкурентите и корисниците на истите во однос на цените или понудата, определување на оператор со значителна пазарна моќ на релевантните пазари 3, 9 и 10, како и определување на обврски на операторот со значителна пазарна моќ на релевантните пазари 3, 9 и 10.

## **1. Правна основа за анализа на пазар 3 - Минимален пакет на изнајмени линии, 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и 10 - Преносни сегменти на изнајмени линии**

2.1 АЕК согласно Законот за електронските комуникации (“Службен весник на Република Македонија“, бр. 13/2005, 14/2007, 55/2007, 98/2008 и 83/2010) во рамките на својот делокруг на работа промовира ефикасна конкуренција во областа на електронските комуникациски мрежи и услуги, заштита на нарушување или ограничување на конкуренцијата во областа на електронските комуникации притоа овозможувајќи во слични околности да нема дискриминација во третманот на операторите на електронски комуникациски мрежи и давателите на електронски комуникациски услуги. АЕК исто така го следи развојот на електронските комуникации, зголемување на поволностите на корисниците и ја врши својата работа транспарентно и на недискриминаторски начин овозможувајќи им на заинтересираните страни да дадат забелешки и коментари во врска со иницијативите, мерките и одлуките на Агенцијата.

2.2 Согласно Законот за електронските комуникации, Правилникот за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии и Правилникот за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии, постојниот фиксен јавен комуникациски оператор АД Македонски Телеком е оператор со значителна пазарна моќ на пазарите за изнајмени линии (3, 9 и 10). Операторот АД Македонски Телеком е должен да доставува до АЕК Понуда за обезбедување на минимален пакет за изнајмени линии, како и Понуда за обезбедување на големопродажна услуга за терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии.

2.3 АЕК анализата на релевантниот пазар 3 - Минимален пакет на изнајмени линии, 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и 10 - Преносни сегменти на изнајмени линии ја прави во согласност со Законот за електронските комуникации, подзаконските акти донесени врз негова основа и Методологијата за анализа на

релевантни пазари изготвена од страна на АЕК земајќи ги предвид основните напатствија од Европската Комисија за вршење на анализа на релевантни пазари и утврдување на значителна пазарна моќ согласно Регулаторната рамка за електронски комуникациски мрежи и услуги на Европската Комисија.

## **2. Постапка во анализата на пазар 3 - Минимален пакет на изнајмени линии, 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и 10 - Преносни сегменти на изнајмени линии**

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

- Првиот чекор се однесува на дефинирање на релевантните пазари во областа на електронските комуникации, согласно член 41 од Законот за електронските комуникации. Во продолжение АЕК врши проценка на релевантните производи и услуги кои се обезбедуваат на релевантните пазари 3, 9 и 10.
- Во вториот чекор, АЕК во соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата спроведува анализа на релевантните пазари, во рамките на која анализа утврдува дали пазарите се конкурентни или има оператор кој поседува значителна пазарна моќ да дејствува независно од конкурентите и корисниците на истите во однос на цените или понудата.
- Во третиот чекор, согласно член 41 став (3) од Законот за електронските комуникации доколку АЕК врз основа на спроведената анализа утврди дека на пазарот нема доволно конкуренција, таа во соработка со органот надлежен за заштита на конкуренцијата донесува одлука кој или кои оператори имаат значителна пазарна моќ на тој пазар.
- Во последниот чекор, АЕК ги определува соодветните обврски на операторот со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар 3, пазар 9 и пазар 10 во насока на обезбедување на фер и целосна конкуренција на пазарите. Истите се оправдани и во пропорција со бариерите за ефикасна конкуренција.

3.2 АЕК при вршењето на анализата на релевантните пазари согласно член 40 од ЗЕК соработува со органот надлежен за заштита на конкуренцијата, односно Комисија за заштита на конкуренцијата. Согласно член 41 од Законот за електронските комуникации, пред донесување на одлуката, АЕК ќе побара мислење од Комисијата за заштита на конкуренцијата.

3.3 Анализата на релевантните пазари 3, 9 и 10 е со современ (forward looking)



пристап. Истата ќе биде предмет на повторно разгледување во определен разумен временски период (определена временска рамка). Влезот на алтернативните оператори и отпочнување на развојот на релевантните пазари генерира потреба од повторна анализа на истите во определена временска рамка заради утврдување дали на пазарот сеуште нема доволно конкуренција или тој се приближува кон состојба на ефективна конкуренција. Во меѓувреме, АЕК продолжува да го следи развојот на пазарите.

3.4 Во службената евиденција на АЕК, до 31. 12. 2010 година се нотифицирани четиринаесет оператори и/или даватели на електронски комуникациски услуги за обезбедување на услуга на изнајмена линија и тоа:

- Македонски Телеком- Скопје,
- Неотел-Скопје,
- Он Нет-Скопје,
- Ултранет Ултра-Скопје,
- Балкантел-Скопје,
- ЈП МЖ Инфраструктура-Скопје,
- Телесмарт-Скопје,
- Телесмарт Телеком-Скопје,
- Мепсо-Скопје,
- ОНЕ-Скопје,
- ЈП Македонска Радиодифузија-Скопје,
- Актон-Скопје,
- Кејблтел- Скопје,
- Ман технолоџи телеком- Скопје.

Врз основа на податоците доставени од овие оператори, АЕК ги определи операторите кои делуваат на пазарите 3, 9 и 10, а кои се предмет на оваа анализа.

3.5 При спроведување на анализа на релевантните пазари, односно за утврдување на степенот на конкурентност на истите, АЕК користи интерни информации и финансиски податоци од документација доставена до АЕК, екстерни информации и финансиски податоци побарани од нотифицираните оператори и/или даватели на услуги. Ова е со единствена цел АЕК да спроведе детално, квалитетно и длабинско дефинирање на релевантните пазари и релевантните услуги кои се обезбедуваат на истите, респективно, како и детална и квалитетна анализа на релевантните пазари, врз основа на релевантни информации и финансиски податоци, базирана на постоечката законска рамка, имајќи ги предвид основните

економски принципи и законитости согласно Методологијата за анализа на релевантните пазари.

### 3. Соработка со Комисијата за заштита на конкуренцијата

4.1 Согласно член 41 од Законот за електронските комуникации, при анализа на релевантниот пазар и определувањето на оператор со значителна пазарна моќ, АЕК соработуваше со Комисијата за заштита на конкуренцијата, која во допис бр .03-97/2 од 21.03.2011 година, го даде следното мислење:

#### **Мислење:**

Комисијата за заштита на конкуренцијата е согласна со начинот на кој се дефинирани релевантите пазари во нацрт-документите за втората анализа на релевантните пазари: 3- Минимален пакет за изнајмени линии (малопродажен пазар) и 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии и 10 – Преносни сегменти на изнајмени линии (големопродажни пазари). Истотака, Комисијата за заштита на конкуренцијата е согласна со ставот на Агенцијата за електронски комуникации дека Македонски Телеком АД - Скопје е оператор со значителна пазарна моќ на предметните релевантни пазари, како и со заклучокот дека на истите нема ефикасна конкуренција, што ја оправдува потребата од ex-ante регулација на овие пазари од страна на Агенцијата за електронски комуникации.

Истовремено Комисијата за заштита на конкуренцијата се согласува со обврските кои Агенцијата на електронски комуникации му ги наметнува на Македонски Телеком АД - Скопје како на оператор со значителна пазарна моќ на релевантите пазари-предмет на оваа анализа, а кои всушност се постојните обврски кои продолжуваат да важат и во иднина.

Воедно, Комисијата ја подржува Агенцијата во изработката на методологија за регулација на малопродажните пазари во соработка со заинтересираните страни на посебна јавна расправа.

#### 4. Дефинирање на пазар 3 - Минимален пакет на изнајмени линии, 9-Терминални сегменти на изнајмени линии и 10-Преносни сегменти на изнајмени линии

5.1 Дефинирањето на релевантните пазари 3, 9 и 10 е првиот чекор во вршење на анализата на истите. Воедно, релевантен географски пазар на пазарот на електронските комуникации е територијата на Република Македонија.

