

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

RAZVOJ TRGA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI

Ljubljana, april 2004

VILJEM PEČNIK

IZJAVA

Študent Viljem Pečnik izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Nevenke Hrovatin in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih straneh.

V Ljubljani, dne 26.4.2004

Podpis:

KAZALO

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | UVOD | 1 |
| 2 | MOBILNE TELEKOMUNIKACIJE | 2 |
| 2.1 | OPREDELITEV MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ | 2 |
| 2.2 | ZGODOVINA MOBILNE TELEFONIJE IN RAZVOJ SISTEMA GSM | 2 |
| 2.3 | NOVE TEHNOLOGIJE IN PRIHODNOST NA PODROČJU GSM | 4 |
| 3 | SLOVENSKI TRG MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ | 5 |
| 3.1 | NASTANEK IN RAZVOJ MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI | 5 |
| 3.1.1 | NMT – analogni sistem mobilne telefonije | 5 |
| 3.1.2 | GSM – digitalni sistem mobilne telefonije | 6 |
| 3.1.3 | Predplačna (pre-paid) telefonija | 7 |
| 3.1.4 | Kronološki pregled vključevanja novih podjetij na trg | 8 |
| 3.2 | PODJETJA NA TRGU MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI | 8 |
| 3.2.1 | Opis podjetij | 9 |
| 3.2.1.1 | <i>Ustanovitev in lastništvo</i> | 9 |
| 3.2.1.2 | <i>Omrežje, pokritost, roaming</i> | 10 |
| 3.2.1.3 | <i>Ponudba in storitve</i> | 12 |
| 3.2.2 | Struktura trga mobilnih telekomunikacij | 16 |
| 3.2.2.1 | <i>Tržni deleži</i> | 16 |
| 3.2.2.2 | <i>Prihodki, dobički in mere donosnosti ROE in ROA</i> | 17 |
| 3.2.3 | Obnašanje podjetij na trgu | 20 |
| 3.2.3.1 | <i>Cenovno obnašanje</i> | 20 |
| 3.2.3.2 | <i>Investicije, R&D</i> | 22 |
| 3.2.3.3 | <i>Oglaševanje</i> | 22 |
| 3.3 | PODELJEVANJE KONCESIJE ZA UMTS IN KRŠITVE | 23 |
| 4 | REGULACIJA NA PODROČJU MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ | 25 |
| 4.1 | REGULACIJA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V EVROPSKI UNIJI | 25 |
| 4.1.1 | Liberalizacija telekomunikacijskih storitev v EU | 25 |
| 4.1.2 | Rezultati liberalizacije ter 8. in 9. poročilo Evropske komisije | 27 |
| 4.2 | REGULACIJA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI | 30 |
| 4.2.1 | Nastanek in dopolnjevanje Zakona o telekomunikacijah | 30 |
| 5 | PROBLEMATIKA IN KRŠITVE ZAKONODAJE NA SLOVENSKEM TRGU MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ | 32 |
| 5.1 | KRŠITVE ZAKONA O TELEKOMUNIKACIJAH (ZTEL-1) | 33 |
| 5.1.1 | Pomembna tržna moč | 33 |
| 5.1.2 | Cene medomrežnih povezav in pritožba WWI d.o.o. | 34 |
| 5.1.3 | Subvencioniranje | 36 |
| 5.1.4 | Prenosljivost števil | 36 |
| 5.2 | KRŠITVE ZAKONA O PREPREČEVANJU OMEJEVANJA KONKURENCE | 37 |
| 5.3 | SLABOSTI ATRP | 38 |
| 5.4 | DRUGI PROBLEMI | 39 |
| 5.4.1 | Centreks | 39 |
| 6 | PRIMERJAVA SLOVENIJE, TRANZICIJSKIH DRŽAV IN EU | 40 |

| | | |
|-----------------------|--|-----------|
| 6.1 | RAST DELEŽA TRGA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V EUCC - 10 | 40 |
| 6.2 | STOPNJA PENETRACIJE IN ŠTEVILO KONCESIJ V EUCC..... | 41 |
| 6.3 | UREDITEV NADZORA TRGA TELEKOMUNIKACIJ V DRŽAVAH PRISTOPNICAH | 42 |
| 7 | SKLEP | 44 |
| 8 | LITERATURA..... | 46 |
| 9 | VIRI | 48 |
| PRILOGE | | |
| SLOVAR IZRAZOV | | |

1 UVOD

Razvoj sektorja telekomunikacij v Evropi poteka v zadnjih 20 letih zelo hitro, saj so države članice EU uvidele pomembnost tega sektorja za razvoj in gospodarsko rast. Predvsem so nesluten razvoj dosegle vse oblike mobilnih telekomunikacij, ki so se začele tržiti kot mobilna telefonija v ZDA pred več kot 50 leti, v Evropi pa so se pojavile ob koncu osemdesetih let prejšnjega stoletja. Hitro rast trga mobilnih telekomunikacij sta omogočila predvsem standardizacija v okviru GSM digitalnega standarda in postopna liberalizacija ter demonopolizacija trga. Predvsem trud na področju sprejemanja novih pravnih okvirov EU in posledične liberalizacije na tem področju je omogočil povečanje uporabe mobilnih telekomunikacij iz nekaj odstotkov prebivalstva na več kot osemdesetodstotno uporabo teh tehnologij.

V Sloveniji je trg mobilnih telekomunikacij po večini kazalnikov podoben kot v najrazvitejših državah, saj je Slovenija v svojem prizadevnem pridruževanju EU kopirala evropski model liberalizacije in večinoma sprejela zakonodajo EU. Liberalizacija in demonopolizacija sta bili prava pot tudi v Sloveniji, saj se je ob vstopu drugega operaterja število uporabnikov namreč skokovito povečalo, cene so močno upadle, nabor ponujenih storitev pa se je močno povečal.

V prvem poglavju naloge bom opredelil pojem mobilnih telekomunikacij in opisal nastanek mobilne telefonije pri nas in po svetu. V drugem poglavju, ki predstavlja jedro tega diplomskega dela opisujem nastanek in razvoj slovenskega trga mobilnih telekomunikacij ter trenutno situacijo na njem. V prvem delu poglavja sem kronološko predstavil razvoj tehnologije, nove storitve in hkrati rast trga v povezavi z vstopanjem novih podjetij na trg in uvajanjem predplačne telefonije. V drugem delu poglavja sledi analiza slovenskega trga mobilnih telekomunikacij s podrobnimi opisi podjetij, strukture trga in obnašanja podjetij na trgu. Neurejene razmere na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij potrjujejo tudi način podeljevanja koncesije za 3. generacijo mobilnih telekomunikacij (UMTS) in z njo povezane težave in spori, s čimer zaključujem drugo poglavje. Ker so telekomunikacije za vsako državo zelo pomemben sektor v gospodarstvu, država ta sektor močno nadzira in regulira, zato bom v četrtem poglavju predstavil zakonodajo in smernice EU na področju mobilnih telekomunikacij, nato pa še oba zakona o telekomunikacijah v Sloveniji. Za izvajanje sprejete zakonodaje so odgovorne državne agencije in institucije, ki nadzorujejo in izvršujejo sprejete uredbe in zakone. Od delovanja nadzornih institucij – regulatorjev je odvisno delovanje trga, ki se lahko močno razlikuje od predpisanega z zakonodajo. V petem poglavju opisujem glavne probleme in težave slovenskega trga mobilnih telekomunikacij in kršitve zakonodaje, med katere spadajo predvsem zloraba pomembne tržne moči, visoke cene medomrežnih povezav in neprenosljivost števil.

Da pa bi sploh lahko vedeli, kam se slovenski trg mobilnih telekomunikacij uvršča po razvitosti, liberalizaciji in osnovnih kazalcih, sem v šestem poglavju podal kratko primerjavo Slovenije z drugimi državami, predvsem v primerjavi z EU in državami pristopnicami EU.

2 MOBILNE TELEKOMUNIKACIJE

2.1 OPREDELITEV MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ

Mobilne telekomunikacije so glasovne in podatkovne komunikacije na daljavo v realnem času brez žic. Delitev na 4 različne sisteme in vrste omrežij: celični radijski sistemi, necelični radijski sistemi, radijski sistemi z razpršenim oddajanjem, satelitski sistemi. V svoji nalogi bom govoril predvsem o celičnih radijskih sistemih ter sistemu GSM in UMTS (Kennedy, 1997).

2.2 ZGODOVINA MOBILNE TELEFONIJE IN RAZVOJ SISTEMA GSM

Koncept mobilne telefonije je bil najprej predstavljen leta 1947 v ZDA, v Evropi pa se je mobilna telefonija začela razvijati v osemdesetih letih prejšnjega stoletja.

GSM je mednarodna kratica za Global System for Mobile Communications ali v slovenščini globalni sistem mobilne telefonije. Sistem GSM je nastal v zgodnjih osemdesetih letih prejšnjega stoletja, ko so se v evropskih državah, posebej v Skandinaviji in Veliki Britaniji, pa tudi v Franciji in Nemčiji, začeli pospešeno razvijati analogni mobilni telefonski sistemi. Vsaka država je imela svoj sistem, ki ni bil skladen z drugimi, zato so naročniki lahko telefonirali le znotraj državnih meja. V obdobju priprav na združeno Evropo pa je postalo zelo pomembno, da bi bile države Evropske unije povezane tudi z enotnim sistemom mobilne telefonije. Osnutek za skupno mobilno komunikacijsko omrežje je nastal leta 1982 (CEPT-GSM), po objavi posebnega standarda pa je omrežje GSM prvič začelo redno delovati konec leta 1991. Kljub temu, da so ga uvedli v Evropi (ETSI), GSM ni le evropski standard, ampak je prerasel v svetovni standard, ki deluje v frekvenčnem območju 900 MHz. Uveljavil se je v 194 državah po vsem svetu, število operaterjev GSM pa se je doslej povzpelo že na več kot 500. Skupno število uporabnikov omrežja GSM pa vsem svetu že presega 821 milijonov in hitro narašča, največji potencial predstavljajo Kitajska ter Indija. Sistem GSM tako danes predstavlja 70% trga brezžičnih komunikacij in 72% trga digitalnih komunikacij (Membership&Market statistics, Gsm Association, 2003).

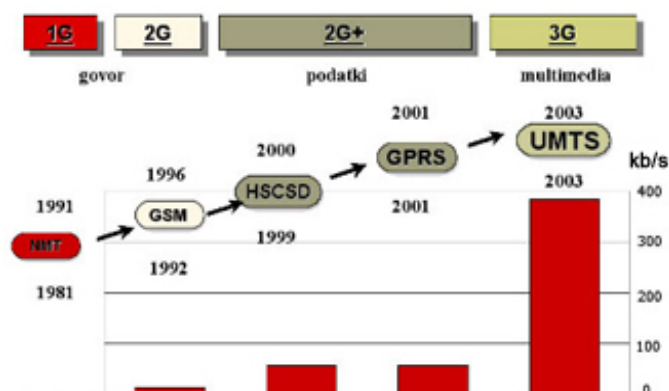
V preteklosti je večina ljudi mobilno telefonijo doživljala kot zgolj brezžično telefoniranje, ki ga je omogočil analogni sistem NMT, ki predstavlja prvo – 1G generacijo mobilne telefonije. Druga generacija (2G), imenovana GSM, je z digitalizacijo prenosa govora omogočila tudi prenos podatkov in ostale dopolnilne storitve. Glavne prednosti sistema GSM v primerjavi s sistemom NMT so:

- digitalna tehnologija, visoka kakovost prenosa glasu,
- široka paleta dodatnih storitev (CLIP, CLIR, call waiting, SMS, poštni predal...),
- omogočen prenos podatkov (nadgrajen s tehnologijami HCSCD, GPRS),
- omogočeno gostovanje po vsem svetu (roaming).

Sistem GSM deluje na treh radijskih frekvenčnih pasovih: 900, 1800 in 1900 MHz. Najbolj razširjen je sistem GSM 900, ki prevladuje predvsem v Evropi, ki daje več poudarka sistemu DCS 1800 (Digital Communicatins System). Sistem GSM 1900, imenovan PCS (Personal communication Services), se uporablja v ZDA in Kanadi. Z nadgradnjami sistema GSM ob koncu tisočletja je smotrno panogo mobilne telefonije preimenovali v panogo mobilnih telekomunikacij, predvsem zaradi vseh dodatnih storitev, ki jih le-ta ponuja. Danes je mogoče s tehnologijo GSM in uporabo prenosnega računalnika oziroma dlančnika pošiljati in sprejemati elektronsko pošto in multimedijske datoteke, deskati po Internetu ter uporabljati vse druge digitalne podatkovne storitve. Ovira do leta 2000 so bile nizke hitrosti prenosa podatkov (le 9600 bit/s), vendar je nadgradnja druge generacije sistema GSM s tehnologijami HSCSD in GPRS omogočila višje hitrosti prenosa podatkov (do 50 kbit/s) in rojstvo vmesne generacije mobilnih telekomunikacij, imenovane 2G+. Po Evropi in tudi v Sloveniji operaterji komercialno že tržijo tretjo generacijo mobilnih telekomunikacij, imenovano 3G ali UMTS, ki omogoča multimedijske storitve (prenos glasbe, fotografij in videa) in hitrosti prenosa do 380 kbit/s (Mobilne generacije 2, 2003).

Na sliki 1 je predstavljen razvoj mobilnih telekomunikacij od prve generacije do danes, ko se uveljavlja tretja generacija UMTS.

Slika 1: Razvoj sistema mobilnih telekomunikacij v svetu in pri nas



Vir: Mobilne generacije 1, 2003.

Letnice v zgornjem delu slike in hitrosti prenosa podatkov veljajo za Slovenijo, medtem ko letnice v spodnjem delu slike predstavljajo razvoj mobilnih telekomunikacij v svetu.

Čeprav je Slovenija vzpostavila sistem GSM med zadnjimi v Evropi (leta 1996), za kar je bil vzrok zavlačevanje države, je do danes že nadoknadila zaostanek in se že lahko primerja z ostalo Evropo. Po stopnji penetracije (št. uporabnikov med prebivalci), ki je v začetku leta 2004 dosegla 90%, je že celo v samem evropskem vrhu, v decembru 2003 je v Sloveniji med prvimi v Evropi začelo delovati komercialno UMTS omrežje.

2.3 NOVE TEHNOLOGIJE IN PRIHODNOST NA PODROČJU GSM

Vzrok za nadgradnjo GSM mobilnih telekomunikacij je predvsem hiter razvoj interneta po svetu, ki je v koraku z rastjo hitrosti prenosa podatkov v fiksnem telefonskem in drugih omrežjih oblikoval novo multimedijško generacijo ljudi. Prva nadgradnja sistema 2. generacije mobilnih telekomunikacij (GSM), katerega slabost je bila predvsem počasnost prenosa podatkov, je bila tehnologija HSCSD (High Speed Circuit Switched Data), ki je omogočila hitrosti prenosa do 64 kbit/s, kar je primerljivo z eno linijo ISDN fiksnega telefonskega priključka. Ta storitev predstavlja vstop v tako imenovano 2,5 oziroma 2+ generacijo mobilnih telekomunikacij in je bila do uvedbe GPRS primerna predvsem za uporabnike, ki so imeli prenosne računalnike in so pogosto želeli brati elektronsko pošto ter deskati po internetu.

Druga nadgradnja sistema GSM, ki pa še vedno spada v 2+ generacijo, je tehnologija GPRS (General Packet Radio Service), ki je podobno kot tehnologija HSCSD še vedno klasična telekomunikacijska storitev. Glavna slabost sistema HSCSD je v tem, da je povezava med dvema točkama (aparati – omrežje) stalna, tudi ko ni dejanskega prenosa podatkov. To slabost odpravlja sistem GPRS, kjer gre za prenos podatkov v paketih in posledično manjše obremenitve omrežja, kar omogoča obračunavanje storitve na podlagi dejanske količine prenesenih podatkov in ne na podlagi časa trajanja podatkovne zveze. GPRS je bil pomemben korak pri združevanju mobilne telefonije in interneta, saj je v GPRS uporabljena vrsta internetnih standardov, glavna podobnost je v paketnem načinu prenosa podatkov. Poleg tega dobi tudi pri GPRS tehnologiji vsak uporabnik s telefonsko številko še posebno začasno IP številko, ki je značilna za internetni protokol. GPRS uporabnik je po prijavi v omrežje ves čas priključen (always on-line). Tehnologija GPRS je bila prvi korak k uvedbi tretje generacije mobilnih telekomunikacij (Razvoj mobilnih sistemov, 2003).

Sistem UMTS (Universal Mobile Telecommunications System - univerzalni sistem mobilnih telekomunikacij) predstavlja tretjo generacijo, ki je osnova za brezžične multimedijske komunikacije. Omogočen je hitrejši in bolj kakovosten prenos podatkov, s tem pa razvoj in uporaba že znanih in novih storitev. Veliko vsebin in storitev tretje generacije je omogočenih že s sistemom GSM/GPRS, sistem UMTS pa te storitve nadgrajuje in omogoča med drugim tudi hkratni prenos videa in govora, tako imenovano video telefonijo, ki trenutno predstavlja najzahtevnejši in najhitrejši prenos podatkov. Prav vse podatkovne storitve, ki so bile na voljo v generaciji 2+ (npr. dostop do ali pošiljanje raznih informacij, prenosi datotek in podatkov, pošiljanje sporočil...), lahko v sistemu UMTS potekajo hitreje. Možna je uporaba novih storitev, ki doslej zaradi premajhnih hitrosti in slabše kakovosti niso bile mogoče, npr. hkraten prenos besedila, slike in zvoka, video telefonija, prenos mirujočih ali gibajočih slik (Razvoj mobilnih sistemov, Mobitel, 2003). Konkurenčna tehnologija UMTS je tehnologija EDGE, ki jo pri nas razvija Si.mobil d.d., ki podobno kot UMTS omogoča velike hitrosti prenosa podatkov, deluje pa v obstoječem omrežju 2+ generacije. V laboratorijih že nastaja 4G generacija, ki naj bi bila končana leta 2010, vendar zaenkrat še ni znano, kaj bo ponujala.

3 SLOVENSKI TRG MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ

3.1 NASTANEK IN RAZVOJ MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI

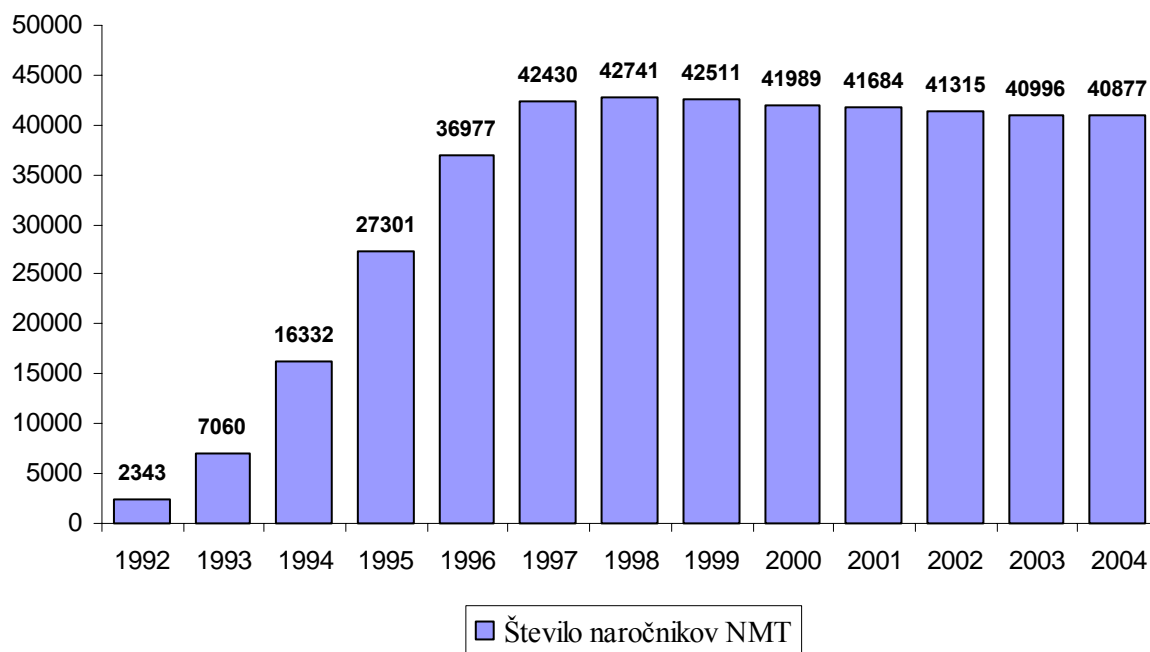
Doba mobilnih telekomunikacij (takrat le mobilna telefonija) za širšo javnost v Sloveniji se je pričela z ustanovitvijo podjetja Mobitel d.d. in z zgraditvijo analognega omrežja NMT leta 1991. Do leta 1998 je bilo podjetje Mobitel d.d. edini ponudnik mobilnih telekomunikacij v Sloveniji, zato je smiselno, da predstavim obdobje med letoma 1991 in 1998 kot prvo obdobje slovenskih mobilnih telekomunikacij, kjer bom najprej predstavil prvo generacijo mobilnih telekomunikacij – analogni sistem NMT in izgradnjo sistema GSM, ki predstavlja drugo generacijo mobilnih telekomunikacij.