5.2 Релевантни пазари за продажба на производи и услуги на мало и големо кои се предмет на оваа анализа се следните:

- Пазар 3 - Минимален пакет за изнајмени линии
- Пазар 9 - Терминални сегменти на изнајмени линии
- Пазар 10 - Преносни сегменти на изнајмени линии

5.3 За подетално дефинирање на овие пазари АЕК изврши проценка на:

- Проценка на релевантните производи и услуги
- Проценка на супституцијата на страната на побарувачката
- Проценка на супституцијата на страната на понудата
- Проценка на географскиот пазар

5.4 Предмет на овој нацрт документ е „Минималниот пакет на изнајмени линии“ со усогласени карактеристики и придружни стандарди дефинирани во Одлуката на Европската Комисија 2003/548/ЕК од 25 јули 2003 година објавена во OJ.L.186/43, како типови на изнајмени линии и тоа:

Минимален пакет на изнајмени линии
Аналогна изнајмена линија, говорен опсег, нормален Квалитет
Аналогна изнајмена линија, говорен опсег, посебен квалитет
Дигитална изнајмена линија 64 kbit/s
Дигитална изнајмена линија 2048 kbit/s, неструктурирана
Дигитална изнајмена линија 2048 kbit/s, структурирана

Табела 1 – Типови на изнајмени линии во минималниот пакет на изнајмени линии

Изнајмени линии со големи брзини (вон минималниот пакет на изнајмени линии)
34 Mbit/s, неструктурирана
34 Mbit/s, структурирана
140 Mbit/s, неструктурирана
140 Mbit/s, структурирана
155 Mbit/s

Табела 2 – Капацитет на изнајмени линии вон минималниот пакет на изнајмени линии

Исто така, предмет на овој нацрт документ се „Терминални и/или Преносни сегменти на изнајмени линии“ кои се обезбедуваат од операторот со значителна пазарна моќ за други оператори и/или даватели на услуги. Референтниот модел на дел од изнајмената линија (Leased Lines Part Circuits – LLPC) е согласно Препораката на Европската Комисија 2005/268/ЕС од 1 април 2005 година објавена во OJ.L.83/52.

5.5 Со оваа анализа, АЕК ќе утврди дали дефинираните пазари - предмет на анализата се во согласност со условите на пазарот на електронски комуникации во Република Македонија, следствено, ќе се изврши проценка на условите на пазарите врз основа на критериумите за определување на значителна пазарна моќ на релевантните пазари.

5.6 На релевантните пазари, прв чекор е идентификување и дефинирање на услугите, воедно и од аспект на страната на побарувачката и од аспект на страната на понудата изразени преку карактеристиките на услугите земени предвид, нивните цени и нивната наменска употреба. Лимитирачката супститутивност (заменливост) со други производи и услуги резултира со исклучување на тие други производи и услуги од дефинициите на пазарите на производи и услуги, но истите ќе бидат земени предвид при проценката на ефективната конкуренција на релевантниот пазар.

5.7 Супституција на страната на побарувачката постои кога две или повеќе услуги на релевантните пазари, од аспект на перцепцијата на крајните корисници, се взаемно заменливи во поглед на нивните карактеристики, цена и нивната наменска употреба. Утврдувањето на постоењето на супституција на страната на побарувачката како алатка и овозможи на АЕК да ги определи заменливите производи или услуги кон кои многу лесно потрошувачите се преориентирале, во случај на релативно зголемување на цената на релевантната услуга, земајќи го предвид секое значително однесување на потрошувачите во минатото.

5.8 Супституцијата на страната на понудата постои кога давателите на останати (незаменливи) услуги на релевантните пазари како резултат на мала промена на цените на краток рок можат да го преориентираат нивното производство или обезбедување на релевантните услуги и се доведат во можност да понудат заменливи производи без појава на значителни дополнителни трошоци и ризик.

5.9 Потенцијален метод за утврдување на супституција на страната на побарувачката и супституција на страната на понудата е хипотетичкиот монополистички тест. Базично, овој тест опфаќа мало, но значајно (обично 5-10 %), долготрајно зголемување на цените на релевантната услуга и врши оценка на хипотетичката пазарна реакција со цел да се определи релевантната услуга и географскиот лимит на релевантниот пазар, како и ефектот на вкупните приходи како резултат на зголемувањето на цените. Употребата на овој метод во голема мера зависи од значителен број на податоци кои обично многу тешко се обезбедуваат. Препораката од Европската Комисија не обврзува за апсолутна потреба од правењето на тестот при дефинирањето на пазарите при анализите на релевантните пазари. Вообичаено, апроксимативни методи можат исто така да се употребат. Во оваа анализа АЕК не изврши хипотетички монополистички тест.

5.10 При определување на географскиот пазар, основната цел е да се определи географската лимитираност на хомогеноста на условите за конкуренција за релевантна услуга, земајќи ги предвид критериумите за супституција на страната на понудата и супституција на страната на побарувачката.

5.11 Како што се дефинирани пазарите, се прави поделба на истите на пазар на мало и пазар на големо. За добивање на заклучоци во однос на претходно наведените критериуми, АЕК со оваа анализа направи проценки од повеќе аспекти на дефинираните пазари.

## Производи и услуги кои се обезбедуваат на релевантните пазари со краток осврт на пазарите во Република Македонија

5.12 Во принцип капацитетот за пренос/изнајмени линии може да се користи за пренос на сите типови на сигнали како говор, музика, слика, податоци; со други зборови услугите кои се нудат преку изнајмените линии се телефонски разговори, пренос на податоци и пренос на слика до определена група на корисници.

5.13 Краток опис на производите кои се обезбедуваат во Република Македонија, а кои се предложени од страна на АД Македонски Телеком:

Аналогната изнајмена линија обезбедува поврзување на две физички оддалечени локации на кои корисникот има инсталирано своја опрема и првенствено е наменета за пренос на говорни телефонски сигнали, но истата може да се користи и за други типови сообраќај, како пренос на факс преку директна линија, поврзување на оддалечени локалитети на РАВХ централи, пренос на податоци во говорен опсег. Со зголемување на растојанието помеѓу корисничките локации кои се поврзуваат доаѓа до слабеење на сигналот. Дел од националните изнајмени линии се реализираат преку мултиплексни системи за пренос. Во зависност од корисничката опрема која што треба да се поврзе, аналогната изнајмена линија се реализира преку еден или преку два пара бакарни парици.

Дигитална изнајмена линија – 64 Kbit/s обезбедува симетричен дигитален пренос на податоци помеѓу два терминални уреди DTE со користење на DCE уреди поставени на страна на корисникот. Терминалниот уред за пренос на податоци (DTE) е најчесто компјутер кој корисникот го поврзува на DCE. DCE уредот може да биде xDSL модем кој преку еден или два пара бакарни парици се поврзува со опремата на давателот на услугата, а преку DCE интерфејс се поврзува со терминалниот уред за пренос на податоци на корисникот (DTE).

Дигитална изнајмена линија – 2 Mbit/s неструктурирана (дигитален пренос на податоци помеѓу две точки) обезбедува симетричен дигитален пренос на податоци помеѓу два комуникациски уреди со користење на NTU уреди поставени на страна на корисникот со брзина од 2 Mbit/s. NTU не ја препознава внатрешната структура на корисничкиот сообраќај.

Дигитална изнајмена линија – 2 Mbit/s структурирана (пренос на говорни канали, комбиниран пренос на говор и податоци помеѓу две точки) обезбедува симетричен дигитален пренос на податоци помеѓу два комуникациски уреди со користење на NTU уреди поставени на страна на корисникот со брзина од 2 Mbit/s. NTU ја препознава внатрешната структура на корисничкиот сообраќај. Корисничкиот сообраќај мора да е во облик на 32 канали по 64 Kbit/s од кои два се резервирани за

сигнализација и синхронизација.

Треба да се напомене дека производитите што одговараат на пазар 7 од Одлуката на Европската Комисија за „Минимален пакет на изнајмени линии“ се во согласност со член 18 и Анекс 7 од Директивата за универзална услуга и согласно тоа е дефиниран како релевантен пазар кој соодветствува на донесените законските прописи и подзаконските акти.

Преносните сегменти на изнајмени линии се дел од изнајмените линии што поврзува два изводи на рбетната мрежа на оператор.

Терминални сегменти на изнајмени линии се дел од изнајмените линии што поврзува мрежна завршна точка и извод на рбетната мрежа на оператор.

Референтниот модел на дел од изнајмената линија преставува наменет линк помеѓу просториите на алтернативниот оператор и точката за интерконекција со операторот со значителна пазарна моќ и треба да се смета како посебен вид на големопродажба на изнајмена линија.

Треба да се напомене дека овие производи одговараат на пазар 9 и 10 и се дефинирани како релевантни пазари што соодветствува на донесените законски прописи и подзаконските акти.

Надоместоците за изнајмените линии се утврдуваат според должината и цената за поединечната услуга. На малопродажниот пазар корисниците имаат избор за користење и на виртуелни приватни мрежи, пристап преку дигитална претплатничка линија xDSL или преку кабелска телевизиска мрежа. Дигиталната претплатничка линија xDSL и пристапот до интернет преку кабелска телевизиска мрежа за корисниците се многу интересни од аспект на цените во споредба со цените на изнајмените линии.

## **Проценка на супституција на страната на побарувачката и на страната на понудата**

5.14 Со одлуката за утврдување на релевантни пазари, а воедно и во Препораката на Европската Комисија се дефинирани различни пазари, како што се Минимален пакет на изнајмени линии кој е малопродажен пазар и дефиниран како пазар 7, Терминални сегменти на изнајмени линии кој е големопродажен пазар и дефиниран како пазар 13 и Преносни сегменти на изнајмени линии кој е



големопродажен пазар и дефиниран како пазар 14.

При проценката дали услугите се обезбедуваат на ист релевантен пазар, АЕК ќе утврди во која мера корисници се одлучуваат да ги користат овие услуги, како и во која мера корисниците го гледаат како супститут некој друг вид на услуги. Воедно, во Одлуката се прави разлика помеѓу пазарот на мало и пазарот на големо и се однесува на сите пазари кои се дефинирани во Препораката за релевантни пазари. Терминот корисник се однесува на секој кој користи услуга за сопствени потреби, според тоа поимот не вклучува корисници кои ја користат услугата како понуда за другите оператори и/или даватали на услуги и се дефинира како малопродажен пазар, додека нудењето на пристап до електронските комуникациски мрежи и/или услуги вклучува понуда за другите оператори и/или даватали на услуги и се дефинира како големопродажен пазар.

### Од аспект на побарувачката

5.15 Терминот „изнајмени линии“ се однесува на фиксни телекомуникациски постојани врски кои обезбедуваат симетричен капацитет помеѓу две точки. Изнајмените линии на мало се користат од страна на деловните корисници и тоа најчесто за поврзување на своите канцеларии или за пристап на Интернет, а изнајмените линии на големо се користат од алтернативните оператори кои ги користат за да обезбедат малопродажни услуги или да продолжат делови од сопствената мрежа.

5.16 Изнајмените линии на пазарот на мало се купени од страна на компании, институции или државни агенции за да се воспостави комуникација помеѓу две или повеќе географски оддалечени точки. Примери на големи потрошувачи на овој пазар се големи компании кои сакаат да се поврзат на географски оддалечени локации за користење на телефонија и/или пренос на податоци. Други големи потрошувачи се јавни институции, како што се локални самоуправи или државни институции. Ценовната структура и шемата на попусти кои се даваат на крајните корисници вообичаено зависат од големината на компанијата, обемот на сообраќај, потрошувачките навики, приходите, времетраењето на договорот и други услови и обично се определуваат по директно преговарање помеѓу операторот и корисникот. Треба да напоменеме дека АД Македонски Телеком има добар преглед на своите клиенти т.е кои од нив се препродавачи, а кои се крајни корисници, бидејќи често користи посебни продажни канали, договори и цени за препродавачите. Ова значи дека поделбата на мали и големи корисници е можно да се спроведе во пракса. Во корпоративната стратегија на АД Македонски Телеком, во нивната продажба, маркетинг и грижа за корисници присутно е постоење на разлика помеѓу мали и

големи корисници. На пример, постојат различни услови за склучување на договор и различни ценовни структури, вклучувајќи ги и попустите.

5.17 Изнајмените линии на пазарот на големо се купени од алтернативни оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги. Алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги купените изнајмени линии може да ги користат за сопствени потреби (поврзување до стандардна телефонска мрежа, услуги за пренос на податоци или пристап до широкопојасен интернет), за да понудат малопродажни услуги или да ги понудат на други оператори.

Ценовната структура за алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги не зависи од големината на компанијата, бројот на пристапни линии, обемот на сообраќај, приходите, времетраењето на договорот, туку се определува согласно референтна понуда.

5.18 Различни фактори, како на пример број на вработени, организациона шема, асортиман на понуда, пакети на услуги, продажна мрежа, дистрибутивна мрежа, дополнително и техничка и административна поддршка на системот, значително се разликува кај оператор кој ја обезбедува услугата генерално за двете категории на корисници (услугите ги обезбедува на малопродажниот и големопродажниот пазар) од алтернативен оператор и/или давател на јавни електронски комуникациски услуги кој обезбедува услуга за една категорија на корисници. Имајќи ги овие фактори предвид, АЕК процени дека алтернативниот оператор и/или давател на јавни електронски комуникациски услуги кој обезбедува услуги за една од двете групи на корисници, доколку одлучи да ја прошири својата понуда и ја обезбедува услугата на другата група на корисници, истиот ќе се соочи со материјални трошоци за реструктуирање на својата понуда.

АЕК смета дека во блиска иднина не постои реална можност за супституција на страната на побарувачката.

### **Од аспект на понудата**

5.19 Треба да напоменеме дека АД Македонски Телеком ја поседува пристапната мрежна инфраструктура, каде за користење на малопродажната услуга корисникот треба да поседува соодветна пристапна опрема (терминална опрема), чиј приклучен терминал треба да соодветствува на приклучокотна модемската опрема обезбедена од АД Македонски Телеком, исто така треба да се напомене дека алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски

услуги кои сакаат да понудат изнајмени линии треба да имаат сопствена инфраструктура или да се јават на пазарот на големо и од таму да купат. Оператори кои сакаат да понудат изнајмени линии на пазарот на големо треба да имаат сопствена инфраструктура и технички е возможно целосно да се изгради инфраструктура паралелна со инфраструктурата на АД Македонски Телеком, но во пракса тешко дека некој алтернативен оператор ќе се обврзе да изгради паралелна мрежна инфраструктура. Иако новата технологија за пристап може да ја промени ваквата ситуација, сепак се смета дека АД Македонски Телеком ја има контролата за пристап на национално ниво. Изградбата на мрежна инфраструктура бара многу време и средства, имајќи ја предвид економијата на обем и трошоците кои во нормални услови на долг рок се рентабилни, напуштањето на пазарот пред тој временски период ќе претставува загуба (sunk costs), бидејќи трошоците неопходни за градење на пристапна мрежа ќе бидат големи. Ова може да испрати сигнали до потенцијалните новодојдени оператори и/или даватели на услуги дека нема да биде профитабилно да се обидат да влезат на големопродажниот пазар на изнајмени линии, според тоа алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги се потпираат на купување на целосно разврзан пристап на локална јамка или поделен пристап на локална јамка од АД Македонски Телеком за да ги понудат своите услуги.

АЕК смета дека во блиска иднина не постои реална можност за супституција на страната на понудата.