3.1.1 NMT – analogni sistem mobilne telefonije

Z veliko zamudo v primerjavi z Evropo je podjetje Mobitel d.d. slovenskemu trgu leta 1991 ponudilo možnost brezžičnega telefoniranja z analognim sistemom NMT. Leta 1991 je Mobitel d.d. v sodelovanju s hrvaškim operaterjem začel graditi omrežje NMT v Sloveniji. Zaradi tega je prvo leto delovala le skupna telefonska centrala v Zagrebu, v naslednjem letu, pa je Mobitel d.d. že izgradil lastno centralo v Sloveniji. Sodelovanje s Hrvaško je imelo prav specifične posledice za trg mobilne telefonije v Sloveniji. Omrežji NMT zvez Mobitela d.d. in hrvaškega operaterja namreč delujeta na frekvenci 410 Mhz. Ta frekvenca omrežja je posebnost v primerjavi z Evropo, kjer omrežja NMT delujejo na frekvenci 450 Mhz. Posledica tega je, da je telefoniranje omogočeno le med gibanjem Mobitelovega naročnika na območju Slovenije in Hrvaške, gostovanje (roaming) v drugih državah pa ni mogoče. Ta sistem je predstavljal prvo generacijo mobilne telefonije in je bil primeren zlasti za tiste, ki so mobilni telefon uporabljali predvsem v domovini. Ta pomanjkljivost je v osnovi že zahtevala uvedbo druge generacije mobilnih telekomunikacij – sistema GSM, ki omogoča roaming v 194 državah po vsem svetu (Mobilne generacije 1, 2003).

Kljub izgradnji in komercialnem obratovanju digitalnega sistema GSM v letu 1996, ki ponuja številne nove možnosti in storitve, pa tehnološko zastareli analogni sistem NMT vse do danes ni prenehal z delovanjem. V tujini je večina operaterjev že ukinila NMT sistem (na primer avstrijski Mobilkom, v EU delujejo le še tri omrežja, in sicer v Španiji, Italiji in Švedski), Mobitel pa načrtuje delovanje sistema še vsaj 2-3 leta, saj pravijo, da ima sistem še vedno dovolj uporabnikov (nekaj več kot 40.000), ki so na to tehnologijo vezani bodisi zaradi ugodne cene ali pa večje pokritosti s signalom v hribovitih predelih Slovenije, kamor signal sistema GSM ne seže. Na drugi strani pa je sistem ekonomsko učinkovit, saj so stroški vzdrževanja minimalni, koncesija pa je plačana še za nekaj let naprej.

Slika 2: Rast števila naročnikov NMT v Sloveniji v letih 1992 do 2004



Vir: Interna gradiva družbe Mobitel d.d., 2003

3.1.2 GSM – digitalni sistem mobilne telefonije

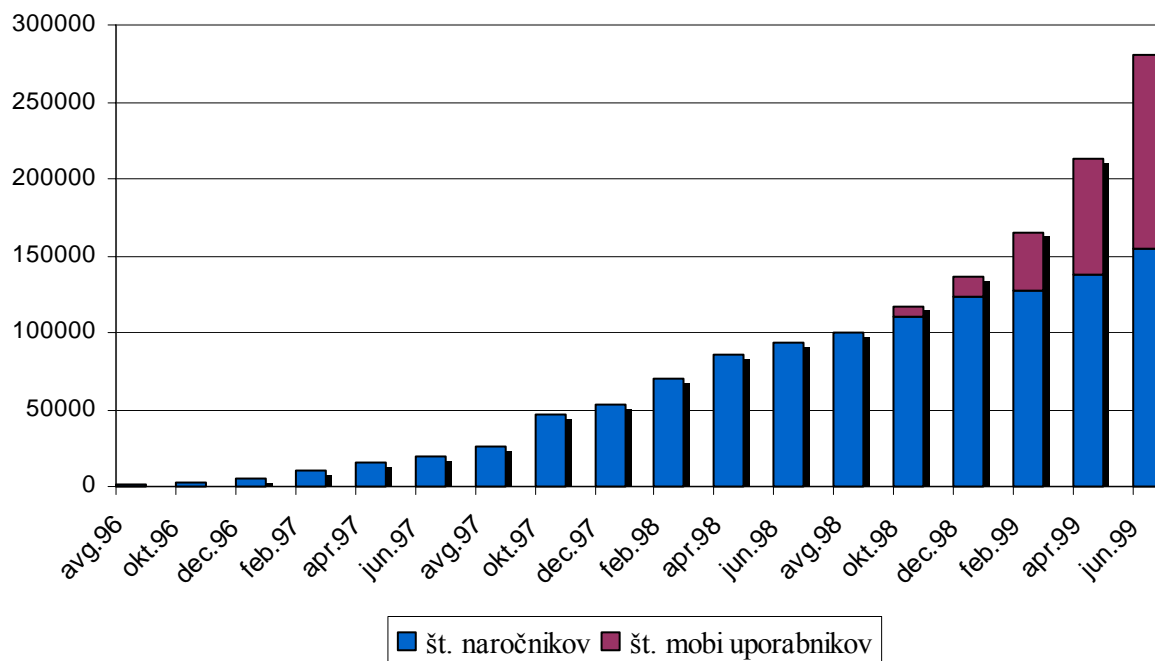
Leta 1995 je podjetje Mobitel d.d. pridobilo status nacionalnega operaterja digitalne mobilne telefonije in pridobilo ustrezna dovoljenja za postavitve omrežja GSM 900 v Sloveniji ter polnopravno članstvo v mednarodnem združenju GSM operaterjev. Še istega leta je Mobitel d.d. začel z izgradnjo testnega omrežja GSM na področju Ljubljane. V letu 1996 je sistem GSM začel uradno delovati, s signalom pa so bili pokriti slovenski cestni križ, večja mesta, pomembnejša turistična središča in obala, kar je ustrezalo približno 40% pokritosti prebivalstva. Nadaljnja izgradnja omrežja GSM v Sloveniji je potekala postopno in do leta 2000 dosegla 96% pokritost prebivalstva. Mobitel d.d. je vsakoletno širil zmogljivosti svojih central, saj se je število naročnikov z nižanjem cene storitev in telefonov vsako leto povečevalo, pravo eksplozijo naročnikov pa je omogočila uvedba predplačne telefonije konec leta 1998, kar vidimo na sliki 3.

Iz podatkov o številu naročnikov družbe Mobitel d.d., ki je bila do marca 1999 monopolist na trgu mobilnih telekomunikacij, vidimo, da je trend pridobivanja novih naročnikov enakomerno naraščal. Z uvedbo predplačnega sistema Mobi v oktobru 1998 pa je začelo število mobi uporabnikov in s tem tudi skupno število uporabnikov skokovito naraščati in je do avgusta naraslo na 282.000 uporabnikov. V manj kot letu dni je Mobitel d.d. zabeležil kar 182.000 novih uporabnikov napram 100.000 uporabnikom septembra 1998.

Slovenija je tako v predhodnem večletnem obdobju Mobitelovega monopola na področju mobilne telefonije dosegla le okoli 10% penetracijo v celotni populaciji konec leta 1998,

nakar je s prihodom družbe Si.mobil d.d. in z uvajanjem predplačne telefonije v samo letu dni presegla 30% penetracijo ter konec leta 1999 zaostala za povprečjem EU le za 6%.

Slika 3: Rast števila naročnikov in uporabnikov sistema Mobi družbe Mobitel v obdobju od avgusta 1996 do junija 1999



Vir: Mobilne generacije 2, 2003.

3.1.3 Predplačna (pre-paid) telefonija

Predplačna telefonija ponuja možnost telefoniranja brez sklenitve naročniškega razmerja. Od naročniškega razmerja se razlikuje predvsem v tem, da uporabnik ne podpiše pogodbe z operaterjem in tako ostane anonimen. Posledica tega je, da mora vnaprej plačati znesek, ki ga misli porabiti (polnjenje računa), saj ni mesečnih računov in naročnine. Ta sistem telefoniranja je namenjen predvsem ljudem brez rednih dohodkov oziroma tistim z nižjimi dohodki. Slabost ob uvedbi je bilo pomanjkanje dodatnih storitev, razen najosnovnejših (SMS, CLIP), in nezmožnost telefoniranja v tujini (roaminga). V oktobru 1998 je Mobitel uvedel tako imenovane Mobi pakete predplačniške telefonije, ki so vsebovali subvencionirane mobilne aparate brez priključnine, kar je pomenilo, da je lahko uporabnik pričel telefonirati takoj, in to v povprečju kar za 2/3 ceneje. Omeniti je treba, da so bili aparati v naročniških razmerjih takrat nesubvencionirani in zato zelo dragi. Ugodna cena Mobi paketa, ki je omogočal takojšnje telefoniranje brez obveznosti, je bila glavni razlog za skokovito povečanje števila uporabnikov predplačniške telefonije, ki si drugače naročniškega razmerja ne bi mogli privoščiti. V letu 1999 je Mobitelu sledil tudi Si.mobil d.d. s svojimi Halo predplačniškimi paketi, konkurenca na tem področju pa je pomagala odpraviti glavne slabosti Mobi in Halo paketov - nezmožnost roaminga in majhnega obsega dodatnih storitev. Obseg le-teh se je povečeval vse do danes, ko oba paketa omogočata tudi GPRS prenos podatkov, roaming v tujini pa je samoumeven.

3.1.4 Kronološki pregled vključevanja novih podjetij na trg

Do konca leta 1998 je bilo na trgu mobilnih telekomunikacij prisotno le eno podjetje – Mobitel d.d. S podeljevanjem novih koncesij za GSM in vstopom novih podjetij na slovenski trg mobilnih telekomunikacij v letu 1998 se začne drugo obdobje slovenskih mobilnih telekomunikacij. Konec leta 1998 je začel delovati ponudnik storitev Debitel d.d., ki je zakupil del Mobitelovega omrežja in zato tudi ni prinesel večjih sprememb na trg. Si.mobil d.d. je po dolgotrajnih pravnih zapletih podpisal koncesijsko pogodbo za operaterja mobilne telefonije 9. oktobra 1998, njegovo omrežje pa je začelo delovati 25. marca 1999. V letu 1999 se je tako začelo drugo obdobje na slovenskem trgu telekomunikacij, ki ga je zaključil vstop tretjega operaterja mobilne telefonije v septembru leta 2001, podjetja Western Wireless International Slovenija d.o.o. - Vega, ki je koncesijo za GSM 1800 pridobilo v letu 2000. Z vzpostavitvijo delovanja omrežja Vega podjetja WWI d.o.o. lahko slovenski trg ocenimo kot liberaliziran in konkurenčen, s tem pa se začne v letu 2003 tretje obdobje trga mobilnih telekomunikacij v Sloveniji – obdobje konkurenčnosti.

3.2 PODJETJA NA TRGU MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI

Na trg mobilnih telekomunikacij se v Sloveniji danes uvrščajo štiri podjetja, in sicer: Mobitel d.d., Si.mobil d.d., Western Wireless International d.o.o. in Debitel d.d. Prva tri podjetja, Mobitel d.d., Si.mobil d.d. in WWI d.o.o., so operaterji mobilne telefonije, ki so na podlagi pridobljene državne koncesije izgradili svojo mobilno omrežno infrastrukturo in ponujajo storitve mobilnih telekomunikacij v svojem omrežju (seveda je omogočeno tudi povezovanje z drugimi omrežji). Debitel d.d. pa ni operater, temveč le ponudnik storitev, ki nima lastne mobilne omrežne infrastrukture, ampak za svoje delovanje uporablja oziroma najema omrežje družbe Mobitel d.d. Debitel d.d. je pri družbi Mobitel d.d. zakupil določeno število linij po nižji ceni (lahko bi rekli grosistični ceni) in jih sedaj trži v svojem imenu. Medtem ko sta poleg trženja storitev operaterjevi glavni nalogi graditev kvalitetne omrežne infrastrukture in tehnološka nadgradnja, ki omogoča največjo možno funkcionalnost omrežja ter kakovost prenosa, se ponudnik storitev usmerja izključno na oblikovanje celovite storitve, ki vključuje neodvisne tarife, drugačno zaračunavanje ter razvoj dodatnih storitev. Osredotoča pa se tudi na učinkovito trženje storitev, čim bolj dostopna prodajna mesta ter pomoč naročnikom in prodajnim partnerjem. V svetu je povsem običajna praksa, da so na trgu poleg operaterjev mobilne telefonije, ki poleg lastnega omrežja lahko tržijo tudi storitve, še ponudniki storitev, ki jih v angleščini imenujejo "service providers". Oboji se po različnih klasifikacijah uvrščajo na trg mobilnih telekomunikacij, zato bom v svoji nalogi v primerjave operaterjev vključil tudi ponudnika storitev Debitel d.d.

Zaradi obsežnosti in pomanjkanja natančnih podatkov za vsako leto delovanja podjetij posebej, sem se odločil, da bom naredil pregled v treh različnih obdobjih, ki po mojem mnenju najbolj realno predstavljajo razvoj tega trga. Prvo obdobje – obdobje monopolnega položaja družbe Mobitel d.d. (1991-1998) - sem že opisal v prejšnjih točkah te naloge, drugo

obdobje je obdobje vključevanja konkurenčnih podjetij na trg (1999-2001), tretje obdobje pa predstavlja položaj trga mobilnih telekomunikacij po letu 2002 do danes (2004), kar bi lahko poimenovali obdobje konkurenčnega trga.

3.2.1 Opis podjetij

3.2.1.1 Ustanovitev in lastništvo

Mobitel telekomunikacijske storitve d.d., Ljubljana

Podjetje z omejeno odgovornostjo SP PTT je v letu 1991 ustanovilo družbo Mobitel. Družba je bila ustanovljena z namenom razvoja in izgradnje omrežja mobilne telefonije v Sloveniji. V istem letu so k družbi Mobitel pristopila še druga takratna podjetja PTT Slovenije in vplačala dodatni kapital, v novembru 1992 se je družba Mobitel preoblikovala v delniško družbo. Po reorganizaciji PTT Slovenije, kjer je šlo predvsem za ločitev poštne in telekomunikacijske dejavnosti na dve podjetji (Pošta Slovenija in Telekom Slovenije), je 100% lastnik Mobitela postalo podjetje Telekom Slovenije. Mobitel d.d. je edino podjetje na trgu mobilnih telekomunikacij, za katerega bi lahko rekli, da je v državni lasti. To lahko trdimo zaradi tega, ker je družba Telekom Slovenije še vedno 100% lastnik Mobitela, večinski lastnik Telekoma (67%) pa je država – Republika Slovenija (Pušnik, 2000, str.18).

Debitel telekomunikacije d.d., Ljubljana

Družba Debitel je bila ustanovljena v avgustu 1998 kot delniška družba z naslednjo lastniško sestavo: 52% Debitel AG, 36% Autocommerce d.o.o., 4% Svema d.o.o, 4% Avto-phone d.o.o. in 4% Kobra d.o.o. Oktobra leta 1998 je podjetje podpisalo pogodbo o trženju mobitelovega omrežja GSM in v novembru 1998 postalo prvi ponudnik storitev GSM v Sloveniji. Najpomembnejši partner Debitel AG – lastnik blagovne znamke »Debitel« - je največja, od javnih omrežij neodvisna telefonska družba v Evropi. Če upoštevamo celotno evropsko tržišče ponudnikov brezžične telefonije, »Debitel« zaseda sedmo mesto na lestvici največjih.

Si.mobil telekomunikacijske storitve d.d., Ljubljana

Si.mobil se na slovenskem trgu pojavlja že od začetka leta 1997, najprej kot konzorcij GSM, kasneje pa se je ob izstopu finskega partnerja preoblikoval v delniško družbo. Družba Si.mobil telekomunikacijske storitve, d.d. je bila ustanovljena julija 1997 in kot taka vpisana v sodni register, novembra 1998 pa so jo delničarji s svojimi sredstvi dokapitalizirali iz 3.000.000,00 SIT na 1.703.000.000,00 SIT. Partnerji so v družbo prinesli različne in pomembne izkušnje - Iskratel izkušnje na področju telekomunikacij, Istrabenz in Intereuropa kot lastnika pomembnih lokacij za različne gradnike omrežja GSM. Telia, eden najnaprednejših operaterjev GSM v svetu, je imel veliko izkušenj pri načrtovanju, postavitvi in delovanju kakovostnih omrežij GSM doma in v tujini. Ostali pomembni delničarji so bili:

Telmont, Probanka, Medaljon in PID Kmečka družba. Družba Si.mobil d.d. je leta 1998 pridobila drugo slovensko koncesijo GSM 900, za katero je plačala 2,3 milijarde slovenskih tolarjev. Delničarji družbe Si.mobil d.d., katere začetni namen in vizija - ostati podjetje z večinskim slovenskim kapitalom in znanjem, so v februarju 2001 prodali 75% delnic (plus eno delnico) avstrijski družbi Mobilkom International GmbH&Co KEG, ki je lastnik največjega avstrijskega operaterja Mobilkom Austria. Večina delničarjev je nekaj delnic še obdržala, vendar obstaja velika verjetnost, da bo Mobilkom odkupil še preostalih 25% Si.mobila d.d, saj imajo željo postati stoodstotni lastnik te družbe. Natančna lastniška sestava v letih 1999 in 2003 je prikazana v prilogi A, na str. 2.

Western Wireless International Slovenija d.o.o. – Vega

Vega se je na slovenskem trgu pojavila septembra 2001, ko je stopila na tržišče kot blagovna znamka podjetja Western Wireless International Slovenija d.o.o. 100% lastnik Vege oziroma podjetja WWI Slovenija d.o.o., ustanovljenega leta 1996, je podjetje Western Wireless International Corporation, ki je hčerinsko podjetje ameriškega podjetja Western Wireless Corporation (WWC). WWC je vodilni ponudnik brezžičnih telekomunikacijskih storitev v zahodnih delih ZDA s sedežem v Seattlu in ponuja svoje storitve pod blagovno znamko Cellular One.

3.2.1.2 Omrežje, pokritost, roaming

Izgradnja omrežja je dovoljena in določena s koncesijsko pogodbo, ki so jo operaterji podpisali z državo. Omrežje je sestavljeno iz množice baznih postaj in central, zgrajenih po Sloveniji, njihova gostota in porazdelitev pa določata pokritost ozemlja Slovenije s signalom GSM. Pomembno je omeniti, da pokritost ozemlja s signalom GSM po definiciji operaterjev ne pomeni odstotka pokritosti ozemlja s signalom, ampak pokritost prebivalstva s signalom GSM. Tako na primer sedanja, skorajda popolna pokritost s signalom podjetja Mobitel d.d., ne pomeni, da je pokrito celotno ozemlje Republike Slovenije, ampak področja, kjer živi skoraj vse prebivalstvo.

Mobitel d.d. in Debitel d.d. imata identično pokritost s signalom GSM, saj kot sem že omenil, Debitel uporablja Mobitelovo omrežno infrastrukturo, medtem ko Si.mobil d.d. in WWI d.o.o. gradita lastni omrežni infrastrukturi. WWI d.o.o. je novembra 2001 z Mobitelom d.d. podpisal pogodbo o nacionalnem roamingu, kar pomeni, da lahko Vega naročniki podjetja WWI d.o.o. gostujejo v Mobitelovem omrežju v Sloveniji, kjer WWI d.o.o. še ni zgradila svojega omrežja. Podrobnosti te pogodbe so poslovna skrivnost. Seveda pa lahko uporabniki sistema GSM telefonirajo tudi v tujini, torej v omrežjih tujih operaterjev, kar se imenuje gostovanje v tujih omrežjih oziroma roaming. Da je ta storitev omogočena, mora imeti vsak slovenski operater s tujim operaterjem podpisano bilateralno pogodbo o roamingu, pri čemer telefoniranje in ostale storitve v tujini zaračunava tuji operater, slovenski operater pa zgolj pobere provizije za posredovanje.

Pokritost z analognim signalom NMT podjetja Mobitel d.d. je bila v letu 1998 skoraj popolna (98-odstotna), tako da je bilo mogoče telefonirati praktično po vsej Sloveniji. Vse do danes je družba Mobitel d.d. NMT omrežje dograjevala z novimi baznimi postajami, tako da je to omrežje ohranilo prvo mesto po pokritosti prebivalstva s signalom in omogoča skoraj popolno pokritost tudi v gorah in odročnih predelih Slovenije. Pomanjkljivost sistema NMT pa je v tem, da je roaming mogoč le na Hrvaškem. Podjetje Mobitel d.d. je svoje omrežje GSM vzpostavilo junija 1996 in to je takrat z digitalnim signalom pokrivalo slovenski cestni križ, večja mesta, pomembnejša turistična središča ter obalo, kar je ustrezalo približno 40-odstotni pokritosti prebivalstva. Z vključevanjem novih baznih postaj v omrežje se je pokritost z digitalnim signalom hitro povečevala in izboljševala. V decembru leta 1999 je že presegala 94 odstotkov slovenskega prebivalstva. Pokritost prebivalstva s signalom GSM se je v naslednjih letih povečevala in leta 2001 dosegla 96% pokritost, danes pa je s signalom GSM pokritih 99% prebivalstva oziroma 96% ozemlja. Podobno hitro, kot je naraščala pokritost, se je pri Mobitelu d.d. povečevalo število roaming partnerjev. Mobitelovi naročniki (ne pa mobi uporabniki) so lahko leta 1999 telefonirali v 67 državah po svetu, saj je imela družba Mobitel d.d. sklenjeno pogodbo o roamingu s 129 tujimi operaterji mobilnih telekomunikacij. V začetku leta 2004 ima Mobitel d.d. podpisanih 265 pogodb s tujimi operaterji v 160 državah, kar je največ med vsemi operaterji GSM v Sloveniji.

Ob začetku komercialnega delovanja omrežja 25. marca 1999 je podjetje Si.mobil d.d. z GSM signalom pokrilo vsa večja slovenska mesta in glavne prometnice. S tem so dosegli nekaj več kot 60% pokritje prebivalstva. V začetku decembra 1999 je s Si.mobilovim signalom bilo pokritega več kot 75 odstotkov slovenskega prebivalstva, v začetku letu 2001 pa so presegli 90% pokritost. Si.mobil d.d. se je s koncesijsko pogodbo obvezal v roku treh let po začetku delovanja doseči 96% pokritost prebivalstva s signalom, vendar so to pokritost omogočili do konca leta 2001. V začetku leta 2004 je s Si.mobilovim GSM signalom pokritih 99,3% prebivalstva. Si.mobil d.d. je konec leta 1999 zaradi kratke dobe delovanja imel manj sklenjenih pogodb za roaming kot Mobitel d.d., saj jim v tem času še ni uspelo podpisati pogodb o mednarodnem sledenju z operaterji iz bolj oddaljenih držav. Tako je bilo konec leta 1999 število tujih operaterjev, ki nudijo telefoniranje Si.mobilovim naročnikom v svojih omrežjih, enako 46, nahajali pa so se v 31 državah. V začetku leta 2004 ima Si.mobil d.d. podpisanih 175 pogodb s tujimi operaterji v 90 državah.

Podjetje WWI d.o.o. je na začetku svojega delovanja hotelo čim prej vzpostaviti svoje 1800 Mhz GSM omrežje in s signalom pokriti čim večji delež prebivalstva. Podobno kot Mobitel d.d. in Si.mobil d.d. so najprej pokrili večja mesta in cestni križ. Zaradi zaostankov pri gradbenih delih in pridobivanjih dovoljenj so bili prisiljeni v pogodbo o nacionalnem roamingu z enim izmed obstoječih GSM operaterjev. Ob začudenju vseh so izbrali omrežje Mobitela d.d. in ne Si.mobila d.d.. Danes ima WWI d.o.o. s signalom omrežja Vega pokritih že 85% prebivalstva Slovenije, še vedno pa lahko njeni uporabniki koristijo omrežje Mobitela d.d., kjer ni GSM signala omrežja Vega. Zelo hitro je naraščalo tudi število pogodb o gostovanju v tujih omrežjih, tako je bilo konec leta 2002 omogočeno gostovanje v 103 tujih omrežjih v 58 državah, po treh mesecih leta 2003 pa že v 120 tujih omrežjih. V začetku leta

2004 lahko uporabniki omrežja Vega podjetja WWI d.o.o. gostujejo v 142 tujih omrežjih v 74 državah. Takšno hitro rast podpisanih pogodb o gostovanju je nedvomno omogočila lastniška povezava s svetovnim velikanom Western Wireless Corporation. Podrobnejši zemljevidi pokritosti Slovenije s signali GSM vseh treh operaterjev v začetku leta 2004 in v preteklosti so v prilogi C, na str. 3.

Tako WWI d.o.o. kot Si.mobil d.d. sta se pri izgradnji baznih postaj srečevala z mnogimi problemi, saj je Mobitel d.d. že pred leti kupil in zasedel najboljše lokacije po Sloveniji in si s tem tudi omogočil najboljšo pokritost s svojim signalom. Obe novi podjetji sta morali iskati alternativne lokacije, kar jima je povzročilo nemalo težav in škandalov z lokalnimi oblastmi v povezavi z gradbenimi in ostalimi dovoljenji za postavitve baznih postaj. Na to je imela velik vpliv tudi večja zavednost prebivalstva Slovenije v zadnjih letih, saj danes veliko lokalnih skupnosti nasprotuje postavitvi baznih postaj zaradi elektromagnetnega sevanja letih.

3.2.1.3 Ponudba in storitve

Razvoj, nove tehnologije in konkurenčni boj med podjetji na trgu so botrovali nenavadno hitri rasti ponudbe in števila raznih storitev, ki so jih operaterji in ponudnik mobilnih telekomunikacij ponudili svojim uporabnikom. Od začetkov in do uvedbe sistema GSM je Mobitel d.d. ponujal zgolj prenos govora – torej navadno telefoniranje. Digitalni sistem GSM je po letu 1998 omogočil nove dodatne storitve (kratka sporočila SMS, prikaz identitete, preusmeritve in zapore klicev in celo omejen prenos podatkov). Z novimi generacijami GSM (2,5+ in UMTS) ter vstopom konkurence na ta trg se je nabor storitev, ki so ponujene uporabnikom, v roku štirih let zelo povečal, ponudba podjetij pa postaja že precej zapletena. Poleg tega nove storitve uporablja le mali odstotek vseh uporabnikov, osnova je še vedno v telefoniranju in pošiljanju kratkih sporočil SMS. Zaradi novih aparatov s fotoaparati in barvnimi ekrani pa vedno več uporabnikov pošilja slikovna sporočila MMS in uporablja GPRS prenos podatkov. Če bi hotel opisati vse storitve vsakega podjetja posebej, bi presegel okvire in obseg te naloge, zato bom predstavil le glavne razlike v ponudbi vseh štirih podjetij in glavne značilnosti njihovih osnovnih storitev v različnih obdobjih.

Leto po vstopu Debitela d.d. in Si.mobila d.d. na trg je bilo v začetku leta 2000 razmišljanje, da se nova konkurenta ne znajdeti najbolje, kar na mestu. Si.mobil d.d. je nekako kopiral Mobitelovo ponudbo, Debitel d.d. pa je ubral svojo pot brez predplačilnega sistema. Vse inovacije in nove storitve je v ponudbo uvajal Mobitel d.d., ki je beležil tudi največjo rast naročnikov, zato je slovenska javnost upravičeno menila, da je Mobitel d.d. najboljša izbira zanje.

Pri Mobitelu d.d. so zaradi dolgoletnega poznavanja trga in delovanja na tem področju posledično imeli tudi najbolj bogato in dovršeno ponudbo. Ponujali so štiri naročniške pakete (prosti čas, poslovni, popoldanski in študentski paket) in Mobi predplačilni sistem. Pravilno so ugotovili, da se bo GSM telefonija širila na vse sloje prebivalstva in so temu primerno širili

tudi ponudbo paketov in kot vodilni zniževali cene. Največji hit so vsekakor bili poceni in subvencionirani Mobi paketi, ki so prispevali največ k utrjevanju Mobitelovega vodilnega položaja. Ti paketi so na začetku vsebovali samo možnost telefoniranja v Sloveniji, z leti pa je Mobitel d.d. dodajal še možnosti kratkih sporočil SMS, prikaz identitete, roaming v tujini, v letu 2003 tudi GPRS, MMS. Preprost je bil tudi prehod na naročniško razmerje.

Si.mobil d.d. je imel le dva naročniška paketa, in sicer Prestiž (za poslovneže) in Partner (za prosti čas), predplačilni sistem Halo pa je ponudil eno leto za Mobitelovim Mobijem, ki je imel v začetku leta 2000 že skoraj 300.000 uporabnikov, medtem ko je sistem Halo uporabljalo okoli 6000 uporabnikov. Si.mobil d.d. je imel tudi manj dodatnih storitev in ni omogočal dostopa do interneta.

Debitel d.d. je imel ponudbo zasnovano podobno kot Mobitel d.d., zaradi uporabe istega omrežja je ponujal tudi podobne dodatne storitve. Kot edini na trgu niso ponudili možnosti predplačilnega sistema, ki je takrat pomenil večino uporabnikov sistema GSM. Poleg tega tudi niso toliko razmišljali o novih, manj premožnih ciljnih skupinah, kot so študenti, dijaki, upokojniki... Ponujali so tri pakete: Pop, Klasika in Jazz. Za samostojne podjetnike in pravne osebe so ponujali iste pakete z oznako Premium.

Dodatne storitve, kot na primer telefonski predal, preusmeritve, zapore klicev, konferenčne zveze..., so bile pri vseh podjetjih podobne zaradi podobnosti uporabljenih GSM tehnologij. Poleg tega so vsa tri podjetja nudila dodatne ugodnosti in različne popuste, ki so prikazani v spodnji tabeli:

Tabela 1: Prikaz ponudbe in dodatnih ugodnosti vseh treh podjetij v začetku leta 2000

| <i>Storitev</i> | <i>Popusti za izbrane številke</i> | <i>Predplačilni sistem GSM (Mobi, Halo)</i> | <i>Dostop do interneta</i> | <i>Satelitska telefonija</i> | <i>Najem aparatov</i> | <i>SMS info</i> | <i>Gsm m@il</i> | <i>Študentski paket</i> | <i>Družinski bonus</i> | <i>Drugo njenje in Mobilink</i> |
|-----------------|------------------------------------|---|----------------------------|------------------------------|-----------------------|-----------------|-----------------|-------------------------|------------------------|---------------------------------|
| Mobitel | * | * | * | * | * | * | * | * | * | * |
| Si.mobil | * | * | | | | | | | | |
| Debitel | * | | * | | | | | | * | |

Vir: Mejniki v razvoju, 2002; Letno poročilo Si.mobil d.d. za leto 2001; RIS 2000: Mobilna telefonija v Sloveniji, 2001, str. 5-13.

V začetku letu 2001 se glede ponudbe in storitev na trgu mobilnih storitev ni zgodilo kaj pretresljivega, Mobitel d.d. je še naprej bil glavni pobudnik razvoja in glavni nosilec mobilne telefonije, Si.mobil d.d. in Debitel d.d. pa sta še vedno zaostajala. Novosti so bile Mobitelov SMS Info, WAP, največja novost in glavni magnet za kupce pa je bil novembrski začetek prodaje subvencioniranih GSM aparatov v Mobitelovih naročniških razmerjih in hkratna vezava kupcev za določeno obdobje (12 ali 24 mesecev).

Začetek preobrata v ponudbi storitev na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij in tudi spremembo tržnih deležev je pomenil nakup večinskega deleža Si.mobila d.d. s strani avstrijskega Mobilkoma in vstop podjetja WWI d.o.o. na trg in začetek delovanja omrežja Vega v letu 2001. Avstrijski partner je v družbo prinesel nov zagon, znanje, denar in tehnologijo. V Si.mobilu d.d. priznavajo, da so pridobili ne samo interes in voljo za nadaljnji razvoj, ampak tudi izmenjavo znanja, ljudi in izkušenj med člani skupine (Letno poročilo Si.mobila d.d., 2001). S prenovljeno podobo, novimi prodajnimi centri in novo ponudbo so do konca leta močno povečali svoj tržni delež.

Si.mobil d.d. je uvedel nove pakete, ki so temeljili na drugačnem zaračunavanju stroškov. Prej je bilo (pri Mobitelu d.d. je večinoma še danes) naročniško razmerje sestavljeno iz relativno drage naročnine in nato zaračunavanja porabljenih minut. Si.mobil d.d. je namesto drage naročnine uporabnikom v novih paketih mesečno zaračunal določen znesek (na primer v paketu Start 2000 SIT), v katerem je delež predstavljala naročnina (1000 SIT), ostalih 1000 SIT pa so bili vnaprej zakupljeni pogovori in ostale storitve. V naročniški paket so bili vključeni tudi subvencionirani GSM aparati po simbolični ceni 1 SIT. Poleg osnovnega paketa Start so pri Si.mobilu d.d. ponudili še paketa Smart in Simbol, ter posebej za pravne osebe pakete Business Special, v katerem so se zaposleni v podjetju naročniku med seboj pogovarjali zastonj, in paketa Business Plus ter Business Mix, ki so ponujali storitve po meri vsakega podjetja (od malih do velikih). Javnost je novo podobo in pakete odlično sprejela, število uporabnikov se je do konca leta podvojilo, število novih naročniških razmerij pa se je povečalo kar za petkrat. Poleg nove podobe so na trgu prevzeli tudi tehnološko pobudo in kot prvi slovenski javnosti (ter med prvimi v Evropi) ponudili hitrejši prenos podatkov GPRS.

V septembru je na trg vstopilo podjetje WWI d.o.o. z blagovno znamko Vega 070, ki je ubrala zopet drugačen pristop k naročnikom, in sicer z naročniškimi razmerji popolnoma brez naročnine in samo z zakupljenimi minutami. Paketi Vega 60, Vega 100, Vega 200 in Vega 500 so pomenili telefoniranje 60, 100, 200 ali 500 minut v katerokoli slovensko omrežje za določen znesek – zakupnino. Podjetje WWI d.o.o. je izbralo drugačno strategijo kot ostala dva operaterja – ponuditi zgolj osnovne storitve GSM telefonije in ne graditi ponudbe na novih tehnoloških pridobitvah (WAP, GPRS, UMTS). Posebnost WWI d.o.o. je tako imenovani Vega meni, ki nadomešča WAP in nudi osnovne informacije (ceste, zabava...) uporabnikom preko menija v GSM aparatu. Kot edini v Sloveniji so v letu 2003 uvedli novi storitvi Selekt in Vega Clever. Selekt je storitev, ki pomeni poceni telefoniranje v eno izmed omrežij drugih dveh slovenskih operaterjev (podobna cena kot v domače omrežje), namen storitve je zmanjševati ceno klicanja v konkurenčna omrežja. Vega clever pa pomeni 25% popust pri stroških telefoniranja (zakupnini), če obstoječi naročnik pripelje novega naročnika. WWI d.o.o. nudi tudi možnost predplačniškega telefoniranja v obliki Vega Mega in Vega Mega City, atrakcija je bilo brezplačno razdeljevanje SIM kartic v letu 2002.

Debitel d.d. je vse do danes obdržal enako filozofijo poslovanja. Svoj slogan: »Vso svojo pozornost nameniti potrebam in željam naročnika in ne novim tehnologijam in izgradnji

omrežja« še vedno upoštevajo. Tehnološko še vedno ponujajo podobne storitve kot Mobitel d.d. (zaradi uporabe istega omrežja), posebnost so storitve Debinet in Debiključ. Debinet predstavlja hiter in enostaven vpogled v tekočo mesečno porabo, upravljanje z razmerji, pregled in izpis računov, pregled odhodnih klicev, Debiključ je namenjen kontroli mesečne porabe – naročnik določi znesek, preko katerega mu omrežje ne dovoli nastajanja novih stroškov s telefoniranjem, kar Debitelove storitve približuje predplačilnim razmerjem. GSM aparate v nasprotju s konkurenco nudijo že od začetka po sistemu obročnega odplačevanja.

Predplačniški sistemi Halo, Mega in Mobi se niso dosti spremenili, princip do danes ostaja isti, le ponudba paketov z GSM aparati se je močno razširila, prav tako so operaterji vsako leto dodajali nove storitve in možnosti nenajavljenega roaminga v tujih omrežjih, tako da je danes predplačniški sistem po funkcionalnosti in storitvah praktično identičen naročniškemu razmerju z razliko v načinu plačevanja.

Mobitel d.d. danes ponuja široko paleto naročniških paketov, ki so prilagojeni vsakomur. Od decembra 2003 dodatno tržijo še storitve sistema tretje mobilne generacije UMTS. Največ novih naročnikov je Mobitel d.d. pridobil s Študentskim in Penzion paketom ter MPO – Mobitelovim poslovnim omrežjem. Poleg teh paketov Mobitel d.d. še vedno ponuja Osnovni ter Poslovni paket, paket Vesna, podatkovni paket in SOS paket. Pozabiti ne smemo še na dva paketa v NMT omrežju – NMT paket in paket Rdeča pika, ki ponujata zelo poceni telefoniranje. Poleg tega Mobitel ponuja še široko paleto dodatnih storitev, kot na primer multimedijška sporočila MMS, GPRS, mobilno plačevanje Moneta in internetni portal Planet, pakete za prenos podatkov (podatkovni bonus in paketni prenos), monitor alarm.

Osnovno ponudbo Si.mobila d.d. še vedno predstavljajo paketi Start, Simbol, Smart ter Business paketi, novost iz leta 2002 je Orto paket za mlade do 27 let brez naročnine ter paket Senior za upokojence. Ponudba paketov po ciljnih skupinah je tako podobna Mobitelovi, glavne novosti leta 2003 so storitve Vodafone Eurocall, ki omogoča cenejše telefoniranje v 29 evropskih državah po enotni tarifi ter Izi in Izi business paket, ki omogočata telefoniranje po enotni ceni v vsa slovenska omrežja. Si.mobil ponuja tudi pakete za prenos podatkov (GPRS), imenovane Data, Free in Connect Card, druge storitve so MMS sporočila, portal Simobil.net, SMS info, M-Parking.

Mobitel d.d. in Si.mobil d.d. sta se vse do danes izmenjevala v vodstvu pri ponudbi novih storitev in tehnologij (MMS, GPRS, internetni portali, SMS storitve, brezžična omrežja WLAN...), hkrati sta ponujala poceni nove GSM aparate z daljšo vezavo naročniškega razmerja na operaterja in oblikovala sodobne pakete, ki so prispevali k popularizaciji in večjemu koriščenju novih tehnologij. Trenutno v tehnološki dirki vodi Mobitel d.d. s svojim UMTS omrežjem, Si.mobil pa načrtuje svojo alternativo omrežju UMTS, imenovano EDGE.

3.2.2 Struktura trga mobilnih telekomunikacij

3.2.2.1 Tržni deleži

Tržne deleže podjetij na trgu bom računal na osnovi števila uporabnikov omrežja posameznega podjetja. Omeniti je treba, da so ti izračuni odvisni od resničnosti objavljenih podatkov o naročnikih in uporabljenih standardih. Razlike v podatkih nastajajo zaradi različnih merjenj števila aktivnih uporabnikov, saj nekateri operaterji iz evidence ne izbrišejo uporabnikov predplačniških paketov, ki dlje časa niso napolnili računa, oziroma k številu aktivnih uporabnikov štejejo tudi naročnike, ki plačujejo samo naročnino za GSM številko in le te ne uporabljajo.

V obdobju do leta 1999 je bilo podjetje Mobitel d.d. monopolist na trgu mobilnih telekomunikacij in je zato imelo 100% tržni delež. Ob vstopu Debitela d.d. in Si.mobila d.d. na trg leta 1999 se je tržna struktura spremenila, vendar zanemarljivo. Večje spremembe tržnih deležev na osnovi števila uporabnikov so bolj opazne v naslednjih letih, ko sta obe podjetji utrdili svoj položaj, in po vstopu WWI d.o.o. na trg v letu 2001. V nadaljevanju bom predstavil tržne deleže na osnovi števila uporabnikov v letih 1999, 2001 in 2003.

Tabela 2: Število naročnikov in ocenjeni tržni deleži za posamezno podjetje konec leta 1999

| Podjetje | št. naročniških razmerij | št. predplačniških razmerij | skupaj uporabnikov | tržni delež |
|---------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------|-------------|
| Mobitel d.d. | 266.000 | 283.000 | 549.000 | 89,33% |
| Si.mobil d.d. | 28.000 | 6000 | 34.100 | 5,55% |
| Debitel d.d. | 31.500 | / | 31.500 | 5,12% |
| Skupaj | 325.500 | 289.000 | 614.600 | 100% |

Vir: Letno poročilo podjetja Mobitel d.d. za leto 1999; Interna gradiva podjetja Si.mobil d.d..