## Проценка на географскиот пазар

5.20 Релевантниот географски пазар го вклучува просторот во кој операторите и давателите на услуги се инволвирани од аспект на понуда и побарувачка на релевантни производи и услуги, во кој простор условите на конкуренција се слични или доволно хомогени, и истите можат да бидат разграничени од соседните простори во кои преовладуваат услови на конкуренција кои се значително различни. Географската димензија на релевантните пазари се определува имајќи ги предвид подрачјето покриено со мрежа и постоењето на легални или други регулаторни инструменти.

АЕК смета дека условите на понуда на „изнајмени линии“ се хомогени на територијата на Република Македонија. АД Македонски Телеком има мрежна инфраструктура на национално ниво и нуди изнајмени линии до секоја географска зона по еднакви цени на целата територија на Република Македонија. Со други зборови, географската локација не е критериум за диференцирање на цените на услугите што се обезбедуваат на овие пазари. Ова обезбедува силна индикација дека географскиот пазар за изнајмени линии ја вклучува целата територија на државата.

Алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги имаат можност за поврзување до класичната телефонска мрежа, услуги за пренос на податоци или пристап до широкопојасен интернет ги понудуваат како релевантни производ/услуга во географски дефиниран регион, од причина што тие немаат мрежи со покриеност на национално ниво. Имајќи ги сите податоци предвид, АЕК смета дека во определената временска рамка на оваа анализа не е потребна сегментација на географскиот пазар - предмет на анализата. Дополнително, проценката на супституцијата на страната на побарувачката покажа дека наклонетоста и потрошувачките навики на корисници не варираат значително во зависност од регионите во земјата, вклучувајќи ја и цената за обезбедувањето на услугата.

Врз основа на овие проценки, АЕК заклучи дека релевантниот географски пазар за пазарите 3, 9 и 10 - предмет на оваа анализа е територијата на Република Македонија.

## 5. Анализа на релевантните пазари 3, 9 и 10

6.1 Врз основа на претходните проценки, АЕК идентификуваше три релевантни пазари и тоа пазар 3 – Минимален пакет на изнајмени линии, пазар 9 – Терминални сегменти на изнајмени линии и пазар 10 – Преносни сегменти на изнајмени линии. За разлика од ex-post регулацијата, која со помош на правилата за конкуренција се утврдува злоупотребата на значителната пазарна моќ на релевантен пазар од страна на операторот со значителна пазарна моќ, со ex-ante регулацијата се подобруваат односите на недоволно конкурентниот пазар.

6.2 Во продолжение, АЕК ќе изврши анализа на релевантните пазари - предмет на оваа анализа за да утврди дали овие пазари се делумно конкурентни, дали имаат недостаток од ефикасна конкуренција или постои оператор кој поседува значителна пазарна моќ да дејствува независно од конкурентите и корисниците на тој пазар во однос на цените или понудата.

Во ова поглавје, АЕК го презентира накратко својот приод кон анализите на релевантните пазари. Дефинирајќи ја својата цел за релевантните продукти и услуги на географскиот пазар, следниот чекор би бил истите да се утврдат, доколку релевантниот пазар е ефективно споредлив или доколку постојат оператори со значителна пазарна моќ.

### Пречки за влез на релевантните пазари и влијание на потенцијалната конкуренција

6.3 Високи и долгорочни бариери за влез на пазарот се главна препрека за развој на ефективна конкуренција. Бариера за влез преставува рестрикција за влез на релевантен пазар која им овозможува на постојните оператори или даватели на услуги да ги зголемат цените над реалното конкурентно ниво. Потенцијалната конкуренција од новите оператори кои отпочнуваат да обезбедуваат услуги на релевантните пазари ќе влијае врз однесувањето на доминантниот оператор на пазарот, вклучувајќи го и влијанието врз цените за обезбедување на услугите. Различни форми на бариери за влез можат да ги отежнат и/или оневозможат условите за потенцијална конкуренција.

6.4 Правните односно регулаторните пречки не се базирани на економските услови на пазарот, туку се од правна природа. Алтернативниот оператор кој сака да воспостави сопствена бакарна или оптичка пристапна мрежа треба да изгради објекти, да постави уреди и да изгради подземна или надземна инфраструктура, сето тоа ќе мора да го направи на туѓ имот кој имот често пати се наоѓа во приватна сопственост. Тука алтернативниот оператор ќе биде соочен со проблемот за стекнување на права за користење на туѓ имот, затоа што е потребно одредено време -

време додека да се определи пазарната цена на имотот кој се отуѓува, што за последица има подолго времетраење на изградбата на електронската комуникациска мрежа.

6.5 Структурните пречки постојат ако кај дадено побарување состојбата на технологијата и постоечката структура на трошоци предизвикуваат асиметрични услови помеѓу првиот што влегол на пазарот и алтернативни оператори кои сакаат да влезат на пазарот во подоцнежната фаза. АЕК утврди дека влезот на релевантните пазари од страна на алтернативен оператор ќе бара големи капитални инвестиции, претежно како неповратни трошоци, трошоци кои нема да бидат вратени доколку алтернативниот оператор излезе од релевантните пазари, што преставува пречка за влез на нови оператори кои планираат изградба на пристапни мрежи на национално ниво. Заради големите трошоци алтернативните оператори би се определиле за изградба на пристапни мрежи на локално ниво во места каде густината на населението е највисока за да влезот на пазарот биде економски оправдан. Во тој случај не се работи за изградба на паралелна пристапна мрежа каква што ја има АД Македонски Телеком, туку за поединечна мрежна инфраструктура која му овозможува на алтернативниот оператор да понуди повеќе малопродажни услуги по поевтини цени. АД.Македонски Телеком има голема предност пред своите конкуренти како на малопродажниот, така и на големопродажниот пазар, бидејќи има изградено мрежа на цела територијата на Р.Македонија и најразгранета пристапна мрежа со најголем број на пристапни точки за изнајмени линии. АЕК заклучи дека горенаведените состојби преставуваат пречки за влез на релевантните пазари кои укажуваат на можност за постоење на значителна пазарна моќ на АД.Македонски Телеком.

6.6 Степенот на конкурентност на пазарите со потенцијал за раст по правило е поатрактивен за потенцијалните оператори наспроти пазарите на кои вкупниот број на продадени услуги и/или бројот на претплатници стагнира или е во надолна линија (т.н. зрел пазар (mature market)). Целта на купувачите е намалување на цените, подобрување на квалитетот или голем избор на производи и услуги и затоа вршат притисок врз продавачот. Потенцијалните конкуренти кои размислуваат да влезат на зрел пазар мора да имаат развиена стратегија за превземање на претплатниците на веќе воспоставените оператори кои обезбедуваат услуги на релевантните пазари - предмет на оваа анализа. Земајќи ги предвид доставените податоци од Операторите и/или давателите на електронски комуникациски услуги на квартално ниво според бројот на приклучоци во сопствена мрежа и препродажба на делови од мрежата за временскиот период од 01.01.2009 година до 31.12.2010 година, на големопродажниот пазар АД.Македонски Телеком е единствениот понудувач на изнајмени линии. Во делот на малопродажниот пазар, има голема иницијатива од страна на алтернативните оператори, за освојување на нови претплатници. Во моментот на

вршењето на анализата, АД Македонски Телеком продолжува да биде најголем понудувач на релевантните пазари за малопродажба и големопродажба на изнајмени линии, бидејќи располага со голем број на претплатници и нуди голем број на услуги во однос на своите конкуренти кои се ограничени на одредени подрачја, што претставува пречка за раст на овие пазари. АЕК заклучи дека ваквите состојби, сами по себе го отежнуваат растот на алтернативните оператори на релевантните пазарите и претставуваат бариера за развој.

## 6. Определување на поединечна значителна пазарна моќ

### Концентрација на релевантните пазари 3, 9 и 10 (пазарна структура)

7.1 Европската Комисија, во регулаторната рамка за електронски комуникациски мрежи и услуги, го протезира концептот на оператори со значителна пазарна моќ, кој е во согласност со законските дефиниции донесени од страна на Европскиот Суд на Правдата:

„Доминантната позиција, во однос на позицијата на економска моќ, има обврска која овозможува да се спречи ефикасна конкуренција, да се биде носител на релевантниот пазар со овозможување на моќта да се однесува во забележителна мерка независно од своите конкуренти, купувачи и крајните потрошувачи“.

7.2 Членот 14 од Рамковната Директива (Framework Directive) ефикасно ја отсликува оваа дефиниција за доминација и го изедначува операторот со значителна пазарна моќ со „позицијата на економска моќ, овозможувајќи и на моќта да се однесува независно од своите конкуренти, купувачи и крајните потрошувачи“.

7.3 Оператори кои сакаат брз пренос и проток на податоци изнајмуваат (закупуваат) делови од изнајмени линии, кои можат да се обезбедуваат преку разни инфраструктури: како што се бакарна кабелска мрежа, безжични радиокомуникациски мрежи или оптички мрежи.

7.4 АД Македонски Телеком е најголемиот оператор кој обезбедува широк спектар на услуги во Република Македонија и на малопродажно и на големопродажно ниво.

7.5 Согласно Законот за електронските комуникации и подзаконските акти донесени од страна на АЕК (04.09. 2008 година), АД Македонски Телеком е прогласен за оператор со значителна пазарна моќ на малопродажниот пазар (пазар 3), како и на големопродажните пазари (пазари 9 и 10), со што беше должен до АЕК да достави „Понуда за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии“, и „Понуда за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии“. АД Македонски Телеком ги достави горенаведените понуди до АЕК во законски предвидениот рок. АЕК ги одобри претходно наведените понуди и во моментот на оваа анализа истите се во примена.

7.6 Пазарниот удел на операторите на релевантните пазари е значаен показател за пазарната моќ на истите. Европската Комисија со Упатството за вршење на анализа на релевантни пазари ја дефинира значителната пазарна моќ на



релевантен пазар:

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

7.7 Согласно член 10 став (2) од Законот за заштита на конкуренцијата („Сл. Весник на РМ“, бр. 145/2010):

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

7.8 Големото пазарно учество на операторот со значителна пазарна моќ е значаен показател за постоење на доминантна положба на релевантните пазари, како што произлегува од судската практика на судот на Европската Унија каде доколку операторот има пазарно учество поголемо од 50% само по себе е доказ за постоење на оператор со значителна пазарна моќ на релевантен пазар. Мерките кои е потребно да се употребат при мерењето на пазарното учество се различни, во зависност од значајноста на релевантниот пазар.

7.9 Пазарното учество на малопродажниот пазар на изнајмени линии може да се измери со помош на неколку различни критериуми, како на пример приходи, обем или вкупен капацитет (вкупен број на приклучоци) што го остваруваат операторите кои имаат сопствена мрежа и нудат изнајмени линии на корисници на електронски комуникациски услуги. АЕК смета дека приходите кои се остваруваат од понудените приклучоци на изнајмените линии на корисници треба да бидат земени како критериум за утврдување на значителна пазарна моќ на еден оператор.

Назив на операторот	Структура на вкупен број на приклучоци на малопродажниот пазар (%)	Структура на вкупен приход од малопродажниот пазар
АД Македонски Телеком	91.5 %	96.56 %
Алтернативни оператори	8.5,3 %	3.44 %

Табела 3: Пазарно учество на малопродажниот пазар според приходите и бројот на приклучоци на изнајмени линии

7.10 Од Табелата јасно се гледа дека АД Македонски Телеком има висок удел на малопродажниот пазар, остварува најголем приход од продажба на изнајмени линии во сопствената мрежа. Се забележува иницијатива за раст на алтернативните оператори во периодот на оваа анализа, но пазарното учество на алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги кои продаваат и/или препродаваат изнајмени линии на малопродажниот пазар е многу мало. Со направената анализа за бројот на приклучоци на релевантниот пазар, се констатира континуитет на бројот на приклучоци на изнајмени линии на алтернативните оператори, за разлика од значителното намалување на корисниците (бројот на приклучоци) на АД.Македонски Телеком.

Цените на услугите кои се во состав на минималниот пакет на изнајмени линии се состојат од еднократен надомест за почетно приклучување на изнајмената линија и месечен надомест за користење на изнајмената линија, како и врз основа на типот на изнајмената линија, времетраењето на договорот и локациите на завршните точки на изнајмената линија. Треба да напоменеме дека нема промена на цените на минималниот пакет на изнајмени линии во периодот опфатен со оваа анализа.

7.11 АД Македонски Телеком и понатаму продолжува да има голем удел на малопродажниот пазар на изнајмени линии, остварува најголем приход од продажба на изнајмени линии, додека пазарното учество на алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги останува многу мало.

7.12 Пазарното учество на големопродажниот пазар според приходите остварени од бројот на приклучоци е дадено во следнава Табела 4:

Назив на операторот	Структура на приходи на големопродажниот пазар (%)	Структура на вкупен број на приклучоци на големопродажниот пазар (%)
АД Македонски Телеком	100%	100%
Алтернативни оператори	0%	0%

Табела 4: Пазарно учество на големопродажниот пазар според приходите и бројот на приклучоци на изнајмени линии

7.12 Во моментот на анализата на пазарот постои само еден оператор кој ја дава услугата големопродажба на изнајмени линии во Република Македонија. Од Табела 4 јасно се гледа дека АД Македонски Телеком има големо учество на големопродажниот пазар, остварува најголем приход од продажба на изнајмени линии. Оператор кој има големо учество на релевантен пазар може да се определи за оператор со значителна пазарна моќ ако големото пазарното учество било константно низ подолг временски период. Во Република Македонија во анализираниот период 2009 – 2010 година работи само еден оператор како понудувач на изнајмени линии на големопродажниот пазар, а тоа е АД Македонски Телеком кој има 100% пазарно учество.

Цените за терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии се формираат врз база на цените за референтниот модел на дел од изнајмена линија (LLPC) согласно Препораката на Европската Комисија ЕС 2005/951/1 final. Истите треба ги опфатат трошоците за основните мрежни елементи и услугите кои се побарани вклучувајќи разумен поврат на инвестицијата. Прикажаните цени во Табела 5 се за склучен договор со траење од две години.

Капацитет (километар)	Цени за Еднократен и Месечен надомест во МКД
64 kbit/s (до 2 km)	3.733,00
2 Mbit/s (до 2 km)	11.383,00
34 Mbit/s (до 2 km)	54.590,00
155 Mbit/s (до 2 km)	73.807,00
64 kbit/s (до 5 km)	4.774,00
2 Mbit/s (до 5 km)	15.178,00
34 Mbit/s (до 5 km)	58.936,00
155 Mbit/s (до 5 km)	81.518,00
64 kbit/s (до 15 km)	5.018,00
2 Mbit/s (до 15 km)	20.380,00
34 Mbit/s (до 15 km)	97.736,00
155 Mbit/s (до 15 km)	121.849,00
64 kbit/s (до 50 km)	6.059,00
2 Mbit/s (до 50 km)	32.987,00
34 Mbit/s (до 50 km)	155.387,00
155 Mbit/s (до 50 km)	253.613,00

Табела 5: Цени за терминални и преносни сегменти на изнајмени линии

7.13 Сето погоре прикажано, не е со цел да се презентираат сите можни фактори – релевантни за утврдување на оператор со значителна пазарна моќ. Повеќе намерата е да се прикаже состојбата, што би помогнало да се разберат релевантните пазарни динамики. Понатаму, релативната важност за секој фактор поединечно може да е променлива од една анализа кон наредната, во согласност со промената на пазарните карактеристики или динамики. Анализите на АЕК ги опфаќаат и потенцијалните ограничувања на конкуренцијата на пазарите за големопродажба на преносните сегменти на изнајмени линии и големопродажбата на терминалните сегменти на изнајмени линии кои влијаат на ограничувањето на конкуренцијата на малопродажниот пазар. АЕК и понатаму ќе го следи учеството на малопродажниот и големопродажниот пазар на операторот со значителна пазарна моќ врз основа на мерењата на остварениот приход на релевантните пазари и капацитетот на изнајмените линии.