V enem letu po odprtju trga mobilnih telekomunikacij sta konkurenta Mobitelu d.d. odvzela nekaj več kot 10% tržni delež (gledano po številu uporabnikov), vendar se je do konca leta 2001 delež Mobitela d.d. še zmanjšal, predvsem na račun Si.mobila d.d., ki je po prenovi ponudbe in podobe že utrdil svoj položaj na trgu, WWI d.o.o. pa je deloval šele 3 mesece in posledično pridobil manjše število naročnikov. Debitel d.d. je kljub 2,4 kratni rasti trga svoj delež v primerjavi z letom 1999 celo malenkostno zmanjšal.

Tabela 3: Število naročnikov in ocenjeni tržni deleži za posamezno podjetje konec leta 2001

| Podjetje | št. naročniških razmerij | št. predplačniških razmerij | skupaj uporabnikov | tržni delež |
|---------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------|-------------|
| Mobitel d.d. | 450.000 | 690.000 | 1.140.000 | 76,56% |
| Si.mobil d.d. | 98.000 | 172.000 | 270.000 | 18,14% |
| Debitel d.d. | 76.000 | / | 76.000 | 5,10% |
| WWI d.o.o. | 700 | 2.300 | 3000 | 0,2% |
| Skupaj | 624.700 | 864.300 | 1.489.000 | 100% |

Vir: Letno poročilo podjetja Mobitel d.d. za leto 2001; Letno poročilo podjetja Si.mobil d.d. za leto 2001.

V drugi polovici leta 2003 so vsa štiri podjetja utrdila svoj položaj na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij, na katerem še vedno po številu naročnikov prevladuje Mobitel d.d., vendar njegov tržni delež vztrajno pada. Si.mobil d.d. je do konca leta 2003 malenkostno povečal tržni delež, WWI d.o.o. je svoj tržni delež močno povečal v letu 2002 (na skoraj 80.000), vendar je po težavah v letu 2003 izgubil približno polovico uporabnikov in leto 2003 končal na zadnjem mestu s pol manj uporabniki kot Debitel d.d., ki je tudi malenkostno zmanjšal svoj tržni delež.

Tabela 4: Število naročnikov in ocenjeni tržni deleži za posamezno podjetje konec leta 2003

| | št. naročniških razmerij | št. predplačniških razmerij | skupaj uporabnikov | tržni delež |
|---------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------|-------------|
| Mobitel d.d. | 638.454 | 640.324 | 1.278.778 | 72,40% |
| Si.mobil d.d. | 171.100 | 190.400 | 361.500 | 20,47% |
| Debitel d.d. | 85.668 | / | 85.668 | 4,85% |
| WWI d.o.o. | 18.750 | 21.500 | 40.250 | 2,28% |
| Skupaj | 932.704 | 853.289 | 1.766.196 | 100% |

Vir: Interna gradiva Mobitel d.d., 2004; Uspešno 2003 za Vego, 2004; Sporočilo za javnost – Si.mobil, 2004.

Trg je že dodobra zasičen, saj podatki Global Mobile Subscriber Database kažejo, da je imela Slovenija 85% penetracijo mobilne telefonije konec leta 2002, kar bi pomenilo okoli 1.685.000 uporabnikov. Po navedbah operaterjev smo imeli v Sloveniji konec leta 2003 skoraj 90% penetracijo, kar bi pomenilo, da GSM aparata nimajo le dojenčki in starejši nad 80 let. Tako velika stopnja penetracije je posledica prenapihnenih številok o uporabnikih s strani operaterjev ter posledica tega, da veliko ljudi uporablja še drugi ali tretji GSM aparat. V letu 2004 je stopnja penetracije prebila mejo 90%, vendar se ocenjuje, da imamo v Sloveniji dejansko le okoli 1,3 milijona uporabnikov. Število uporabnikov v prihodnje predvidoma ne bo več raslo, ampak se bodo spreminjali le tržni deleži operaterjev.

3.2.2.2 Prihodki, dobički in mere donosnosti ROE in ROA

V obdobju monopola do konca leta 1998 so prihodki in čisti dobički podjetja Mobitel d.d. naraščali iz leta v leto, Mobitel d.d. pa je bil eno izmed najbolj uspešnih slovenskih podjetij po vseh finančnih in drugih kazalcih. Ob vstopanju Debitela d.d. in Si.mobila d.d. na trg je Mobitel d.d. začel kot vodilni zniževati cene telefoniranja, konkurenca pa je seveda sledila. Ob nižjih cenah se je vse več ljudi odločalo za uporabo GSM aparatov, zato so prihodki vseh operaterjev in ponudnika storitev v obdobju od leta 1999 do danes naraščali, zaradi konkurenčnega boja in zniževanja cen do avgusta 2002 pa je prihodek od slovenskega GSM uporabnika do danes ostajal zelo majhen v primerjavi s povprečnim evropskim uporabnikom GSM telefonije. Omeniti je treba, da od leta 2000 vsem trem operaterjem čisti dobiček upada. Čisti dobiček Mobitela d.d. v višini 5 milijard tolarjev v letu 2000 se je zmanjšal na 3,7 milijard tolarjev v letu 2001, v letu 2002 pa se je znižal na okoli 3 milijarde tolarjev, čeprav so prihodki od prodaje v treh letih narasli za nekaj več kot 30 odstotkov. Vzroke za takšno finančno stanje operaterjev najdemo v hudi konkurenčni bitki, zaradi katere so bili prisiljeni zniževati cene, obilno subvencionirati cene GSM aparatov in na veliko oglaševati (Zmagaj, 2003, str.18).

Tabela 5: Prihodki od prodaje operaterjev in ponudnika storitev v letih 2000-2002 (v mio SIT)

| | 2000 | 2001 | 2002 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| Mobitel d.d. | 47.700,85 | 57.914,11 | 64.188,19 |
| Si.mobil d.d. | 5.320,45 | 11.635,44 | 16.914,82 |
| WWI d.o.o. | / | 119,86 | 2.100,00 |
| Debitel d.d. | 3.205,20 | 3.732,23 | 4.300,00 |
| Skupaj | 56.226,50 | 73.401,64 | 87.503,01 |

Vir: Letna poročila GSM operaterjev in ponudnika storitev za leta 2000, 2001 in 2002.

Si.mobil d.d. je kljub trikratnemu povečanju prihodkov v zadnjih treh letih v rdečih številkah, če gledamo čisti dobiček/izgubo družbe. Ob upoštevanju dobička iz poslovanja pred plačilom davkov, obresti in amortizacije (EBITDA) se stanje v Si.mobilu d.d. izboljšuje, saj je po izgubi iz poslovanja 4,2 milijarde tolarjev v letu 2001 (5 mrd SIT v letu 2000), v letu 2002 Si.mobil d.d. beležil 400 milijonov tolarjev dobička iz poslovanja, v letu 2003 pa dobiček narašča in je znašal ob polletju 2003 okoli 1,6 milijarde tolarjev. Zaradi obsežnih kreditov od matične družne Mobikom in velike amortizacije bo verjetno poslovni izid v letu 2003 še vedno negativen, v letu 2004 pa napovedujejo pozitivni čisti dobiček (Mihajlovič, 2003).

Prihodki Debitela d.d. malenkostno naraščajo, prav tako tudi njihov dobiček. Poleg Mobitela d.d. je Debitel edino podjetje na trgu, ki ne posluje v rdečih številkah. V letu 2000 je družba imela 135,2 milijona tolarjev čistega dobička, ki je v letu 2002 narasel na 160 milijonov tolarjev. Finančni položaj družbe WWI d.o.o. je precej slab, prihodki sicer malenkostno naraščajo, vendar se zaradi velikih investicij in oglaševanja izguba hitro povečuje. WWI d.o.o. je tako v letu 2002 pridelala kar 10 milijard tolarjev izgube. Zaradi nedoseganja predvidenih načrtov ima Vega težave pri črpanju 120 milijonov ameriških dolarjev vrednega posojila. Težave rešujejo z odpuščanjem delavcev, odprodajo opreme in z zmanjševanjem oglaševanja.

Zaradi boljše predstave finančnega položaja štirih podjetij na trgu mobilnih telekomunikacij skozi leta bom v nadaljevanju izračunal meri donosnosti ROE - donosnost lastniškega kapitala in ROA - donosnost sredstev za vsako podjetje v letih 1998, 2000 in 2002. Obe meri donosnosti za leto 1998 sta poenostavljeni, saj sem pri izračunu namesto povprečnega lastniškega kapitala (povprečnih celotnih sredstev) uporabil samo lastniški kapital (celotna sredstva) tekočega leta. Razlog za to je, da sta bili podjetji Si.mobil d.d. in Debitel d.d. ustanovljeni konec leta 1997 in 1998 in ni bilo smiselno oziroma možno uporabiti podatkov za prejšnje leto. Zaradi primerljivosti sem na isti način izračunal tudi ROE in ROA za Mobitel d.d., za izračune mer donosnosti za leto 2000 in 2002 pa sem uporabil povprečen lastniški kapital in povprečna celotna sredstva. Podroben izračun kazalcev ROA in ROE za vsa štiri podjetja v letih 1998, 2000 in 2002 z vsemi podatki je prikazan v prilogi D, na str. 8.

Mera donosnosti lastniškega kapitala (ROE) se uporablja za analizo uspešnosti poslovanja. ROE, ki mu pravimo tudi rentabilnost kapitala, je opredeljen kot razmerje med čistim

dobičkom (NI) in povprečnim lastniškim kapitalom (EqA). Za podjetja, ki poslujejo z izgubo, je vrednost kazalca ROE negativna. ROE bom računal po naslednji formuli:

$$ROE = NI / EqA * 100$$

Tabela 6: Donosnost lastniškega kapitala (ROE) podjetij na trgu v letih 1998, 2000 in 2002

| | 1998 | 2000 | 2002 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Mobitel d.d. | 40,27% | 20,50% | 4,22% |
| Si.mobil d.d. | -0,35% | -364,62% | ¹ |
| WWI d.o.o. | ² | ² | -167,63% |
| Debitel d.d. | -0,62% | 29,20% | 25,05% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja in lastni izračuni, 2004.

Iz tabele je razvidno, da je imel Mobitel d.d. zelo visoko vrednost ROE v letu 1998, in sicer 40,27%, kar pomeni, da je čisti dobiček v letu 1998 predstavljal 40,27 odstotka lastniškega kapitala. Ta izredno visoka vrednost ROE je posledica njegovega monopolnega položaja na trgu, saj je Debitel d.d. začel tržiti svoje storitve šele konec leta 1998, Si.mobil d.d. pa še ni zgradil svojega omrežja, kar je tudi vzrok za negativno donosnost lastniškega kapitala obeh podjetij. V naslednjih letih je ROE Mobitela d.d. padal (predvsem zaradi zniževanja cen in novih investicij – UMTS), medtem ko je donosnost lastniškega kapitala Debitela d.d. po začetnih težavah narasla in v zadnjih letih dosega najvišjo vrednost v panogi. Si.mobil je imel v letu 2000 veliko izgubo predvsem zaradi ogromnih investicij in počasne rasti števila uporabnikov, kar se vidi tudi na negativni vrednosti kazalca ROE. Iz istega razloga je negativen kazalec ROE v letu 2002 za podjetje WWI d.o.o.

Donosnost sredstev (ROA) oziroma rentabilnost sredstev je praviloma manjša od donosnosti kapitala in je izračunana kot razmerje seštevka čistega dobička/izgube (NI), davka iz dobička (T), stroškov obresti (INC) in povprečnih celotnih sredstev (TAA). Pove nam, koliko denarnih enot dobička nam prinese denarna enota vloženih sredstev. ROA bom računal po naslednji formuli:

$$ROA = (NI + T + INC / TAA) * 100$$

Tabela 7: Donosnost sredstev (ROA) vseh štirih podjetij na trgu v letih 1998, 2000 in 2002

| | 1998 | 2000 | 2002 |
|---------------|--------------|--------------|---------|
| Mobitel d.d. | 16,09% | 12,02% | 6,08% |
| Si.mobil d.d. | 0,22% | -33,71% | -13,91% |
| WWI d.o.o. | ² | ² | -36,03% |
| Debitel d.d. | 0,30% | 18,12% | 18,09% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja in lastni izračuni, 2004.

¹ Zaradi izgube v preteklih letih je imel Si.mobil v letu 2002 negativen lastniški kapital, zato za to leto nisem izračunal kazalca ROE.

² Podjetje WWI d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 1996, vendar je delujoče omrežje vzpostavilo konec leta 2001, ko so začeli tudi tržiti storitve mobilnih telekomunikacij. Zaradi tega ni smiselno računati kazalnikov ROE in ROA za leti 1998 in 2000.

V letu 1998 je imel največjo donosnost sredstev Mobitel d.d., saj 1 enota vloženih sredstev prinese približno 16 denarnih enot dobička. Pri drugih dveh podjetjih sta kazalca kljub izgubi pozitivna, kar pa je posledica prištevanja pozitivnih vrednosti stroškov obresti (veliki začetni krediti) k negativnim vrednostim izgub. Ker so vrednosti obresti enkrat večje od čiste izgube, je seštevek teh dveh kategorij pozitiven, zaradi tega pa je pozitiven tudi celoten kazalec. V naslednjih letih je gibanje kazalca ROA podobno gibanju kazalca ROE (iz enakih razlogov), pri Mobitelu d.d. upade na 6 odstotkov, pri Si.mobilu d.d. je iz leta v leto negativna vrednost kazalca ROA manjša in potrjuje poročila o izboljšanju položaja družbe, pri Debitelu d.d. pa podobno kot ROE zavzema najvišjo vrednost v panogi. WWI d.o.o. je imel najnižjo vrednost ROA v letu 2002.

3.2.3 Obnašanje podjetij na trgu

3.2.3.1 Cenovno obnašanje

Po začetku komercialnega delovanja NMT omrežja leta 1991 so bile cene za mobilno telefoniranje astronomske. Nakup mobilnega aparata, priključno takso in telefoniranje so si lahko privoščili le maloštevilni bogati poslovneži, samostojni podjetniki in nekatera podjetja. Cene so se iz leta v leto ob napredku tehnologije in povečevanju števila naročnikov zniževale, tako da se je cena okoli milijona SIT v letu 1992 znižala na borih 15.000 SIT za aparat in priključno takso v letu 1999, danes pa potencialen naročnik za sklenitev naročniškega razmerja in nakup telefona potrebuje le simbolični 1 slovenski tolar in osebno izkaznico.

Ob pričakovanju konkurence je Mobitel d.d. leta 1998 znižal svoje cene v povprečju za 30 odstotkov, ko je začel delovati Debitel d.d., leta 1999 pa je pred vstopom Si.mobila d.d. še dodatno znižal svoje cene. Podjetja so v letu 1999 in 2000 imela približno enake in konkurenčne cene, ki pa so se hitro zniževale. Kljub hudi cenovni vojni in vsesplošnemu zniževanju cen na trgu sta imela Si.mobil d.d. in Debitel d.d. v povprečju nekoliko nižje cene pogovorov kot Mobitel d.d. Višine naročnin so bile različne za različne pakete, prav tako pa so se razlikovale tarife pogovorov za različne pakete. Najvišja mesečna naročnina je v letu 2000 znašala 5.000 SIT (Mobitelov – poslovni paket), najnižja pa je bila 1.000 SIT (Mobitelov – študentski paket). Cena minute pogovora se je gibala od 10 tolarjev na minuto naprej.

Boj za uporabnike se je zaostril v letu 2001, ko je družbo Si.mobil d.d. prevzel avstrijski Mobilkom. Si.mobil d.d. je prenovil podobo in pakete, ki so bili drugačni in cenejši od Mobitelovih. Naročnina je bila za večino paketov 1000 tolarjev, v omrežju Si.mobila d.d. pa so se uporabniki pogovarjali za 5 tolarjev na minuto. Konkurenca se je odzvala in trend zniževanja cen se je nadaljeval. Poleg nominalnega zniževanja cen mobilnih telekomunikacij zaradi konkurence je bilo pomembno tudi relativno zniževanje cen zaradi visoke slovenske inflacije, oboje pa je bilo krivo, da so bile cene med najnižjimi v Evropi.

V letu 2002 je WWI d.o.o. dodobra premešala cene na slovenskem trgu, ponudba in cenovna

politika vseh štirih podjetij pa je postala zelo nepregledna in neprimerljiva, saj je ponudba raznih paketov zelo velika. Primerjava cen telefoniranja znotraj omrežja (brez posebnih ponudb, ki so pomenile velikokrat zastoj telefoniranja) je pokazala ogromne razlike med tarifami operaterjev in ponudnikom storitev. Razmerje cen med klici znotraj domačega omrežja in klici v druga omrežja po Sloveniji pri posameznem operaterju (odvisno od časa klica) se je gibalo od ena proti štiri do ena proti osem. Če odštejemo različne obremenitve omrežja ob različnih urah, so se cene pri istem operaterju za isto storitev ob istem času med posameznimi naročniškimi paketi razlikovale za faktor 2,5. Iz tega lahko potegnemo sklep, da so operaterji z različnimi cenami v posameznih paketih poskušali pritegniti uporabnike z različnimi preferencami – nizke cene, s katerimi so uporabnike pritegnili, pa so operaterji pokrili z dražjimi drugimi storitvami (Kocuvan, 2002).

Zaradi izgub ob nizkih cenah storitev in ob zastoj telefoniranju so postale v letu 2002 nevdržne, vendar si nihče od ponudnikov storitev GSM telefoniranja ni upal podražiti, saj bi to pomenilo veliko izgubo tržnega deleža. Zato je v juliju 2002 ATRP mobilnim operaterjem poslala opozorilo, naj nehajo s censko vojno in cene storitev prilagodijo na nivo, ki bo pokrival stroške dolgoročnega in učinkovitega zagotavljanja storitev (Zmagaj, 2002, str. 5).

S 1. avgustom 2002 so vsi operaterji in Debitel d.d. hkrati dvignili vse svoje cene za okoli 10 odstotkov, z obrazložitvijo, da je tako zahtevala ATRP in da še nikoli cen niso prilagodili inflaciji. Javnost je zvišanje cen relativno dobro sprejela (saj so bili vsi operaterji usklajeni), na uradu za varstvo konkurence pa so začeli preverjati sume o usklajenem delovanju operaterjev in o kartelnem sporazumu. Po povišanju cen je postalo najpomembnejše vprašanje cena medomrežnega povezovanja, ki je bila previsoka glede na stroške in je onemogočala delovanje konkurence, predvsem pa je omejevala mala ponudnika, katerih uporabniki so drago plačevali cene klicev v večja slovenska GSM in fiksna omrežja. Konec leta 2002 je ATRP Mobitelu d.d. in Si.mobilu d.d. podelila status operaterja s pomembno tržno močjo, v začetku leta 2003 pa je WWI d.o.o. vložil pritožbo na ATRP in zahteval znižanje cen medomrežnih povezav. Mobitel d.d. je prostovoljno (ni čakal na rzsodbo ATRP) s 1. avgustom 2003 povišal cene telefoniranja v domačem omrežju za 20 odstotkov, cene klicev v druga omrežja pa je znižal za 30 odstotkov. Klici so se v nasprotju z Mobitelovimi trditvami veliko bolj podražili. V poslovnem omrežju so cene dvignili kar za 500 odstotkov (iz 0,78 tolarja na 4,78 tolarja na minuto), občutno pa so podražili tudi klice v študentskem in penzion paketu, kjer so kljub obljubi o zniževanju cen klicev v druga omrežja le-te podražili s 44,16 tolarja na 55 tolarjev za minuto pogovora (Zmagaj, 2003a, str. 2).

Za spremembe cen s 1. avgustom sta se odločila tudi Debitel d.d. in Si.mobil d.d. Slednji je zgolj zvišal cene naročnine, obvezne mesečne porabe in cene klicev v svojem omrežju, v nasprotju z Mobitelom pa ni znižal cene klicev v ostala slovenska omrežja. V WWI d.o.o. se s 1. avgustom niso odločili za podražitev svojih storitev, ampak so z enomesečno zakasnitvijo dvignili cene za klice znotraj svojega omrežja z 11 na 15 tolarjev na minuto, odpravili nočno tarifo, za dobro četrtno pa povišali cene SMS in izenačili cene klicev v druga mobilna in v

fiksno omrežje. Kot edini v Sloveniji še vedno ponujajo zastoj telefoniranje v poslovni skupini, trdijo pa, da so tudi ostale cene najnižje v Sloveniji.

Na Mobitelu d.d. so pred uvedbo UMTS napovedali, da bodo cene glasovnega telefoniranja in prenosa podatkov ostale približno iste kot v sistemu GSM, video telefoniranje bo predvidoma 5 do 10-krat dražje, naročnina pa naj bi bila med 5 in 9 tisoč tolarji. Današnje tarife so nekolike drugačne. Naročnina znaša sicer res 15 tisoč tolarjev, vendar je vanjo vključenih 200 minut telefoniranja, 200Mb prenesenih podatkov ter 200 MMS sporočil. Nadaljnje minute telefoniranja so res na ravni sistema GSM (od 20 do 50 tolarjev na minuto).