7.14 Изнајмените линии се наменети за користење од страна на мали и големи претпријатија каде работата на истите зависи од потребата за постојана присутност на интернет и користење на услугите за пренос на податоци со големи брзини. Предностите на изнајмените линии се: големата брзина, сигурноста, можноста за истовремено користење на интернет од страна на поголем број на корисници, како и можноста континуирано да се биде приклучен на интернет.

### **Контрола на инфраструктура која не се дуплира едноставно**

7.15 Ако оператор има контрола на инфраструктура која не се дуплира едноставно, а таа инфраструктура преставува значаен фактор за влез на релевантниот пазар, тоа може да преставува значајна бариера за влез за потенцијалните конкуренти. Се смета дека не е економски профитабилно да се воспостави комплетна инфраструктура за пристап до јавна телефонска мрежа на фиксна локација, пред се поради значителните економии на обем, економии на интеграција и трошоци кои во нормални услови се рентабилни на долг рок. Како што се дефинирани во Упатството од Европската Комисија, овие трошоци преставуваат една од најзначајните бариери за влез. Sunk cost се особено значајни за секторот на електронски комуникации особено имајќи ги предвид големите инвестиции за изградба на ефикасна електронска комуникациска мрежа и веројатно е дека мал обем од овие трошоци би можеле да бидат надоместени ако алтернативниот оператор одлучи да излезе од тој пазар пред определениот временски период. Бариерите за влез се продлабочуваат со постоењето на економија на обем која генерално е карактеристика на секоја мрежа. Според тоа, поголема мрежа секогаш ќе има помали трошоци наспроти помала мрежа, а новиот кој влегува на пазарот обидувајќи се да биде конкурентен на пазарот и да оствари се поголемо учество на пазарот ќе мора да понуди цени за услугите под нивото на цените на операторите кои се веќе етаблирани на пазарот, а со тоа уште повеќе се отежнува надоместувањето на овие таканаречени потонати трошоци. Трошоците кои не можат да се надоместат (sunk costs) се фиксни трошоци кои се припишуваат како ненадоместлива инвестиција што произлегува од фактот дека оној оператор кој ќе направи ваква инвестиција не може да очекува да ја врати инвестицијата со едноставна продажба на инвестиционите производи доколку истиот сака да го напушти пазарот. Ненадоместливите трошоци всушност имаат големо значење за потенцијалните оператори кои сакаат да влезат на релевантниот пазар и истиот се соочува со значајна одлука за креирање на релевантни трошоци кои се во голем износ наспроти трошоците кои ги имаат операторите кои веќе ги обезбедуваат услугите на релевантниот пазар. Разликата

што се јавува како резултат на различните трошоци помеѓу операторите кои се веќе на пазарот и оние кои сакаат да влезат на истиот креира бариера за влез за потенцијалните конкуренти.

7.16 На релевантните пазари – предмет на анализата, овој вид на трошоци претставуваат значителен износ за новите оператори кои размислуваат да воспостават физичка инфраструктура, особено во пристапниот дел на мрежата до крајните корисници. Ова е фактор кој делува лимитирачки на изградбата на алтернативната инфраструктура или пак најмалку што може е да ја намали брзината на делување.

7.17 Друг фактор кој ја докажува проценката дека критериумот контрола на инфраструктура која не се дуплира едноставно претставува висока бариера за влез на релевантните пазари - предмет на оваа анализа, е фактот дека алтернативен оператор и/или давател на услуги преку битстрим пристап или препродажба на битстрим услуга доколку сака да ги обезбедува своите услуги за трети страни мора да ја користи пристапната мрежа на АД Македонски Телеком.

7.18 Доколку пристапот до мрежата на АД Македонски Телеком е регулиран на големопродажно ниво, поточно регулацијата на големопродажните пазари каде оперираат вертикално интегрираните оператори е присутно и ги дава очекуваните резултати, тогаш преку обезбедената контролапристапот до инфраструктурата на АД Македонски Телеком, не мора да преставува значителна бариера за влез на овие пазари.

7.19 Алтернативните оператори и/или даватели на услуги, кои сакаат да обезбедуваат услуги на малопродажните пазари, треба да се појават на големопродажниот пазар на изнајмени линии или да склучат договор за разврзан пристап на локална јамка согласно Референтната понуда за разврзан пристап на локална јамка на АД Македонски Телеком. Имено, во моментот, единствен оператор кој има склучено договор со АД Македонски Телеком е операторот Он Нет, кој своите малопродажни услуги ги обезбедува преку разврзан пристап на локална јамка на АД Македонски Телеком. Согласно расположливите податоци за бројот на разврзани јамки во минатото, АЕК смета дека оваа тенденција ќе продолжи. Треба да се напомене дека голем дел од инвестициите на АД Македонски Телеком поврзани со пристапот на мрежата се веќе вратени, сепак секој новодојден оператор е слободен во изборот на поекономична технологија од технологијата на АД Македонски Телеком. Иако новата технологија за пристап може да ја промени ваквата ситуација, сепак проценката на АЕК е дека контролата на пристапот на национално ниво што ја има АД Македонски Телеком се смета за значајна бариера за влез на овој пазар.

## **Лесен или привилегиран пристап до финансиски ресурси и пристап до пазарите на капитал**

7.20 Пристапот до финансиски ресурси и пазари на капитал преставуваат многу значаен фактор за операторите и давателите на услуги заради влегување на пазарот за пристап до мрежа. Ова е од особено значење за пазари на кои е неопходна голема иницијална инвестиција (високи трошоци за влез), како на пример градење на инфраструктурата потребна за обезбедување на релевантните услуги, кои инвестиции се враќаат на среден или долг рок во определена временска рамка. Разликите помеѓу оператори во однос на пристап до финансиски ресурси и пристап до пазарите на капитал може да преставува бариера за влез. Како дополнение, во случај сите останати услови да се еднакви за операторите, за очекување е дека операторот кој поседува значителна пазарна моќ и има лесен пристап до финансиски ресурси би бил помалку подложен на конкуренција од операторот кој поседува значителна пазарна моќ, а нема лесен пристап до финансиски ресурси. Меѓу другото, операторот кој поседува значителна пазарна моќ и има лесен пристап до финансиски ресурси е во позиција да го задржи своето пазарно учество и во случај нови оператори да влезат на пазарот наспроти оператор кој поседува значителна пазарна моќ, а нема лесен пристап до финансиски ресурси. Имајќи ја предвид мрежата која ја поседува АД Македонски Телеком, алтернативните оператори би имале висока капитална инвестиција да изградат алтернативна мрежа. Ова е фактор кој може да делува како бариера за влез на овие релевантни пазари. Генерално, нема основа да се заклучи дека АД Македонски Телеком има подобар пристап до финансиски ресурси од алтернативните оператори кои се веќе влезени на пазарите. Дури и да се претпостави дека АД Македонски Телеком ужива подобра позиција од аспект на пристап до финансиски ресурси наспроти неговите конкуренти на овие релевантни пазари, значаен е фактот дека конкурентите се исто така големи компании.

## **Развој на продажна и дистрибутивна мрежа**

7.21 Продажната и дистрибутивната мрежа и степенот на развиеност на истата игра клучна улога во обезбедувањето на услугите, особено малопродажните. Со развиена продажна и дистрибутивна мрежа, услугата за обезбедување на изнајмени линии може да биде продадена и дистрибуирана поевтино и поефикасно и исто така може да влијае на одлуката на корисниците. Развиена продажна и дистрибутивна мрежа може да биде постигната и одржувана единствено со високи трошоци. Исто така, фактот дека АД Македонски Телеком има склучено ексклузивни договори со најголемите и воедно најзначајните дистрибутивни канали на пазарите преставува предност наспроти останатите оператори и/или даватели на услуги.

## Економија на интеграција, економија на обем и степен на вертикална интеграција

7.22 Економиите на интеграција и економиите на обем не само што можат да преставуваат бариера за влез за новите потенцијални оператори кои сакаат да влезат на пазарот, туку воедно се конкурентска предност. Имено, на пазарот за изнајмени линии, густината и покриеноста на мрежата на АД Македонски Телеком се фактори кои предизвикуваат конкурентска предност наспроти своите конкуренти. Оној алтернативен оператор кој сака да користи сопствена инфраструктура за обезбедување на релевантната услуга, поради ефектот на економија на обем и економија на интеграција ќе резултира со повисоки цени на своите услуги наспроти АД Македонски Телеком. Заради придобивање на претплатниците од АД Македонски Телеком, алтернативниот оператор ќе мора да понуди пониски цени, што дополнително ја отежнува можноста за надоместување на трошоците инвестирани во мрежна инфраструктура.

7.23 Економиите на обем се присутни кога зголемувањето на аутпутот резултира со намалување на волуменот на инпут per аутпут и намалувањето на аутпут резултира со зголемување на волуменот на инпут per аутпут. Ова е карактеристично за производство базирано на технологија со релативно високи фиксни трошоци и значително мал износ на варијабилни трошоци. Од аспект на инфраструктурата потребна за обезбедување на релевантните услуги на релевантните пазари, предмет на оваа анализа економиите на обем можат да работат со поинтензивно и пооптимално искористување на мрежата со повисоки фиксни трошоци кога поголем волумен на услуги се обезбедува. АД Македонски Телеком исто така има ценовна конкурентска предност наспроти алтернативните оператори од аспект на економија на обем, која се јавува како резултат на постоење на заеднички трошоци во понудата на различни услуги. Колку поголем е бројот на различни електронски комуникациски производи кои вертикално интегрираниот оператор ги обезбедува на пазарот за електронски комуникации, толку повеќе истиот ќе биде во предност да ги надомести заедничките трошоци преку обезбедување на било која од услугите. Имајќи го предвид фактот дека дел од инфраструктурата на АД Македонски Телеком може да биде употребена за обезбедување на различни услуги, АЕК смета дека АД Македонски Телеком, со своето портфолио на производи и услуги кои ги обезбедува на сите релевантни пазари на пазарот за електронски комуникации, како и бројот на претплатници, поседува поголема економија на обем на релевантните пазари - предмет на анализата наспроти било кој од своите конкуренти.

7.24 Економиите на интеграција се присутни кога производството на различни



аутпути (наспроти еден) е поевтино во заеднички произведен процес наспроти засебен произведен процес, искористувајќи заедничка инфраструктура и заеднички административен систем. Од аспект на инфраструктурата потребна за обезбедување на релевантните услуги на релевантните пазари, економиите на интеграција се присутни кога на пример капацитетот на мрежата се користи за обезбедување на различни услуги како кај АД Македонски Телеком кој е во состојба да понуди различни услуги со различни цени. Анализирајќи ги податоците, односно имајќи предвид дека АД Македонски Телеком поседува инфраструктура, има значителен број на претплатници, како и фактот дека обезбедува услуги и на останатите релевантни пазари (големопродажни и малопродажни), АЕК заклучи дека АД Македонски Телеком има значителна економија на интеграција на релевантните пазари - предмет на оваа анализа. Не се очекува ниту еден од останатите алтернативни оператори што се присутни на пазарот да поседува критична маса за да може да ја ужива економијата на интеграција во компаративна смисла.

7.25 АД Македонски Телеком располага со пристапна мрежа на целата територија на Република Македонија и е единствен оператор кој ги опслужува крајните претплатници со малопродажни услуги независно од услугите на останатите учесници на пазарот. Пристапот до пристапната мрежа е услов за влез на малопродажниот пазар од страна на алтернативните оператори. Алтернативните оператори и/или даватели на услуги се зависни од инфраструктурата на АД Македонски Телеком, за да може да пристапат до крајните корисници. Оттука произлегува дека АД Македонски Телеком настапува на големопродажниот пазар на изнајмени линии, исто така и на малопродажниот пазар, со што се пренесува моќта од големопродажниот пазар на малопродажниот пазар. Сето ова го потврдува големото пазарно учество на АД Македонски Телеком на малопродажниот пазар за изнајмени линии. Од наведеното АЕК заклучи дека АД Македонски Телеком има висок степен на вертикална интеграција, со што дополнително се потврдува пазарната моќ на АД Македонски Телеком.

## 7. Заклучоци од анализата

Во анализата на АЕК за постоењето на конкуренцијата на пазарите беа опфатени три клучни елементи. Најпрвин, испитувањето на структурата на пазарот го идентификува механизмот на понуда и побарувачка. Како второ, разгледувањето на поделбите на пазарот се презентирани со податоци и се оценуваат трендовите. Трето, АЕК проценува дали некој конкурент е способен да делува и опстојува независно од други конкуренти. Анализите се направени врз база на кварталните извештаи на операторите и/или давателите на услуги во република македонија во периодот опфатен со анализата (01.01.2009 до 31.12.2010 година) и притоа е земен предвид веројатниот иден развој на пазарот.

Од направената анализа произлегува дека АД Македонски Телеком е оператор со значителна пазарна моќ на релевантните пазари (пазар 3, 9 и 10), заради што на пазарот нема ефикасна конкуренција. Тоа го покажува големото пазарно учество на големопродажниот пазар, кое изнесува 100%, додека на малопродажно ниво изнесува над 98%. Значителната пазарна моќ произлегува и од другите обработувани критериуми кои преставуваат пречки за влез и развој на релевантните пазари, како што е постоењето на економија на обем, економија на интеграција, како и степенот на вертикална интеграција. Овие показатели во повеќето примери ја потврдуваат значителната пазарна моќ на АД Македонски Телеком на релевантните пазари. Како што и се практикува, АЕК ги надградува и надополнува информациите, следејќи ги препораките на Европската Комисија.

## 8. Обврски на оператор со значителна пазарна моќ

### I. Големопродажба (пазар 9 и 10)

#### Обврска да се овозможи пристап до мрежни капацитети и нивна употреба

9.1 АЕК согласно член 44 и член 45 од Законот за електронските комуникации може да го задолжи операторот со значителна пазарна моќ за недискриминација при пристап до терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии како дел од мрежната инфраструктура. Операторот со значителна пазарна моќ треба да ги исполни сите разумни барања за пристап до терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии.

Доколку операторот со значителна пазарна моќ не ги исполни сите разумни барања за пристап до терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии, АЕК може да воведо дополнителни обврски согласно член 51 од Законот за електронските комуникации, односно да му наложи на оператор со значителна пазарна моќ обврски за исполнување на сите разумни барања од страна на алтернативните оператори за користење и пристап на одредени мрежни елементи и придружни објекти.

АЕК, исто така, може да наметне и дополнителни услови за да се обезбеди праведност, разумност и навременост на исполнувањето на обврските, како и доколку АЕК оцени дека операторот со значителна пазарна моќ одбива да даде пристап или постојат неразумни услови што имаат сличен ефект кој би можеле да го попречат создавањето на доволно конкурентен пазар на малопродажно ниво или кога тоа не е во интерес на крајните корисници. Самиот пристап до специфични мрежни елементи и придружни средства опфаќа поврзување на опремата на алтернативниот оператор кој бара пристап до физичката инфраструктура на операторот со значителна пазарна моќ, вклучително и до објекти, кабелски канализации и антенски столбови.

АД Македонски Телеком има висок удел на релевантните пазари каде може да донесува одлуки независно од однесувањето на другите учесници на пазарот, каде е во позиција да го ограничи или спречи пристапот до одредени делови на изнајмени линии. О д овие причини, АЕК ќе продолжи да го следи развојот на големопродажниот пазар и неговото влијание врз малопродажниот пазар.

Обврската која ја наложи АЕК за пристап до терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии како дел од мрежната инфраструктура на АД Македонски Телеком продолжува да важи.