3.2.3.2 Investicije, R&D

Panoga mobilnih telekomunikacij je kapitalno zelo zahtevna, saj so vsako leto potrebna ogromna vlaganja v nove tehnologije in širitev omrežja, poleg tega pa morajo operaterji veliko sredstev vlagati v R&D, če hočejo ostati konkurenčni.

Mobitel d.d. je od začetka gradnje omrežja GSM vložil v opremo že več kot 140 milijard tolarjev, v posodabljanje iste opreme pa mislijo vložiti še dodatnih 56 milijard tolarjev. Poleg tega pri Mobitelu d.d. gradijo UMTS omrežje, ki naj bi po njihovih ocenah stalo 166 milijard tolarjev, vendar so do danes vložili 8,2 milijarde, do konca leta 2004 pa nameravajo vložiti dodatnih 16 milijard tolarjev. Veliko v svoje omrežje vlaga tudi Si.mobil d.d., v letu 2001 so vložili 7 milijard tolarjev, v letu 2002 pa 9 milijard tolarjev. Pri WWI d.o.o. v razvoj in gradnjo omrežja ne mislijo vlagati več, saj so presegli načrtovano 80-odstotno pokritost prebivalstva. Poleg tega so v preteklosti za izgradnjo omrežja namenili velik del od 70 milijonov USD porabljenih sredstev. Investicije Debitela d.d. so v primerjavi z operaterji zanemarljive, saj nimajo svojega omrežja, s tem pa imajo tudi manjše izdatke za R&D, saj tehnologijo dobijo od Mobitela d.d. (Rozman, 2003).

Slovenska podjetja na področju R&D sodelujejo s tujimi in domačimi podjetji, vendar naši operaterji dajejo poudarek na partnerstva z vodilnimi tujimi multinacionalkami, kot sta na primer Ericsson in Nokia. Eden izmed razlogov za to je, da v Sloveniji ni proizvajalca GSM aparatov, prav tako pa še tista slovenska podjetja, ki se ukvarjajo z opremo za telefoniranje (Iskratel), ne razvijajo novih tehnologij za GSM in UMTS, zato je posledično kupovanje tehnologije in proizvodov v tujini nujno. Z domačimi podjetji operaterji sodelujejo predvsem na področju razvijanja novih programskih rešitev in internetnih tehnologij.

3.2.3.3 Oglaševanje

Primarni vir pridobivanja novih naročnikov je konkurenčna ponudba, nanjo pa je uporabnika potrebno opozoriti z oglaševanjem in ostalim trženjskim komuniciranjem. Vsi operaterji zato posledično porabijo velike vsote za zakup medijskega prostora in druge sponzorsko propagandne akcije. V času monopola je Mobitel d.d. za oglaševanje namenjal relativno veliko denarja, vendar zelo malo v primerjavi z današnjimi zneski. Obseg oglaševanja se je

zelo povečal v času vstopanja novih konkurentov na trg in je naraščal vse do leta 2003, ko so operaterji ugotovili, da je trg že zasičen ter da njihovo finančno stanje ni najbolj zdravo.

Leta 2001 so vsi operaterji in ponudnik storitev skupaj za oglaševanje porabili skoraj 4 milijarde tolarjev, v letu 2002 pa je zaradi povečanih oglaševalskih akcij WWI d.o.o. in Si.mobila d.d. bilo za oglaševanje namenjenih kar 5,6 milijarde tolarjev, kar predstavlja približno 6,4 odstotka skupnih prihodkov od prodaje v panogi (v letu 2001 približno 5,4 odstotka). V letu 2003 se je ta znesek močno znižal, predvsem na račun WWI d.o.o., ki je za oglaševanje v letu 2002 porabilo 1,4 milijarde tolarjev, saj je le-to zaradi finančnih težav praktično ustavilo vse svoje oglaševalske akcije. Delež sredstev WWI d.o.o., namenjenih za oglaševanje, je v vseh sredstvih, namenjenih oglaševanju podjetij iz panoge v letu 2003, pomenil samo 1,7 odstotka, medtem ko sta imela Mobitel d.d. 46,9-odstotni in Si.mobil d.d. 47,7-odstotni delež v oglaševanju. Vsi podatki so izračunani na podlagi uradnih cenikov medijev in ne vsebujejo rabatov za velike oglaševalce, v teh zneskih pa niso vključena precejšnja sponzorska sredstva (Zmagaj, 2003b).

3.3 PODELJEVANJE KONCESIJE ZA UMTS IN KRŠITVE

Prvi razpis za podelitev koncesije UMTS, ki je bil razpisan v aprilu leta 2001, je propadel, saj se nanj zaradi visokega zneska koncesnine v višini 27 milijard tolarjev ni prijavilo dovolj zainteresiranih – prijavil se je samo Mobitel d.d. Država je kot odgovor na neuspešnost razpisa v drugem razpisu konec maja 2001 znižala znesek koncesnine na 22 milijard tolarjev in določila, da je razpis veljaven, če nanj prispe le ena veljavna ponudba. Znesek koncesnine je tudi v drugo za majhno državo, kot je Slovenija, bil zelo visok, saj je na primer Hrvaška zahtevala le 4 milijarde tolarjev za koncesijo UMTS. Vzrok za takšen znesek so bile verjetno proračunske težave Republike Slovenije, saj je država koncesnino porabila za krpanje lukenj v proračunu oziroma posledično za zniževanje stroškov likvidnostnega zadolževanja države (Zagorac, 2001, str. 2).

Takoj po objavi drugega razpisa so v Si.mobilu d.d. javno objavili, da na razpisu ne bodo sodelovali, saj je pričakovani znesek 22 milijard tolarjev še vedno previsok, prav tako pa je vprašljiva tudi legitimnost razpisa, saj le-ta ni upošteval že sprejetega novega Zakona o telekomunikacijah (Ztel -1) in je hkrati z možnostjo podelitve samo ene koncesije dejansko vnovič uzakonjal monopol (Ručna, 2001, str. 6).

Na drugi razpis se je zopet prijavil Mobitel d.d., presenetljivo pa tudi podjetje Digitel, ki je izgubilo razpis za koncesijo GSM leta 1998 in je zato na državo že pred časom naslovilo odškodninski zahtevek. Digitel je vladi predlagal, da mu v zameno za del morebitne odškodnine da koncesijo za UMTS, ki jo bo pozneje za manj denarja prodal konkurenčnim operaterjem. Ponudbo Digitela so označili za neveljavno in koncesijo UMTS podelili Mobitelu d.d. za 22 milijard tolarjev.

Si.mobil d.d. je na dan odpiranja ponudb poslal zahtevo po reviziji postopka razpisa. Vlada je zahtevek oktobra 2001 zavrnila in Si.mobil d.d. napotila na državno revizijsko komisijo, koncesijo pa je podelila Mobitelu d.d. Računsko sodišče je začelo postopek revizije, cilj le-te je bil podati mnenje o računovodskih izkazih ter pravilnosti in upravičenosti poslovanja revidiranca. Presojali so tudi načrtovanje in cilje podelitve koncesije, vodenje postopka in rezultate podelitve koncesije (Zmagaj, 2002a, str. 4).

Zaradi pritiskov EU pri sprejemanju evropske zakonodaje je ministrstvo za informacijsko družbo (MID) v začetku leta 2002 obljubilo ponoven razpis za koncesijo UMTS do 15. junija 2003. Zaradi strokovnih polemiziranj o ekonomičnosti graditve vzporednih omrežij UMTS v Sloveniji so po vzgledu EU izdelali akt o souporabi delov omrežij (UMTS/IMT 2000), ki bi predstavljal precejšnjo pocenitev sistema UMTS, saj bi dva operaterja uporabljala dele enega omrežja (MID, 2002). Zataknilo se je pri tolmačenju, ali je zato potrebna nova koncesija, saj pri Si.mobilu d.d. predlagajo ustanovitev skupnega podjetja z Mobitelom d.d., ki bi skrbelo za skupno omrežje UMTS.

MID je pooblastilo Agencijo za telekomunikacije, radiofuzijo in pošto (ATRP), da izvede javni razpis za UMTS/IMT 2000. Ta je Mid-u in vladi v začetku leta 2004 posredovala predlog splošnega akta o določitvi pristojbine za podelitev izključne pravice uporabe radio-frekvenčnega spektra, ki ga je vlada potrdila in dala zeleno luč za objavo razpisa, ki je v pripravi. Razpis predvideva podelitev največ dveh licenc, veljaven pa je tudi, če do roka prispe le ena popolna ponudba. Višina pristojbine znaša 9 milijard tolarjev (MID –Sporočila za javnost, 2004). Za razpis novih koncesij (čeprav za manj kot 1/3 cene) ne Si.mobil d.d. in ne WWI d.o.o. ne kažeta zanimanja, saj po njunem lastno omrežje UMTS ni finančno opravičljivo zaradi nizkega prihodka na uporabnika v Sloveniji. Zaradi tega in zaradi zapletov s koncesijo za UMTS je začel Si.mobil d.d. namesto omrežja UMTS razvijati konkurenčno tehnologijo EDGE.

Mobitel d.d. je svoje omrežje deloma že izgradil in začel uporabnikom ponujati storitve tretje generacije, vendar trenutno deluje samo 107 baznih postaj, ki pokrivajo zgolj območje Ljubljane in Brnika. To predstavlja samo 15-odstotno pokritje prebivalstva in pomeni kršitev koncesijske pogodbe, v kateri se je Mobitel d.d. zavezal, da bo poleti 2003 zagotovil več kot 50 odstotno pokritost prebivalstva s signalom UMTS. Zaradi tega je na ATRP naslovil prošnjo, da se mu izgradnja omrežja, ki bi omogočalo 50-odstotno pokritost, preloži do jeseni 2004, ko nameravajo izgraditi še 253 baznih postaj, ki bi s signalom pokrile večja regijska središča in prometnice. V marcu 2004 se začne druga faza izgradnje omrežja UMTS, ki je pokrila področje Maribora, do jeseni pa bodo izgrajeni deli omrežja v Celju, Kranju, Kopru, Novi Gorici, Murski Soboti in nekaterih drugih večjih mestih, pokritost s signalom pa bo 40%. Do konca leta 2004 načrtujejo 55% pokritost. Kot glavni vzrok za zaostanke pri gradnji in komercialnem delovanju omrežja navajajo pomanjkanje UMTS aparatov na trgu, ki bi omogočali prenos podatkov s 384 kbit/s, video telefoniranje, video novice, posnetke cestnih kamer in interaktivne rezervacije.

4 REGULACIJA NA PODROČJU MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ

4.1 REGULACIJA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V EVROPSKI UNIJI

4.1.1 Liberalizacija telekomunikacijskih storitev v EU

Do sprememb na področju telekomunikacij je v Evropi prišlo ob koncu osemdesetih let zaradi spoznanja, da bi z liberalizacijo, demonopolizacijo, privatizacijo in vzpostavitvijo konkurenčnosti na trgu telekomunikacij dosegli večji razvoj, kakovost, dostopnost ter nižje stroške za uporabnika. S spremembo lastniške strukture, liberalizacijo in večjo konkurenčnostjo telekomunikacijskih storitev naj bi se nadoknadil zaostanek Evrope za ZDA na tem področju in dosegel stabilen razvoj ter rast.

Liberalizacija v državah članicah Evropske unije je potekala v več korakih. Leta 1987 je Evropska komisija pripravila politični okvir za hitrejše spremembe na področju telekomunikacij in izdala Zeleno knjigo (9) o razvoju skupnega telekomunikacijskega trga. Liberalizacijski cilji v Zeleni knjigi so bili v prvi fazi omejeni na sproščanje (liberalizacija) trga terminalskih naprav, medsebojno priznavanje odobritev terminalske opreme, postopno odpiranje trga storitev za konkurenco, ločitev upravnih in izvajalskih funkcij, prost dostop do omrežja in ustanovitev Evropskega instituta za telekomunikacijske standarde ETSI. Leta 1990 je bila sprejeta direktiva o storitvah, ki je zahtevala odpravo vseh posebnih in izključnih pravic na javnih telekomunikacijskih storitvah razen govorne telefonije in ponudbe osnovnih podatkovnih storitev javnosti.

V letu 1992 so temeljito analizirali doseženo stanje. Analiza je pokazala, da so vsaj formalno doseženi cilji iz Zelene knjige. Z rezultati pa niso bili popolnoma zadovoljni. Operaterji že liberaliziranih storitev so pri opravljanju storitev naleteli na številne ovire, ker so svoje storitve lahko opravljali le prek fiksnega telefonskega omrežja, za katerega so še vedno imeli izključne pravice prvotni operaterji, ki niso (vedno) sodelovali pri reševanju medsebojnih problemov. Po obsežnih razpravah in analizah so v EU ugotovili, da ni mogoče ostati na pol poti in da lahko enoten telekomunikacijski trg zaživi le, če izvedejo popolno liberalizacijo (Nacionalni program razvoja telekomunikacij, 2000, str. 18) .

Postopek liberalizacije telekomunikacij se je nadaljeval leta 1993 z razširitvijo direktive iz leta 1990 tudi na področje ponudbe osnovnih podatkovnih storitev javnosti. Evropski parlament in Evropski svet sta določila datum za popolno liberalizacijo evropskega trga telekomunikacij in sicer 1. januarja 1998, z možnostjo prehodnih obdobji za posamezne države članice. Leta 1994 je bil liberaliziran trg satelitskih storitev in opreme, 1995 pa še kabelska omrežja za zagotavljanje telekomunikacijskih storitev. Leta 1996 je bila sprejeta direktiva, ki je do popolnega odprtja trga leta 1998 zahtevala liberalizacijo mobilnih telekomunikacij in njihove infrastrukture ter odpravo določenih ovir za mobilne operaterje, med drugim odpravo prepovedi izgradnje lastne infrastrukture in neposrednega medomreženega povezovanja z operaterji v drugih državah. Istega leta je bila sprejeta

direktiva o prosti konkurenci, ki je zahtevala liberalizacijo alternativnih omrežij in postavila dokončne roke, postopke ter kriterije za dodatna prehodna obdobja (Vodnik po telekomunikacijskih časih, 2001, str. 5). 1. januarjem 1998 je Evropska unija liberalizirala še storitve govorne telefonije in obratovanje infrastrukture, pri čemer so te roke Španiji podaljšali do 1. 12. 1998, Luksemburgu do 1. 07. 1999, Irski in Portugalski do 1. 01. 2000 ter Grčiji do 01. 01. 2002.

Večina telekomunikacijskih podjetij takrat je bila v lasti držav članic, zato je postopek liberalizacije seveda naletel na močan odpor v posameznih državah članicah, ki so se na vse načine poskušale izmikati sprejemanju novih direktiv. Za prehod od monopola do popolne konkurence je bilo potrebno pripraviti zelo podrobna navodila, sam postopek in implementacijo direktiv pa je bilo potrebno skrbno nadzorovati. V ta namen je Evropska komisija leta 1998 pripravila celo vrsto direktiv, ki so postavljale jasna pravila popolnoma odprtega telekomunikacijskega trga.

Po letu 1998 evropski regulacijski organi niso počivali in so predstavili nov celovit program, ki bi omogočil še hitrejši razvoj in postavil nov regulativni okvir. V okviru tega programa sta Evropski svet in parlament že konec leta 2000 sprejela prvi predpis, s katerim nalagata telekomunikacijskim operaterjem s pomembnim tržnim deležem, ki je večji od 25 odstotkov, da omogočijo konkurenci uporabo krajevnih omrežij (t. i. razvezo lokalnih zank), seveda proti plačilu nadomestila za uporabo. Za ta korak so se v Evropski uniji odločili šele po treh letih, ko se je odprt telekomunikacijski trg dodobra vzpostavil (Vodnik po telekomunikacijskih časih, 2001, str. 5). Za uspešno izvajanje direktive o popolni liberalizaciji telekomunikacij je bilo treba regulirati tudi nekatere druge zadeve, ki so v pogojih monopolnega delovanja drugotnega pomena. To so predvsem prestrukturiranje cen in njihova uskladitev s stroški, nevtralno upravljanje sistema številčenja, zagotavljanje odprtosti omrežij, zagotavljanje univerzalnih storitev vsem državljanom, preprečevanje izkoriščanja prevladujočega položaja na trgu in podobno. Evropska unija je poudarjala pomembnost uskladitve telekomunikacijske politike za uspešno delovanje telekomunikacijskega trga in je uveljavljala ukrepe, ki se nanašajo na prenosljivost telefonskih števil, prosto izbiro obratovalca, varnost in tajnost telekomunikacijskih sporočil, škodljivo vsebino (internet), pospeševanje vseevropskih povezav, (naročniške) imenike, univerzalne mobilne sisteme (UMTS), obračunske sisteme in podobno. Vsi ti ukrepi so danes večinoma že v veljavi oziroma v fazi uveljavljanja.

Marca 2002 sta Evropski parlament in Evropska komisija sprejela nov paket smernic, ki naj bi omogočal večjo konkurenčnost trgov in sledil hitrim spremembam na področju telekomunikacij. Namen paketa smernic je omogočiti reguliranje trga s strani nadzornih institucij v primerih, ko na trgu ni učinkovite konkurence. Posebej je poudarjen odnos in sodelovanje med nacionalnimi nadzornimi organi za trg telekomunikacij (National Regulatory Authorities – NRA) in nacionalnimi organi za varstvo konkurence pri ocenjevanju in uveljavljanju pogojev za učinkovit trg, ob hkratni povezanosti vseh NRA v državah članicah z Evropsko komisijo. Evropski parlament in Evropski svet sta določila 24. julij 2004 kot rok za sprejetje novih pravnih okvirov in zakonodaje s področja telekomunikacij, ki bi nacionalnim

nadzornim organom omogočila zaključiti proces prehoda k vzpostavitvi učinkovite konkurence na trgu telekomunikacij, vendar je do omenjenega roka uspelo to le petim državam članicam.

4.1.2 Rezultati liberalizacije ter 8. in 9. poročilo Evropske komisije

Vprašali bi se lahko, ali se je ves ta trud izplačal in ali je Evropska unija res dosegla cilje, zastavljene na začetku liberalizacije. Odgovor na to vprašanje nam ponujajo poročila Evropske komisije o implementaciji telekomunikacijske zakonodaje v državah EU (Report on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package). Ta poročila predstavljajo rezultate liberalizacije, potek sprejemanja nove zakonodaje in probleme, s katerimi se države članice EU srečujejo. Do leta 2004 je bilo objavljenih 9 poročil, v nadaljevanju pa bom povzel ugotovitve 8. in 9. poročila.

Evropska komisija ugotavlja, da je od liberalizacije leta 1998 konkurenca na trgu telekomunikacij v Evropski uniji bila glavna nosilna sila rasti, razvoja in širše dostopnosti storitev javnosti. Tako se je vrednost telekomunikacijskih storitev od leta 1999 do 2001 povečala za 24% iz 182 mrd € na 225 mrd €, v letu 2002 na 242 mrd €, v letu 2003 pa Komisija ocenjuje vrednost telekomunikacijskih storitev v EU na 251 mrd €. Rast trga mobilnih telekomunikacij v obdobju 1998 - 2003 lahko razdelimo na dve obdobji. Prvo obdobje do leta 2000 je zaznamovala zelo hitra rast (prihodki trga mobilnih telekomunikacij so v letu 2000 glede na prejšnje leto zrasli za 32%), stopnja penetracije se je v tem obdobju povečala za okoli 20% letno. Značilnost tega obdobja je tudi, da so novi operaterji v velikem številu vstopali na trg in hitro povečevali svoje tržne deleže. Drugo obdobje po letu 2000 je zaznamovala bolj umirjena rast. V letu 2001 so se prihodki trga zvišali za 21%, v letu 2003 pa samo še za 6%. Rast stopnje penetracije na tem trgu se je v drugem obdobju umirjala, leta 2001 je znašala 75% napram 70% v letu 2000, do leta 2003 pa se je stopnja penetracije povečala na 81%. Število uporabnikov mobilnih telekomunikacij je od leta 1998 do konca leta 2003 zraslo iz 69 milijonov na 306 milijonov. Hkrati imajo uporabniki možnost izbire med večjim številom operaterjev kot v prejšnjih letih, konkurenca med njimi pa znižuje cene na trgu. Cene klicev v nacionalnem omrežju so se od začetka liberalizacije v letu 1998 znižale za 50%, v mednarodnem prometu pa za 40%, mesečni stroški uporabnika mobilnih storitev pa so se v obdobju 2000 - 2002 znižali za 25%. Rast prihodkov je kljub znižanim cenam še vedno pozitivna, vendar manjša kot v prejšnjih letih (9th Report from the Commission, 2003).

Trg telekomunikacij je bil do nedavnega, podobno kot evropsko gospodarstvo, v manjši recesiji, ki je bila posledica padca borznih tečajev (predvsem podjetij nove ekonomije), manjše gospodarske rasti, prevelikih investicij v infrastrukturo, prevelikega zadolževanja, dragih združitvev in prevzemov ter prevelikih stroškov tretje generacije mobilnih sistemov (UMTS). Zaradi tega obstaja nevarnost, da se bo zaradi slabših pogojev v gospodarstvu zmanjšalo število novih ponudnikov storitev na telekomunikacijskem trgu. V drugi polovici leta 2003 se je evropsko gospodarstvo rešilo iz manjše recesije, kar se odraža tudi na trgu

telekomunikacij, ki se stabilizira in pospešeno razvija storitve in gradi omrežja tretje generacije - UMTS.

Komisija tudi ugotavlja, da se mora povečati vloga nacionalnih nadzornih organov za trg telekomunikacij v sodelovanju z organi za varstvo konkurence. Obe vrsti nacionalnih organov morata v državah članicah s skupnim sodelovanjem ter v sodelovanju s komisijo zagotoviti uvajanje ter upoštevanje nove zakonodaje in smernic. Nacionalne nadzorne agencije morajo oceniti učinkovitost konkurence na trgu telekomunikacij in določiti ter regulirati ponudnike telekomunikacijskih storitev s pomembno tržno močjo.

Implementacija novih pravnih okvirov in smernic je v nekaterih državah članicah naletela na političen odpor, drugod so se postopki sprejemanja zakonodaje zavlekli. Do novembra 2003 je kljub zadnjemu roku za sprejem novih pravnih okvirov, ki je bil 24. julij 2003, novo zakonodajo in smernice sprejelo le 8 držav članic, in sicer: Danska, Španija, Irska, Italija, Avstrija, Finska, Švedska in Velika Britanija. Največ odpora in težav je pri sprejemanju zakonodaje in odločb na področju določanja cen ter na področju dostopa pri razvezovanju lokalnih zank, kjer je nujno upoštevati stroškovni pristop in nediskriminatorni dostop. Novi načini podeljevanja koncesij ter dogovori o medomrežnem povezovanju (interconnection regimes) so omogočili veliko število novih vstopov podjetij na trg in okrepitev konkurence. K temu sta pripomogli tudi možnost predizbire operaterja in prenosljivost številok.

V nadaljevanju bom naštel in na kratko opisal probleme na področju reguliranja panoge mobilnih telekomunikacij v Evropski uniji, ki še posebej izstopajo:

- *Uveljavitev nacionalnih nadzornih organov (NRA):* Nacionalni nadzorni organi imajo v večini držav članic samostojnost, znanje in avtoriteto za regulacijo trgov, kot predvidevajo nove direktive. Nekaj vprašanj je o resnični samostojnosti in učinkovitosti nekaterih NRA, ki niso ustanovljene samostojno, ampak v okviru resorskih ministrstev. V eni državi članici je za pomembne odločitve o reguliranju trga potrebna celo odobritev osebe, ki je postavljena s strani resornega ministrstva. Zaenkrat sicer ne prihaja do večjih problemov oziroma političnih pritiskov, kar bi lahko zmanjšalo učinkovitost regulacije. Komisija priporoča prenos vseh potrebnih pooblastil z ministrstev na NRA v državah članicah. V Belgiji in Luksemburgu je problem tudi pomanjkanje števila zaposlenih na področju reguliranja telekomunikacij. Delo NRA v nekaterih državah članicah ovira dolgotrajnost nacionalnih procedur sprejemanja pooblastil in možnost reagiranja le na osnovi pritožbe oziroma prijave, kar jim zmanjšuje možnost vplivanja na trg telekomunikacij. Zaradi tega je nujno potreben sprejem novih pravnih okvirjev, ki bodo točno določili pooblastila NRA, njihove naloge in odgovornosti. Vzpostaviti je treba učinkovite mehanizme, kjer bo točno jasno, kdo mora kaj narediti in na koga se morajo udeleženci na trgu obrniti v primeru težav. Poleg tega je v nekaterih državah članicah problematična dolgotrajnost pravnih postopkov in določanja pristojnosti sodišč, poleg tega pa so postopki odločanja v samih NRA včasih daljši od predpisanih (največ 4 mesece).

- *Cene medomrežnega povezovanja:* Operaterji s pomembno tržno močjo morajo cene medomrežnih povezav in zaključevanja klicev zaračunati na osnovi stroškov. Postavlja se vprašanje, kateri izmed modelov obračunavanja cen je najprimernejši. Večina držav članic uporablja modele na osnovi preteklih stroškov, Avstrija uporablja model primernih stroškov, Velika Britanija pa model, ki temelji na sedanjih stroških. Dve državi (Italija, Francija) sta uvedli tudi najvišjo možno raven cene medomrežnih povezav, kar naj bi pripomoglo k večji predvidljivosti in stabilnosti trga. Največji problem v vseh državah članicah je pridobivanje podatkov za osnovo izračuna cene na osnovi stroškov, ne glede na uporabljen model obračunavanja. Cene so se sicer znižale na raven, ki omogočajo vstop novih konkurentov, ampak so v povprečju še vedno višje od dolgoročnih povprečnih stroškov. Problem so tudi visoke cene operaterjev, ki nimajo pomembne tržne moči – v nekaterih državah so NRA kljub temu zahtevale znižanje cen.
- *Določanje pomembne tržne moči operaterjev (SMP):* Večina držav članic (13) je določila operaterje s pomembno tržno močjo na trgu mobilnih telekomunikacij, vendar med njimi obstaja več variacij v določevanju le-teh. Prag za določitev ni vedno tržni delež, večji od 25%, v Nemčiji, na primer, kljub višjemu tržnemu deležu niso dodelili statusa SMP operaterju, kar so utemeljili z razlago, da imajo končni uporabniki dovolj veliko možnost izbire operaterja, v Avstriji pa statusa SMP sploh niso podelili.
- *Prenosljivost številke:* Prenosljivost mobilnih številke po sedanji zakonodaji še ni obvezna, bo pa nujna pri novih pravnih okvirih EU. Danes prenosljivost številke ponujajo operaterji v 8 državah članicah. Največji problem se pojavlja pri zaračunavanju cene prenosa številke k drugemu operaterju. Podjetja, ki vstopajo na trg, pravijo, da so te cene previsoke in jim onemogočajo enakopraven konkurenčni boj.
- *Podeljevanje koncesij in njihove cene:* V prejšnjem sistemu so koncesije vsebovale zelo stroge zahteve glede pogojev uporabe koncesije, zagotavljanja kvalitete, konkurenčnosti, finančne sposobnosti... Vse to je predstavljalo vstopno oviro za nova podjetja. Po sprejetju nove zakonodaje so se te stroge zahteve zmanjšale. Večina držav članic je že uskladila podeljevanje koncesij s smernicami EU, zaostanek je opazen pri urejanju koncesij v Španiji, v Franciji pa so podeljene koncesije v nasprotju s smernicami v EU, saj zahtevajo, da se določen del prihodkov operaterja nameni za raziskave in razvoj. Na področju mobilnih telekomunikacij je največ problemov pri podeljevanju koncesij za 3. generacijo mobilnih telekomunikacij (UMTS). Največji problem predstavljajo zahteve po določeni pokritosti in souporabi infrastrukture, posledica česar so zaostanki pri uvajanju UMTS v komercialne namene. Operaterji se pritožujejo tudi zaradi kratkotrajnosti podeljenih koncesij. Poglavje zase so cene koncesij, ki bi morale temeljiti na pokritju administrativnih stroškov, vendar zaradi določila o varovanju redkih dobrin cene le-teh močno odstopajo. Največ težav je s cenami UMTS koncesij, ki so zelo visoke, vendar so zaradi pomanjkanja interesa operaterjev zaradi slabe ekonomske situacije cene UMTS koncesij v nekaterih državah že znižali (Cerar, 2001).

- *Pridobivanje dovoljenj za postavljanje in souporabo infrastrukture (Rights of Way):* Vstop novih operaterjev na trg in razvoj mobilnih telekomunikacij je odvisen od pogojev, po katerih se omrežja lahko izgradijo oziroma souporabljajo z drugimi operaterji. Največ težav je pri postavljanju UMTS omrežij. Ponekod so težave zaradi naravovarstvenih in okoljskih vidikov ter zdravja ljudi, vendar je večina težav pogojena z odločitvami lokalnih oblasti ter razdrobljenostjo pristojnosti med različne regulatorje (telekomunikacije, okolje, zdravje...) in nepovezanostjo odločitev raznih institucij na regionalni ravni. Dodatne težave predstavljajo razne takse, zaračunane za postavitev infrastrukture in odkup zemljišč v lasti lokalnih oblasti.

Veliko problemov pri implementaciji nove zakonodaje se pojavlja tudi na drugih področjih telekomunikacij, predvsem na področju fiksne telefonije in interneta. Tu so glavni problemi razvezovanje lokalnih zank, diskriminatorni dostopi do omrežij prvotnih monopolnih operaterjev, najmanjše podatkovnih vodov... Z večino takšnih in podobnih problemov na trgu telekomunikacij ter pri vzpostavljanju nove zakonodaje se srečuje tudi slovenski telekomunikacijski trg, zato bom v petem poglavju predstavil glavne kritike in probleme trga mobilnih telekomunikacij v Sloveniji.

4.2 REGULACIJA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V SLOVENIJI

4.2.1 Nastanek in dopolnjevanje Zakona o telekomunikacijah

Slovenija je samostojna država šele kratek čas, kar se odraža tudi pri zakonodaji in reguliranju telekomunikacij. V bivši Jugoslaviji je bilo področje telekomunikacij urejeno na podlagi Zakona o sistemih zvez, ki je bil sprejet na zvezni (nadrepubliški ravni), Slovenija pa svojih zakonov s tega področja ni imela. Druge republike bivše SFRJ so imele svoje zakone že v času skupne države, kar kaže, da je bila v slovenski družbi zavest o pomenu telekomunikacij in o potrebi po enotni, učinkovito vodeni telekomunikacijski politiki slabo prisotna. Zato je bil do leta 1997 v veljavi stari jugoslovanski zakon, ki pa je bil popolnoma zastarel in neprilagojen modernim trendom in zahtevam Evropske unije. Glavna značilnost tega zakona je bila, da so za večino telekomunikacijskih storitev imele monopol organizacije PTT. V nasprotju z razvito Evropo je bila prodaja in nabava terminalske opreme prosta, pod pogojem, da je imela atest PTT.

Po treh branjih v parlamentu, kar je trajalo nekaj let, in po pritiskih Evropske unije, ki je opozarjala na nujnost demonopolizacije ter privatizacije trga, je bil maja 1997 sprejet prvi Zakon o telekomunikacijah (Ztel) (Uradni list RS, št. 35/1997). Kljub dolgi proceduri sprejemanja pa novi zakon ni odpravil nepravilnosti na trgu, saj je bil po mnenju strokovnjakov poln nelogičnosti, nedovršenih definicij in dvoumnosti. Poleg tega ni bil usklajen z najnovejšimi smernicami in zahtevami Evropske unije, saj je zakon temeljil na smernicah Evropske unije iz začetka devetdesetih let, ko so šele oblikovali pravne rešitve liberaliziranega telekomunikacijskega trga. Zakon ni vseboval pravnih norm, ki jih je EU sprejela po letu 1994 (Urad za pošto in telekomunikacije, Predpisi, 15.2.2000).

Glavne značilnosti zakona iz leta 1997, ki je postavil nekatere temelje liberalizacije trga telekomunikacij, so postavitve osnovnega pravnega okvira in pristojnosti Uprave RS za telekomunikacije, ki je izdajala tudi dovoljenja za opravljanje tržnih telekomunikacijskih storitev, sprostitev trga za opravljanje storitev podatkovnih, satelitskih in globalnih širokopasovnih telekomunikacij, zakupov vodov ter kabelske sisteme in javne telefonske govornice. Sproščene so bile tudi mobilne telekomunikacije in storitve osebne klica, medtem ko so bila alternativna omrežja le delno liberalizirana. Telekom je do leta 2001 ostal edini izvajalec storitev govorne telefonije v Sloveniji, triletno prehodno obdobje naj bi mu bilo omogočilo priprave na razmere prostega trga. Zakon je predvideval uvedbo storitev, ki so predpogoj za delovanje konkurence: preštevilčenje, predizbira operaterja (to preprosto pomeni, da lahko z vtipkanjem posebne številke mednarodni klic opravimo preko drugega operaterja kot pa klice v lokalnem prometu) in prenosljivost številke znotraj področne kode. Pomembno določilo zakona je bila tudi zahteva po prilagoditvi cen telefonskih storitev stroškom do leta 2000.

Prioriteta Slovenije je vstop v Evropsko unijo, za kar je predpogoj sprejemanje zakonodaje in direktiv te nadnacionalne tvorbe. Iz zgoraj napisanega lahko vidimo, da Zakon o telekomunikacijah iz leta 1997 ni ustrezal novejšim usmeritvam Evropske unije, ki je medtem že uzakonila višjo stopnjo liberalizacije in drugačne načine reguliranja trga. Zaradi tega je bilo nujno sprejetje drugega Zakona o telekomunikacijah (Ztel-1) (Uradni list RS, št. 30/2001), ki je bil sprejet aprila leta 2001 in je postavil pravni okvir za uskladitev področja z zakonodajo Evropske unije.

Namen drugega zakona je zagotoviti zanesljive telekomunikacijske storitve, uskladiti ponudbo s področja telekomunikacij s potrebami družbe, zagotoviti dostop do univerzalnih storitev po dostopni ceni, zaščititi interese porabnikov, vključno z zavarovanjem telekomunikacijske tajnosti in zasebnosti, omogočati in pospeševati učinkovitost in konkurenco med operaterji in zagotoviti učinkovito rabo radiofrekvenčnega spektra ter telekomunikacijskega oštevilčenja. Pogoji potrebni za uresničevanje teh ciljev, so popolna liberalizacija telekomunikacijskega trga, zagotovitev odprtosti omrežij, upoštevanje koristi uporabnikov, harmonizacija s pravnim redom EU, zagotovitev javnosti dela, preglednost postopkov, zagotavljanje enakih možnosti udeležencev, spodbujanje novih ponudnikov pri vstopu na trg, preprečevanje izkoriščanja prevladujočega položaja na trgu in preprečevanje drugih zlorab na trgu ter nadzor in reguliranje konkurence.

Pomembna novost je bila ustanovitev Agencije za telekomunikacije, radiodifuzijo in pošto Republike Slovenije (ATRP) z nalogo, da regulira slovenski trg in omogoča enakopravne pogoje vsem operaterjem v korist uporabnikov teh storitev, posameznikov in gospodarstva. Vzporedno z Agencijo sta bila ustanovljena še dva neodvisna organa: svetovalni organ Svet za telekomunikacije in strokovni organ Svet za radiodifuzijo.

Na Ministrstvu za informacijsko družbo (MID) je bil do nedavnega v pripravi Zakon o elektronskih komunikacijah, ki bo ob vstopu Slovenije v Evropsko Unijo nadomestil Zakon o telekomunikacijah. Priprava zakona in vsa dopolnjevanja so se zavlekla vse do leta 2004, kljub optimističnim obljubam MID-a, da bo zakon sprejet konec leta 2003. Namen novega zakona je predvsem prilagoditev evropskim direktivam na področju telekomunikacij, glavne novosti pa so: spremenjena terminologija, večja pooblastila ATRP in novi načini sodelovanja z evropskimi NRA, razširitev nabora univerzalnih storitev, ter novi pogoji določevanja pomembne tržne moči. Rok za vstop Slovenije v EU je 1. maj 2004, ki je hkrati tudi zadnji rok za sprejem novega zakona, vendar je ta v začetku aprila 2004 še vedno v fazi potrjevanja v državnem zboru. Operaterji so pretežno nezadovoljni z novim predlogom zakona, vendar so skupnega mnenja, da je poleg dobre zakonodaje potrebno predvsem paziti na izvajanje le te (Zmagaj, 2004).

5 Problematika in kršitve zakonodaje na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij

Zgodovina telekomunikacij v Sloveniji in še prej v Jugoslaviji ter ostanki prejšnjega sistema so glavni razlogi za specifičen položaj na našem trgu telekomunikacij. Ostanki monopolov, neprivatizirana telekomunikacijska podjetja, počasno sprejemanje nove zakonodaje in pomanjkanje politične volje za spremembe so dejstva, ki ovirajo nadaljnji razvoj in povečevanje konkurence na tem trgu. Večina sprememb, narejenih v smeri liberalizacije telekomunikacij, je bila narejena zaradi pritiskov Evropske unije in sprejemanja njenega pravnega reda. Zato tudi ne preseneča, da je Evropska unija tudi glavni kritik razmer na področju telekomunikacij v Sloveniji. Glavna problema, ki jih Sloveniji EU očita, sta neaktivna ATRP in pomanjkanje politične volje za uveljavitev sprememb. Zanimivo je, da je večina problemov, s katerimi se slovenski sektor mobilnih telekomunikacij srečuje, prisotnih tudi v državah članicah EU. Zaradi tega bi se bilo smotrno učiti na tujih napakah in izkušnjah, vendar so v Sloveniji spremembe vedno počasne in boleče (Pavšič, 2001).

Drugi Zakon o telekomunikacijah (Ztel-1) je uzakonil večino sprememb potrebnih za vzpostavitev konkurence na trgu mobilne telefonije in določil roke za te spremembe. Dve leti po sprejetju zakona in izteku večine prehodnih rokov za uveljavitev določil ter sprememb predpisanih z novim zakonom, lahko ugotovimo, da podjetja na trgu mobilnih telekomunikacij ne upoštevajo določenih določb zakona o telekomunikacijah, ATRP pa je kot podaljšana roka Ministrstva za informacijsko družbo nemočna in jih ne more prisiliti v upoštevanje zakonodaje.

V nadaljevanju bom predstavil kršitve zakonov, neupoštevanje rokov za uveljavitev določil Zakona o telekomunikacijah in slabosti ATRP vzporedno s kritikami Evropske unije, ki so v bistvu posledica le teh.

5.1 KRŠITVE ZAKONA O TELEKOMUNIKACIJAH (Ztel-1)

Zakon o telekomunikacijah (Ztel-1) uvaja nekatere novosti v smislu zagotavljanja konkurence na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij, kar pa se popolnoma ne sklada s politiko vodilnega (skoraj monopolnega) operaterja mobilnih telekomunikacij – podjetja Mobitel d.d. Nova zakonodaja je prizadela tudi drugega največjega operaterja Si.mobil d.d., saj mu je ATRP, podobno kot Mobitelu d.d., podelila status operaterja s pomembno tržno močjo. Zaradi velikega političnega in gospodarskega vpliva raznih interesnih skupin na trgu mobilnih telekomunikacij se prenos novih predpisov, ki jih določa novi Zakon o telekomunikacijah, v prakso ovira na vso moč z različnimi pritožbami in ustavnimi tožbami. Vse to v povezavi z relativno neučinkovitostjo ATRP, ki bi morala prisiliti operaterje mobilnih telekomunikacij v upoštevanje zakona, pomeni zgolj zavlačevanje in s tem pridobivanje časa za utrditev tržnih deležev največjih podjetij. Edino podjetje, ki opozarja na problematiko trga telekomunikacij v Sloveniji (pritožilo se je tudi predstavnikom EU), je Western Wireless International, d.o.o. (Humar, 2003).

5.1.1 Pomembna tržna moč

67. člen Zakona o telekomunikacijah (Ztel-1) opredeljuje operaterje s pomembno tržno močjo takole:

- (1) »Šteje se, da ima operater po tem zakonu pomembno tržno moč, če ima na območju Republike Slovenije na določenem storitvenem segmentu trga več kot petindvajset (25) %-ni delež iste gospodarske dejavnosti, pri čemer se tržni delež operaterjev, ki so odvisna in obvladujoča podjetja v smislu zakona, ki ureja varstvo konkurence, upošteva skupaj in v celoti za vse te operaterje.«
- (2) »Agencija lahko določi, da ima pomembno tržno moč tudi operater ali operaterji z manj kot petindvajset (25) % določenega trga oziroma da operater ali operaterji z več kot petindvajset (25) % določenega trga nimajo pomembne tržne moči.«
- (3) »Agencija pri odločanju glede tega, ali ima operater pomembno tržno moč, upošteva operaterjevo možnost vplivanja na tržne pogoje, obseg njegovega poslovanja v primerjavi s velikostjo trga, njegovo obvladovanje sredstev za dostop do končnih uporabnikov, njegov dostop do finančnih virov in njegove izkušnje pri zagotavljanju proizvodov in storitev« (Zakon o telekomunikacijah, Uradni list RS, št. 30/2001).