### **Обврска да се овозможи недискриминација**

9.2 АЕК согласно член 46 од Законот за електронските комуникации може да го задолжи операторот со значителна пазарна моќ за недискриминација при пристап до терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии како дел од својата мрежна инфраструктура. Предмет на оваа анализа е големопродажниот пазар за изнајмени линии, според тоа обврската која се наметнува од страна на АЕК е оправдана.

Со наметнатата обврска ќе се овозможи да алтернативните оператори имаат право на еднакви услови, еднакви цени, информации за планирани промени во мрежата, со ист квалитет како што АД Македонски Телеком ги овозможува за своите услуги кои ги нуди на малопродажниот пазар или за своите деловни единици или партнери. Исто така треба да напоменеме дека АД Македонски Телеком е обврзан договорите кои ги склучил за пристап до терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии како дел од мрежната инфраструктура со алтернативните оператори и/или даватели на јавни електронски комуникациски услуги, да ги достави до АЕК во рок од 5 дена од денот на склучувањето.

АЕК наведената обврска ја наложи со „Правилникот за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии“. Обврската која ја наложи АЕК за недискриминација на АД Македонски Телеком продолжува да важи.

## Обврска да се овозможи транспарентност

9.3 АЕК согласно член 45 од Законот за електронските комуникации може да го задолжи операторот со значителна пазарна моќ јавно да ги објавува податоците за пристап до терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии како дел од мрежната инфраструктура.

Операторот со значителна пазарна моќ треба да доставува до АЕК „Понуда за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии“, а АЕК е должен да ја разгледа и во определен временски рок да ја одобри или доколку истата не се во согласност со одредбите од Законот за електронските комуникации или подзаконските акти донесени врз негова основа да го извести операторот со значителна пазарна моќ дека постојат неусогласености. Операторот со значителна пазарна моќ е должен да ги исправи неусогласеностите и во определен рок да достави „Понуда за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии“ на повторно одобрување. Одобрената „Понуда за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии“ од страна на АЕК, операторот со значителна пазарна моќ е должен да ја објави на својата веб страна. За да се овозможи транспарентност „Понудата за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии“ треба да содржи и:

- Технички карактеристики, вклучувајќи ги и физичките и електричните карактеристики, деталните технички спецификации за перформансите што важат за крајните точки на мрежата, како и информации за квалитетот на услугата;
- Цените за терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии, вклучувајќи надоместок за почетно приклучување, месечен надоместок и други видови надоместоци, вклучувајќи ги и можните попусти;
- Информации во врска со процедурата за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии;
- Рок за изведба на приклучувањето за поединечни видови на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии;
- Времетраење на договорот за терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии, условите и начините за предвременно раскинување или продолжување на договорот;
- Време за отстранување на пречки, кога за ист вид на изнајмена линија се нудат различни класи на квалитет на поправка, се објавуваат различни времиња за отстранување на пречки;
- Сите постапки за обесштетување.

Обврската која ја наложи АЕК за транспарентност на АД Македонски Телеком продолжува да важи.

### **Посебно сметководство**

9.4 Операторот со значителна пазарна моќ треба да води посебно сметководство согласно одредбите од член 47 од Законот за електронските комуникации.

АЕК наведената обврска ја наложи со „Правилникот за начинот на водење на посебно сметководство за активностите поврзани со интерконекција и/или пристап“и „Правилникот за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии. Обврската која ја наложи АЕК за водење на посебно сметководство на АД Македонски Телеком продолжува да важи.

### **Контрола на цени и обврска за сметководство на трошоци**

9.5 АЕК може да му наметне на операторот со значителна пазарна моќ на релевантен пазар обврска висината на цените на услугите да бидат базирани на реалните трошоци и контрола на цени согласно одредбите од член 48 од Законот за електронските комуникации. АЕК наведената обврска ја наложи со „Правилникот за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии. Обврската која ја наложи АЕК за контрола на цени и сметководство на трошоци на АД Македонски Телеком продолжува да важи.

## II. Малопродажба (пазар 3)

### Обврска да се овозможи недискриминација

9.6 Операторот со значителна пазарна моќ на кој му се наметнува обврска за недискриминација мора да обезбеди слични услови во слични околности за субјекти што обезбедуваат слични услуги и треба изнајмените линии за други субјекти да ги обезбедува под еднакви услови и со еднаков квалитет како за своите сопствени услуги или услугите на своите деловни единици или партнери. Според наведеното, АЕК на АД Македонски Телеком како оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот малопродажен пазар, ја наметна регулаторната обврска за недискриминација. Исто така треба да напоменеме дека АД Македонски Телеком е обврзан договорите кои ги склучил за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии да ги достави до АЕК во рок од 5 дена од денот на склучувањето. АЕК наведената обврска ја наложи со „Правилникот за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии. Обврската која ја наложи АЕК за недискриминација на АД Македонски Телеком продолжува да важи.

### Обврска да се овозможи транспарентност

9.7 Операторот со значителна пазарна моќ треба да доставува до АЕК „Понуда за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии“ и јавно да ги објавува податоците за обезбедувањето на минимален пакет на изнајмени линии, а АЕК е должен да ја разгледа и во определен временски рок да ја одобри или доколку истата не се во согласност со одредбите од Законот за електронските комуникации или подзаконските акти донесени врз негова основа да го извести операторот со значителна пазарна моќ дека постојат неусогласености. Операторот со значителна пазарна моќ е должен да ги исправи неусогласеностите и во определен рок да достави „Понуда за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии“ на повторно одобрување. Одобрената „Понуда за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии“ од страна на АЕК, операторот со значителна пазарна моќ е должен да ја објави на својата веб страна.

За да се овозможи транспарентност „Понудата за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии“ треба да содржи и:

- Технички карактеристики, вклучувајќи ги и физичките и електричните карактеристики, деталните технички спецификации за перформансите што важат за крајните точки на мрежата, како и информации за квалитетот на услугата;
- Цените за поединечни видови на изнајмени линии од минималниот пакет на изнајмени линии, вклучувајќи надоместок за почетно приклучување, месечен надоместок и други видови надоместоци, вклучувајќи ги и можните попусти;
- Информации во врска со процедурата за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии;
- Рок за изведба на приклучувањето за поединечни видови на изнајмени линии од минималниот пакет на изнајмени линии;
- Времетраење на договорот за обезбедување на минимален пакет на изнајмени линии, условите и начините за предвремено раскинување или продолжување на договорот;
- Време за отстранување на пречки, кога за ист вид на изнајмена линија се нудат различни класи на квалитет на поправка, се објавуваат различни вермиња за отстранување на пречки;
- Сите постапки за обесштетување.

Обврската која ја наложи АЕК за транспарентност на АД Македонски Телеком продолжува да важи.

## **Регулирање на малопродажни цени**

9.8 АЕК врз основа на анализа на пазарот, може да му наметне на операторот со значителна пазарна моќ на релевантен малопродажен пазар обврски поврзани со регулирањето на малопродажните услуги, доколку се покаже дека големопродажниот регулиран пазар не ги дава очекуваните резултати согласно со целите на Законот за електронските комуникации и одредбите од



член 49 на Законот за електронските комуникации. Треба да напоменеме дека АЕК ја има одобрено „Понудата за обезбедување на терминални и/или преносни сегменти на изнајмени линии“ на АД Македонски Телеком, која започна да се применува од 01.01.2009 година. Согласно Законот за изменување и дополнување на законот за електронските комуникации од 2010 година („Службен весник на РМ“, бр. 83/2010), кога АЕК ќе утврди врз основа на анализа на пазарот дека пазарот за обезбедување на дел од минималниот пакет на изнајмени линии или на целиот пакет на изнајмени линии не е доволно ефективно конкурентен, може на определениот оператор со значителна пазарна моќ на релевантниот пазар за изнајмени линии, да му наметне обврска да обезбедува целосен минимален пакет на изнајмени линии или само дел од него според еднакви и транспарентни услови и/или цени базирани на трошоци.

АЕКсогласно Програмата за работа за 2011 година треба да изработи методологија за регулација на малопродажните пазари во соработка со заинтересираните страни на посебна јавна расправа.