V avgustu 2002 je ATRP v skladu s telekomunikacijskim zakonom začela podeljevanje statusa operaterjev s pomembno tržno močjo. Vsem trem mobilnim operaterjem, ponudniku storitev (Debitel d.d.) in operaterju fiksne telefonije (Telekom d.d.) je poslala vprašalnike, na podlagi katerih bo podelila statuse. Vprašalniki so zajemali predvsem vprašanja o prometu in prihodkih in številu naročnikov ter predplačnikov.

Konec novembra 2002 je ATRP poslala odločbi o podelitvi statusa operaterja s pomembno tržno močjo Mobitelu d.d in Si.mobilu d.d. Presenečeni nad odločbo so bili predvsem pri

Si.mobilu d.d., saj je bil njihov tržni delež komaj 20-odstoten. Razlaga tega dejanja leži predvsem v lastniški sestavi Si.mobila d.d., katerega 75-odstotni lastnik je avstrijski operater Mobilkom. To lastništvo vpliva na Si.mobilovo poslovanje na trženjskem področju (reklame so kopije avstrijskih oziroma hrvaških) kot tudi s posojili. Nepomembna pa ni tudi količina tranzitnega prometa, ustvarjenega v skupini Mobilkom, ki pomeni velike zasluge. Omeniti je treba, da sta se v začetku leta 2003 oba operaterja pritožila na upravno sodišče, kjer izpodbijata trditve in postopke ATRP v zvezi s podeljevanjem statusa (Zmagaj, 2002b, str.2). Kakšne so obveze operaterjev s pomembno tržno močjo? Predvsem morajo dopustiti uporabo svoje infrastrukture drugim (manjšim) operaterjem po stroškovnih cenah, ATRP pa lahko te cene preverja. S tem se omogoča konkurenca in rast majhnih operaterjev, saj bi se morale cene klicev v druga omrežja poceniti, uporabniki pa posledično ne bi čutili prevelike razlike med klici v domače in konkurenčno omrežje. Namen določitve operaterjev s pomembno tržno močjo pa je spodbujanje vstopa novih ponudnikov na trg ter preprečevanje izkoriščanja pomembne tržne moči in drugih zlorab na trgu oziroma kot pravi zakon v svojem 68. členu: »Operaterji javnih telekomunikacijskih omrežij in storitev s pomembno tržno močjo morajo omogočiti dostop do svojih omrežij oziroma storitev na podlagi stroškovno naravnanih, javno objavljenih, objektivnih in preglednih pogojev...« (Zakon o telekomunikacijah, Uradni list RS, št. 30/2001).

5.1.2 Cene medomrežnih povezav in pritožba WWI d.o.o.

Kljub temu da je ATRP že v letu 2002 podelila status operaterjev s pomembno tržno močjo, ni nadaljevala svojega dela – nadaljnega urejanja trga. Direktor ATRP Nikolaj Simič je izjavil, da bodo začeli regulacijo trga mobilnih telekomunikacij takoj, ko prejmejo pritožbo enega od operaterjev, pri čemer so najbolj sporne predvsem cene, ki si jih operaterji med seboj zaračunavajo. Zaradi tega so pri WWI d.o.o. na ATRP v aprilu 2003 vložili pritožbo proti Mobitelu d.d. in Si.mobilu d.d., kjer oba operaterja s pomembno tržno močjo obtožujejo kršitve 75. člena Zakona o telekomunikacijah, ki operaterjem s prevladujočo tržno močjo nalaga stroškovno oblikovanje cen. V podjetju WWI d.o.o. so namreč prepričani, da cene obeh velikih operaterjev teh določil ne upoštevajo.

Zakon v svojem 75. členu opredeljuje formiranje cen takole:

- (1) »Cene telekomunikacijskih storitev morajo temeljiti na stroških učinkovitega zagotavljanja storitev in morajo biti za istovrstne storitve istega operaterja enake v vsej državi ali na vsem območju delovanja operaterja, če ta ne deluje v vsej državi.«
- (2) »Cene in z njimi povezani elementi storitev fiksnega javnega telefonskega omrežja in storitev operaterjev s pomembno tržno močjo morajo obsegati dejanske stroške opravljanja posameznih storitev, v skladu z veljavnimi računovodskimi standardi.« (Zakon o telekomunikacijah, Uradni list RS, št. 30/2001).

V pritožbi WWI d.o.o. poroča o kršitvah 75. in 77. člena Zakona o telekomunikacijah. Trdi, da operaterji s pomembno tržno močjo kršijo zakon, saj cen svojih storitev ne oblikujejo

stroškovno, kot od njih jasno zahteva zakon. Pritožba zahteva tudi, da ATRP odstrani razliko med ceno klicev v lastnem omrežju in klici v druga mobilna omrežja, saj razlika, kot dokazujejo v pritožbi, ni ekonomsko opravičljiva, temveč je njen namen zgolj ohranjanje Mobitelovega tržnega deleža. »Z uveljavljanjem takšne cenovne politike,« piše v pritožbi, »Mobitel onemogoča konkurenco in zlorablja svoj prevladujoč položaj na slovenskem trgu. Takšna dejanja so v nasprotju s koncesijskimi pogodbami za opravljanje storitev mobilnih telekomunikacij.« (WWI - sporočilo za javnost, 22. 4. 2003)

»Največja težava na trgu,« je dejal Coustaury, »je prevelika razlika med klici v omrežju in klici v druga mobilna omrežja, pri čemer so klici v omrežjih občutno prenizki. To skupaj z dejstvom, da ima največji akter na trgu kar 80-odstotni tržni delež, konkurenco tako rekoč onemogoča.« V WWI d.o.o. zagovarjajo asimetrični model cen medomrežnih povezav, saj menijo, da je namenjen predvsem temu, da se cene klicev zunaj in znotraj omrežja izenačijo. Enak model zagovarjajo tudi pri Si.mobilu d.d. in ATRP, Mobitel d.d. pa ga zavrača z očitki, da v Evropi tak model ni uveljavljen. In kaj tak model pomeni? Operater s pomembno tržno močjo mora javno ponuditi vsem operaterjem enake, na stroških temelječe cene medomrežnega povezovanja, ki bi bile seveda nižje od dosedanjih in posledično bi uporabniki manjših omrežij v večja klicali ceneje. Na drugi strani pa je pomembno tudi to, da lahko majhen operater za klice v svoje omrežje večjemu postavi višjo ceno, ki ne temelji nujno na njegovih stroških (Zmagaj, 2003c, str. 4).

1. septembra 2003 sta začeli veljati začasni odločbi o cenah klicev v mobilnih omrežjih, ki jih je ATRP julija izdala obema slovenskima operaterjema s pomembno tržno močjo kot odgovor na pritožbe WWI d.o.o. v začetku leta. Odločbi operaterjema nalagata, da morata 1. septembra 2003 uveljaviti enake, nižje cene za zaključevanje klicev iz drugih mobilnih omrežij v svojem omrežju, in sicer 23 tolarjev na minuto (brez DDV) v času višje obremenitve. Oba operaterja sta se na začasni odločbi pritožila na Ministrstvu za informacijsko družbo (MID), ki je primer jeseni 2003 vrnilo ATRP v ponovno obravnavo in odločanje. Operaterja sta 1. avgusta 2003 kot odgovor na odločitev ATRP spremenila svoje cene. V ponovnem postopku se je ATRP odločila za pogovore, sodelovanje in usklajevanje z vsemi tremi vpletenimi mobilnimi operaterji z namenom, da bi se ti sami dogovorili za najustreznejšo rešitev in s tem pomagali ATRP k pravi odločitvi (ATRP – sporočilo za javnost, 2003).

Mobitel d.d. in Si.mobil d.d. sta konec oktobra 2003 pripravila predloge asimetričnih cen pri zaključevanju klicev iz drugih v lastna omrežja glede na tržni delež. WWI d.o.o. je na veliko presenečenje vseh konec novembra 2003 sporočilo, da se ne strinja s predlogi. Menijo, da bi to poslabšalo njihov tržni položaj, ker bi lahko Mobitel d.d. na osnovi te simetrije uvedel višje cene za klice v omrežje WWI d.o.o. Izkušnje iz uvedb asimetričnih modelov cen v Evropi teh strahov ne potrjujejo, usklajevanje v Sloveniji pa se je nadaljevalo (Zmagaj, 2003d, str. 8).

ATRP je v začetku leta 2004 ustavila preiskavo glede prijave WWI d.o.o., saj so bili mnenja, da so se razmere na trgu v tem času že izboljšale. WWI d.o.o. se je zaradi ustavitve preiskave konec januarja 2004 pritožilo na Ministrstvu za informacijsko družbo, saj po njihovem ni

normalno (in seveda v nasprotju z zakonom, ki določa oblikovanje cen na osnovi stroškov), da klic v drugo omrežje stane trikrat toliko kot klicanje v lastnem (Jezernik, 2004, str. 10).

Odgovor na vse preiskave in obtoževanja je prišel prav iz prvoobtoženega Mobitela d.d., kjer pravijo, da bodo 1. aprila 2004 zaradi priporočil ATRP in prakse mobilnih operaterjev v EU, kjer obstaja trend zniževanja cen za klice med mobilnimi in mobilnimi ter fiksnimi omrežji ter hkrati trend zviševanja cen za klice v domačem omrežju, znižali cene za klice v druga omrežja ter povišali cene za klice v lastnem omrežju (STA, 2004, str. 9).

5.1.3 Subvencioniranje

WWI d.o.o. je na ATRP hkrati s pritožbo o kršitvi 75. člena Zakona o telekomunikacijah – oblikovanje cen medomrežnih povezav vložila tudi pritožbo o kršitvah 77. člena istega zakona, ki govori o prepovedi subvencioniranja.

Zakon v drugem odstavku 75. člena pravi: »Operater s pomembno tržno močjo ne sme medsebojno subvencionirati različnih telekomunikacijskih storitev« (Zakon o telekomunikacijah, Uradni list RS, št. 30/2001).

Na WWI d.o.o. menijo, da Mobitel d.d. medsebojno subvencionira različne telekomunikacijske storitve in vsiljuje nesorazmerne pogodbene pogoje, saj ob nakupu GSM aparatov v naročniških akcijah pogodbeno veže svoje naročnike za nenormalno dolgo dobo – tudi do tri vezeve za 36 mesecev hkrati, kar znese kar 9 let. To po njihovem mnenju otežuje delovanje konkurenčnih mehanizmov in onemogoča prehajanje uporabnikov od večjih k manjšim operaterjem. Podobno pritožbo so vložili tudi na Urad za varstvo konkurence, ki je tudi začel postopek, za katerega zatrjujejo, da bo končan do junija 2004 (Zmagaj, 2004a).

5.1.4 Prenosljivost števil

Prenosljivost števil je ena izmed ključnih sestavin (poleg nižjih cen medomrežnih povezav), ki omogoča konkurenco na trgu mobilnih telekomunikacij, v praksi pa to pomeni, da lahko naročniki, ki želijo zamenjati operaterja, obdržijo svojo staro številko. Uveljavitev tega načela je najpomembnejša za manjše operaterje, saj bi olajšalo prehod uporabnikov med posameznimi omrežji in jim omogočilo povečanje tržnih deležev.

1. julija 2002 je pričela veljati določba 101. člena Zakona o telekomunikacijah, ki govori o prenosljivosti števil med operaterji. Prav ta določba pa je postala glavno jabolko spora na trgu mobilnih telekomunikacij, saj si udeleženci na trgu mobilnih telekomunikacij ter Ministrstvo za informacijsko družbo (MID) ter ATRP vsak po svoje razlagajo omenjeni člen zakona. Zaradi pritožb in dolgotrajnih postopkov določba o prenosljivosti števil še danes ni v veljavi.

Zakon o telekomunikacijah (Ztel-1, Uradni list RS, št. 30/2001) v 101. členu pravi:

- (1) V fiksnem javnem telefonskem omrežju mora biti naročnikom omogočeno, da pri zamenjavi operaterja obdržijo dodeljene geografske številke, če ostanejo na isti lokaciji. Prejšnji operater mu za to lahko zaračuna samo enkratne stroške menjave operaterja.
- (2) Naročnikom, ki uporabljajo številke, ki niso geografske, mora biti omogočeno, da lahko pri zamenjavi operaterja obdržijo dodeljene številke tudi, če pri tem zamenjajo lokacijo.

Na Ministrstvu za informacijsko družbo pravijo, da se člen nanaša tudi na mobilne operaterje. To so napisali že pri uvodnih pojasnilih ter v komentarju Zakona o telekomunikacijah. Pravijo, da iz samega 101. člena zakona mogoče res ni jasno razvidna prenosljivost številke za operaterje mobilne telefonije, vendar so že pri pisanju zakona tak pogled imeli v mislih.

Če dobesedno tolmačimo zakon, ne moremo potrditi izjave MID-a, saj nikjer v Zakonu o telekomunikacijah ni natančne opredelitve, kaj negeografske številke so. Vendar je treba upoštevati, da je edini pristojen za avtentično razlago zgolj zakonodajalec ter da se zakoni ne smejo tolmačiti po striktni jezikovni razlagi. Enako menijo tudi na Agenciji za telekomunikacije, radiofuzijo in pošto Republike Slovenije. Pravzaprav je edini, ki se s takšno razlago ne strinja, Mobitel, d.d., kjer menijo, da je prenosljivost številke obvezna le za operaterje fiksne telefonije. Takšno stališče največjega operaterja z 80% tržnim deležem je razumljivo in predstavlja predvsem zavlačevanje, ki omogoča ohranitev visokega tržnega deleža

Uvedba prenosljivosti številke med operaterji je težavna tudi s tehničnega vidika, saj se morajo operaterji med seboj dogovoriti, kako bodo rešili problem informiranja uporabnikov o tem, v katero omrežje kličejo, kar je pomembno predvsem zaradi različnih cen klicev v različna omrežja. Zato se morajo operaterji pred uvedbo prenosljivosti dogovoriti o vrsti in tehničnem načinu izvedbe prenosljivosti številke med operaterji. V Si.mobilu d.d. ter WWI d.o.o. zatrjujejo, da imajo tehnične rešitve, vendar mora ATRP določiti roke in način prehoda, saj je 1. julij že mimo in je časa za dogovarjanje med operaterji že zmanjkalo (Vidic, 2002, str. 6).

Na ATRP pravijo, da bodo izvedli vse operativne ukrepe za uveljavitev prenosljivosti številke v prakso takoj, ko bodo operaterji dosegli konsenz o odprtih problemih, vendar kljub vsemu menijo, da bo to področje uredil šele novi zakon, ki bo v skladu s pravnim redom EU, saj ima sedanji preveč nejasnosti. Tu se začarani krog sklene in res ni pričakovati, da bi prenosljivost številke postala vsakdanjost na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij, kar pa je voda na mlin predvsem največjemu slovenskemu operaterju.

5.2 KRŠITVE ZAKONA O PREPREČEVANJU OMEJEVANJA KONKURENCE

Vse do leta 2002 so cene uporabe mobilnih telekomunikacij v Sloveniji padale (ta trend je bil najbolj opazen v obdobju vstopanja novih konkurentov na trg) in tako dosegle nivo, kjer so bili stroški klica višji od cene, zaračunane za ta klic. Kljub opozorilom o nesmiselnosti takšnega početja je na vsako nadaljnje znižanje cene minute pogovora oziroma ukinitve naročnine konkurenca zelo hitro reagirala in še bolj znižala cene.

Kljub navidezno hudemu konkurenčnemu boju na trgu mobilnih telekomunikacij, kjer se operaterji med seboj ne morejo dogovoriti praktično ničesar, so 1. avgusta 2002 operaterji ter ponudnik storitev na pobudo ATRP hkrati in soglasno za v povprečju 10% dvignili cene klicev v svojih omrežjih. Dvig cen je bil posledica julijskega poziva agencije za telekomunikacije, radiofuzijo in pošto, da naj ponudniki mobilnih telekomunikacij v korist uporabnikov in spodbujanja konkurence prilagodijo svoje cene stroškom učinkovitega zagotavljanja storitev. V skupnem sporočilu za javnost so Mobitel d.d., Western Wireless International d.o.o. in ponudnik storitev Debitel d.d. napovedali hkratno in enako zvišanje cen svojih storitev.

V Uradu za varstvo konkurence menijo, da so se ponudniki med seboj dogovorili o zvišanju cen, kar pa je v nasprotju z zakonom o preprečevanju omejevanja konkurence. Zato je urad septembra 2002 izdal sklep o uvedbi postopka proti mobilnim operaterjem Mobitel, Western Wireless International oziroma Vega in ponudniku storitev Debitel zaradi domnevnega usklajenega delovanja ter kartelnega dogovarjanja. Mobilni operaterji in ponudnik storitev odgovarjajo, da ni bilo nikakršnih dogovarjanj, kar naj bi dokazovale različne stopnje dviga cen kratkih sporočil (SMS) in da je bilo skupno le obvestilo javnosti na tiskovni konferenci.

Postopek traja še danes, saj na Uradu za varstvo konkurence priznavajo, da postopek stoji na mrtvi točki zaradi pomanjkanja kadra v agenciji in opozarjajo državo, naj jim nameni več usposobljenega kadra, če želi kratkotrajne postopke. Drugo kršitev zakona o omejevanju preprečevanja konkurence pa je pri Uradu za varstvo konkurence prijavila družba Western Wireless International, ki je maja 2003 vložila pritožbo zoper družbo Mobitel d.d., in sicer zaradi zlorabe prevladujočega položaja na trgu in se navezuje na pritožbo, ki jo je WWI d.o.o. dala na ATRP v zvezi s kršitvami 75. in 77. člena Zakona o telekomunikacijah. Postopek še traja in bo po obljubah Urada končan junija 2004.

5.3 SLABOSTI ATRP

Agencija se je v svojem dvoletnem obstoju dobro uveljavila, vendar je še vedno v zaostanku pri reševanju nekaterih ključnih problemov na slovenskem trgu telekomunikacij, kar ima velik vpliv na učinkovitost konkurence ter dokončno liberalizacijo tega trga. Agencija še vedno ni dovolj učinkovita in nima vpliva na slovenski trg telekomunikacij, potrebnega za uveljavitev nujnih sprememb pri dokončni liberalizaciji trga. Kritizirajo jo tudi predstavniki EU, saj še niso bile uvedene vse spremembe, potrebne za vstop Slovenije v EU.

V Agenciji se zavedajo vseh problemov in tudi sami nanje javno opozarjajo. Glavni vzroki, zakaj agencija v preteklosti ni mogla opravljati svojega dela, kot je bilo predvideno, so:

- v posameznih delih nedorečena, nepopolna in nekompatibilna zakonodaja,
- neurejeno financiranje Agencije iz sklada za telekomunikacije, ki bi omogočilo ustrezno in pravočasno notranjo poslovno in tehnično usposobitev za naloge v skladu z novim poslanstvom,
- neustrezni prostori.

Dve od treh vprašanj sta danes delno rešeni – Agencija je že nekaj časa v novih prostorih, ob sprejetju novega Zakona o elektronskih komunikacijah pa bodo v kratkem odpravljene težave z neustrezno zakonodajo. V marcu 2004 je vlada na novo uredila način financiranja agencije na področju poštne storitve, podobna rešitev se načrtuje tudi za druga področja. Do sedaj se je agencija financirala iz proračuna, po novem pa se bo po letu 2005 morala financirati iz drugih virov – t. i. plačil agenciji (Zagorac, 2004, str. 5).

Ostaja še tudi težava neustreznih kadrov, ki se vleče vse od ustanovitve agencije, ki je od bivšega Urada za telekomunikacije in radiodifuzijo prevzela vse strokovne kadre, v glavnem tehnično inteligenco, primanjkuje pa strokovnjakov (predvsem pravnikov in ekonomskih analitikov) na področju vitalno pomembnih funkcij za nadzor in regulacijo trga, ki jih do nedavnega zaradi pomanjkanja denarja in ustreznih prostorov niso mogli zaposliti. Poudariti je treba, da je regulacija telekomunikacij zgolj del nalog te agencije, osebje je razdeljeno še na druga področja (radiofuzija, pošta...). Na področju regulacije telekomunikacij je v letu 2002 delalo le 9 zaposlenih strokovnjakov. Problem zaenkrat še predstavljajo tudi premajhna pooblastila Agencije, kar ji onemogoča takojšnji odziv na določene probleme (npr. cene zaključevanja klicev), čeprav so ti splošno znani. Postopek lahko sprožijo šele na podlagi pritožbe prizadetih operaterjev. Poleg pomanjkanja kadrov in finančnih sredstev v Agenciji je eden ključnih problemov neuskkljenost tolmačenja zakonodaje med vsemi udeleženi na področju telekomunikacij (vlada, ATRP, podjetja). Vsaka od omenjenih strani si zakon predstavlja po svoje, glede na koristi, ki jim jih njihova razlaga prinaša. Posledica tega so težave pri uvajanju nadzora trga telekomunikacij in nadzora radiofrekvenčnega spektra, čemur botruje tudi počasno uvajanje sekundarne zakonodaje na tem področju. Zaradi nejasne zakonodaje, ki omogoča različna tolmačenja, so predstavniki Agencije velikokrat v slepi ulici in nemočni pri odločitvah, kot na primer v primeru uporabe člena o prenosljivosti številke. Ob dejstvu, da Agenciji primanjkuje kadrov, vlaga ogromno energije in časa v razreševanje zgornjih problemov, namesto da bi se osredotočila na primarne naloge regulatorja trga (Letno poročilo ATRP, 2003, str. 40).

5.4 DRUGI PROBLEMI

5.4.1 Centreks

Centreks je Telekomova storitev za podjetja, kjer javna telefonska centrala obenem opravlja tudi naloge hišne telefonske centrale. Vsi uporabniki v podjetju imajo tako svojo klicno številko, med seboj pa se znotraj podjetja pogovarjajo ceneje. Vsak aparat je direktno priključen na javno telefonsko omrežje, preko katerega poteka ves telefonski promet (tudi interni). Telekom d.d. v nekaterih primerih na centralo priključi tudi tako imenovane vmesnike GSM, preko katerih lahko uporabniki ceneje kličejo v omrežja GSM, saj je v vmesniku SIM kartica enega izmed mobilnih operaterjev.

In kaj je tu spornega? Telekom d.d. promet v mobilna omrežja v okviru Centreksa zaključuje preko uporabniške opreme in to brez plačila cene medomrežne povezave mobilnim

operaterjem. Prvi je na to težavo opozoril Si.mobil d.d., ki trdi, da vsako minuto prometa preko vmesnikov Centreks izgubi 25 tolarjev, saj Centreks ni vključen v pogodbo medomrežnega povezovanja med operaterjem in Telekomom. Pri Mobitelu d.d. (kot hčerinski družbi Telekoma), ki zaradi velikosti utrpi tudi največ škode, še niso čisto prepričani o kršitvah in čakajo na odločitev, kaj Centreks pravzaprav je (javno ali zasebno telekomunikacijsko omrežje). Na MID-u in v ATRP pravijo, da Telekom d.d. tega ne sme početi in da bodo ta problem obravnavali v paketu z ostalimi problemi Telekoma (Zmagaj, 2003e, str.5).

6 PRIMERJAVA SLOVENIJE, TRANZICIJSKIH DRŽAV IN EU

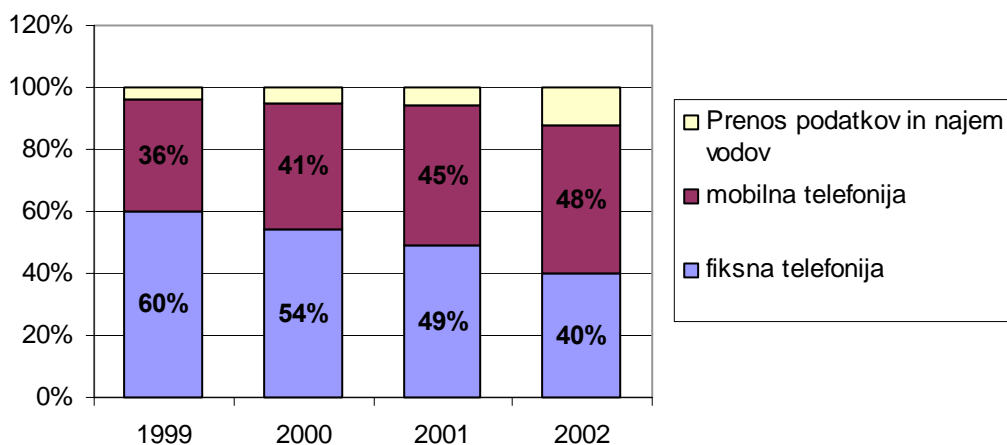
V prejšnjih poglavjih sem podrobno predstavil slovenski trg mobilnih telekomunikacij, pravno ureditev ter nekatere probleme tega trga v Evropski uniji, vendar je potrebno v luči skorajšnje širitve Evropske unije 1. maja 2004 predstaviti tudi stanje trga mobilnih telekomunikacij v državah pristopnicah Evropske unije (EUCC), kamor spada tudi Slovenija. Primerjava Slovenije in ostalih držav pristopnic je smiselna tudi zaradi podobnih izhodišč, preteklosti ter ciljev na telekomunikacijskih trgih. Primerjava nam lahko tudi pokaže uspešnost reform in razvoja slovenskega trga mobilnih telekomunikacij.

Zato bom v nadaljevanju predstavil rast deleža trga mobilnih telekomunikacij na celotnem trgu telekomunikacij, stopnje penetracije, število podeljenih koncesij za GSM in UMTS, število operaterjev v posameznih državah in način rešitve problema regulacije ter glavne značilnosti nacionalnih nadzornih organov.

6.1 RAST DELEŽA TRGA MOBILNIH TELEKOMUNIKACIJ V EUCC - 10

V državah pristopnicah EU (razen Cipra, Malte in Turčije, ki imajo zelo dobro razvito fiksno telefonijo, in Poljske, kjer dobro deluje konkurenca v fiksni telefoniji) je pomembnost trga mobilnih telekomunikacij na skupnem trgu telekomunikacij vsako leto večja.

Slika 4: Razvoj trga telekomunikacij v 10 državah pristopnicah v letih 1999-2002



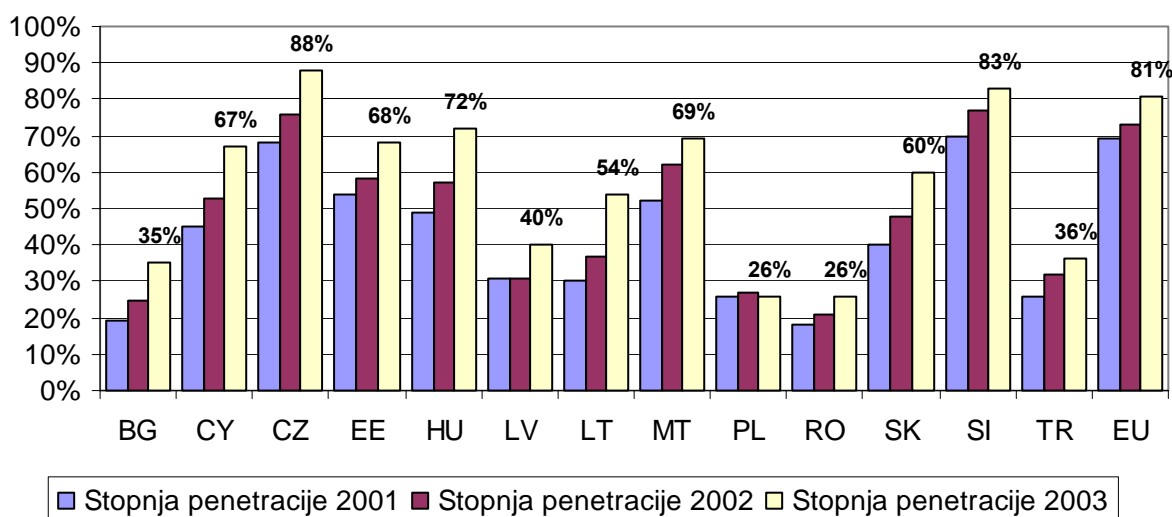
Vir: 4th Report on Monitoring of EU Candidate countries, december 2003.

V Sloveniji je v letu 2003 delež mobilne telefonije po prihodkih na trgu telekomunikacij znašal več kot 53%, kar je največ med vsemi državami pristopnicami in kaže na zelo dobro razvitost trga mobilnih telekomunikacij. Iz slike je razvidno, da v vseh državah pristopnicah delež mobilnih telekomunikacij raste na račun upadanja prihodkov v fiksni govorni telefoniji, medtem ko delež prihodkov od prenosa podatkov, interneta in najemanja vodov v zadnjem času skokovito raste, predvsem na račun fiksne telefonije (4th Report on Monitoring, 2003).

6.2 STOPNJA PENETRACIJE IN ŠTEVILO KONCESIJ V EUCC

Stopnja penetracije predstavlja odstotek prebivalcev države, ki uporabljajo mobilne telekomunikacije in vsebuje tako analogne kot digitalne uporabnike mobilnih telekomunikacij. Izračunana je po podatkih nacionalnih nadzornih organov.

Slika 5: Rast stopnje penetracije v EUCC državah in EU od konca leta 2001 do sredine 2003



Vir: 2nd, 3rd and 4th Report on Monitoring of EU Candidate countries, 2002 in 2003.³

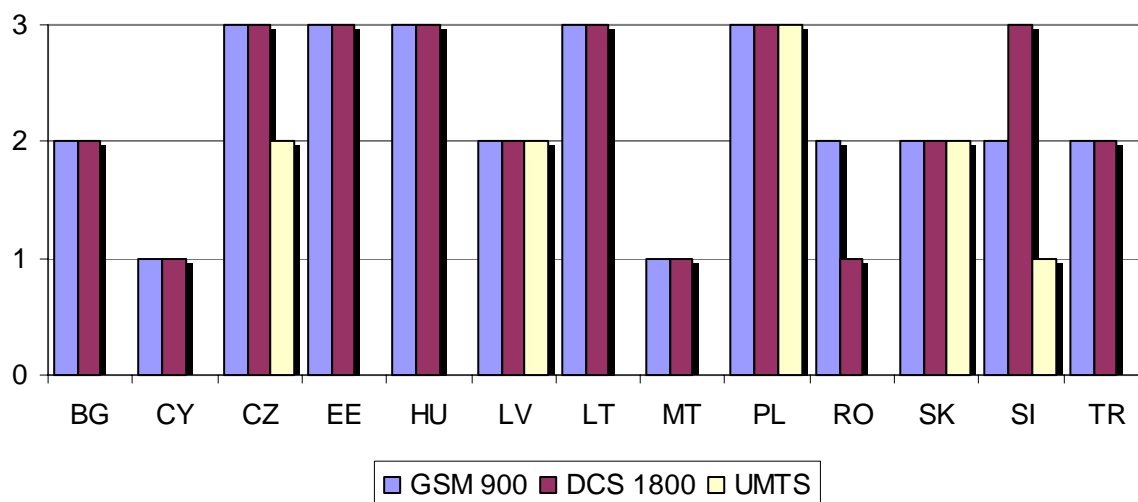
Stopnja penetracije je v večini državah pristopnicah pod povprečjem EU v avgustu 2003, ki je znašalo 81%, le Slovenija in Češka imata stopnjo penetracije višjo od povprečja EU držav članic, sta pa tudi edini državi, ki sta imeli podobno ali pa celo višjo rast stopnje mobilne penetracije kot EU. V vseh državah, razen na Poljskem, se stopnja penetracije povišuje. Razlog stagnacije mobilnih telekomunikacij na Poljskem je dobro razvito fiksno omrežje, v katerem deluje več konkurenčnih podjetij. Do leta 2003 je bila Slovenija vodilna država pristopnica po stopnji penetracije, vendar jo je v letu 2003 prehitela Češka.

V večini držav, z izjemo Cipra, sta na trgu mobilnih telekomunikacij prisotna vsaj 2 operaterja, največ pa trije, iz česar lahko sklepamo, da vse države pristopnice upoštevajo smernice EU in zagotavljajo določeno stopnjo konkurenčnosti na trgu mobilnih

³ Razlaga okrajšav za imena držav je v prilogi E, na str. 10.

telekomunikacij. Praviloma ima v vseh državah posamezen operater tako GSM 900 kot tudi DCS 1800 koncesijo za opravljanje storitev. Točno število koncesij je prikazano na sliki 6.

Slika 6: Število podeljenih koncesij za zagotavljanje digitalnih telekomunikacijskih storitev v državah pristopnicah dne 30. junija 2003



Vir: 4th Report on Monitoring of EU Candidate countries, december 2003.

Opozoriti je treba, da ima edino Slovenija med vsemi državami pristopnicami delujoče komercialno omrežje tretje generacije (UMTS), kar je očiten zaostanek za EU, vendar je skupno pet držav že podelilo koncesije in začelo graditi omrežje. Večina koncesij za UMTS bo v državah pristopnicah predvidoma podeljenih v letu 2004. Največ koncesij je podelila Poljska in sicer tri, Češka, Litva in Slovaška po dve koncesiji, eno samo koncesijo je podelila Slovenija, vendar je že napovedan novi razpis za UMTS/IMT 2000.

6.3 UREDITEV NADZORA TRGA TELEKOMUNIKACIJ V DRŽAVAH PRISTOPNICAH

Zaradi velikega pomena nacionalnih nadzornih organov za zagotavljanje konkurence na trgu telekomunikacij bom v tem podpoglavju predstavil glavne značilnosti teh organov (tudi slovenske ATRP), velikost njihovih proračunov ter število zaposlenih.

Kvaliteta in obseg delovanja vsake institucije sta odvisna od obsega njenega financiranja, ki pogojuje število zaposlenih strokovnjakov in obseg ter hitrost delovanja in s tem učinkovitost regulacije določenega trga. V tabeli 7 so predstavljeni viri financiranja in proračuni nacionalnih nadzornih organov. V preteklosti se je večina teh organov financirala iz državnega proračuna, danes pa je financiranje urejeno tudi na druge načine, kot so na primer s koncesninami, nadomestili za uporabo koncesij, državnimi posojili, raznimi pristojbinami...

Tabela 7: Višina proračunov nacionalnih nadzornih organov v državah pristopnicah EU za leto 2002 in njihovi viri financiranja

| Država | Proračun (v milijonih evrov) | Vir financiranja |
|---------------|--|--|
| Bolgarija | 2,46 | Koncesnine in pristojbine za nadzor, regulacijo |
| Ciper * | 1,36 | Pristojbine za nadzor, regulacijo (1. leto posojilo) |
| Češka | 7,78 | Državni proračun |
| Estonija | 2,45 | Državni proračun |
| Latvija | 1,85* | Pristojbine za nadzor, regulacijo |
| Litva | 2,66 | Administrativne pristojbine preko državnega proračuna |
| Madžarska | 37,70 | Nadomestila za uporabo frekvenc, koncesnine, pristojbine za infrastrukturo |
| Malta | 0,79 | Državni proračun |
| Poljska | 15,95 | Državni proračun |
| Romunija ** | 3,07 | Državno posojilo za prvo leto delovanja |
| Slovaška | 2,55 | Državni proračun |
| Slovenija | 2,74 | Državni proračun do leta 2005, kombiniran s koncesninami, nadomestili za uporabo frekvenc in administrativnimi in ostale pristojbinami |
| Turčija | 28,22 | Administrativne pristojbine |

* Proračun je namenjen vsem štirim področjem delovanja NRA

** Začetek delovanja NRA 25. septembra 2002, proračun se nanaša na leto 2003

Vir: 4th Report on Monitoring of EU Candidate countries, december 2003.

Če primerjamo višino sredstev slovenske ATRP z drugimi državami pristopnicami, lahko ugotovimo, da je proračun ATRP gledan vrednostno na ravni držav pristopnic, kot so Slovaška, Estonija, Litva, Romunija, Bolgarija. Vendar če preračunamo proračune glede na število prebivalcev, potem ima ATRP peti največji proračun. Višji proračun imajo Ciper, Estonija, Madžarska in Malta. Finančni položaj ATRP glede na ostale NRA v državah pristopnicah ni slab, čeprav vodilni v slovenski ATRP na problematiko financiranja že dlje časa opozarjajo, saj menijo, da imajo premalo sredstev za učinkovito zagotavljanje konkurence in regulacijo v telekomunikacijskem sektorju, posledica česar so dolgotrajni postopki in relativna neučinkovitost. Povedati pa je treba, da je bil proračun ATRP v letu 2002 za 1,07 milijona evrov višji kot preteklo leto. Poleg višine proračuna in virov finančnih sredstev je za možnost in strokovnost ukrepanja pri zagotavljanju konkurenčnosti in regulaciji sektorja zelo pomembno tudi število zaposlenih v nacionalnih nadzornih organih. V nekaterih državah so zaradi premajhnega števila zaposlenih postopki razreševanja pritožb ter uveljavljanja določenih predpisov zelo dolgotrajni, zato večina držav pristopnic EU v prihodnosti načrtuje širjenje in nova zaposlovanja strokovnjakov. Zaradi tega je število zaposlenih pomemben kazalec učinkovitosti zagotavljanja konkurence na telekomunikacijskem trgu. V tabeli 8 je predstavljeno število zaposlenih v nacionalnih nadzornih organih, predvidene nove zaposlitve v letu 2003 ter število zaposlenih v teh organih, ki se ukvarjajo samo z regulacijo telekomunikacijskega sektorja. Pri tej številki so od skupnega števila zaposlenih v NRA odšteti: zaposleni, ki se ukvarjajo z drugimi sektorji, zaposleni, ki se ukvarjajo z oddajanjem frekvenc, certifikacijo opreme in vso podporno ter

začasno osebje – tajnice, strokovnjaki za informacijsko tehnologijo, finance, logistiko, arhive, itd. (3rd and 4th Report on Monitoring of EU Candidate Countries, 2003).

Tabela 8: Število in načrtovano število zaposlenih v nacionalnih nadzornih organih ter število zaposlenih, ki se ukvarjajo samo z regulacijo telekomunikacijskega trga v državah pristopnicah EU

| Država | Število zaposlenih v nacionalnih NRA na dan | | Načrtovano število zaposlenih za leto 2003 | Št. zaposlenih, ki se ukvarjajo samo z regulacijo TK | |
|------------|---|-----------|--|--|-----------|
| | 1.1.2003 | 30.6.2003 | | 1.1.2003 | 30.6.2003 |
| Bolgarija | 220 | 210 | 237 | 17 | 20 |
| Ciper | 20 | 20 | 33 | 14 | 13 |
| Češka | 476 | 476 | 486 | 16 | 16 |
| Estonija | 137 | 135 | 146 | 96 | 96 |
| Latvija | 68 | 82 | 85 | 24 | 23 |
| Litva | 119 | 120 | 135 | 24 | 27 |
| Madžarska | 470 | 496 | 490 | 125 | 125 |
| Malta | 17 | 17 | 23 | 11 | 11 |
| Poljska | 614 | 614 | 620 | 70 | 70 |
| Romunija * | 131 | 131 | 186 | 95 | 96 |
| Slovaška | 188 | 188 | 208 | 10 | 9 |
| Slovenija | 52 | 65 | 65 | 17 | 17 |
| Turčija | 447 | 447 | 62** | 54 | 54 |

* Začetek delovanja NRA s 25. septembrom 2002

** Načrtovano število zaposlenih, ki bodo opravljali samo naloge povezane z regulacijo TK

Vir: 4th Report on Monitoring of EU Candidate countries, december 2003.

Slovenska ATRP je pri primerjavi po številu zaposlenih ter po številu zaposlenih, ki se ukvarjajo samo z regulacijo telekomunikacijskega sektorja, zelo majhna, kar navidez potrjuje trditve vodilnih v ATRP po pomanjkanju kadra. Če zopet primerjamo število zaposlenih na TK področju glede na število prebivalcev, potem lahko ugotovimo, da ima Slovenija podobno število zaposlenih na področju regulacije telekomunikacij kot večina držav pristopnic in se uvršča v zgornjo polovico. Upoštevati pa je seveda treba, da ima prav Slovenija največjo stopnjo penetracije v mobilnih telekomunikacijah in enega najhitreje rastočih trgov z veliko razvojnimi problemi v smislu zagotavljanja konkurenčnosti trga ter sprejemanju nove zakonodaje in predpisov.

7 SKLEP

Ob koncu osemdesetih let prejšnjega stoletja je EU želela zmanjšati zaostanek za ZDA na področju telekomunikacij, zato se je začela liberalizacija, demonopolizacija, privatizacija in vzpostavljanje konkurenčnega trga. Liberalizacija je potekala v več korakih, proces pa še

danes ni končan, saj pravni okviri, ki sta jih postavila Evropski parlament in Evropski svet, še vedno niso sprejeti v vseh državah članicah. Sprejemanje novih smernic in zakonodaje s področja telekomunikacij kasni tako v Evropski uniji kot v državah pristopnicah. Zaostanki kažejo na pomanjkanje politične volje in na pomanjkljivo neodvisnost nacionalnih NRA, ki podlegajo pritiskom raznih interesnih skupin s področja politike in gospodarstva. Zaradi dolgoletnih monopolov in državnih lastništev na področju telekomunikacij je zato nerealno pričakovati, da bodo na novo ustanovljene nacionalne NRA oborožene s pomanjkljivo sprejeto novo zakonodajo, v nekaj letih vzpostavile idealne tržne razmere in pogoje, ki bodo v skladu z željami vseh konkurenčnih igralcev na trgu. Zaradi tega lahko v prihodnjih letih pričakujemo še dolgotrajen in počasen proces vzpostavljanja konkurenčnega trga, vendar pa je treba priznati, da je proces liberalizacije in demonopolizacije že obrodil sadove, saj so tako EU kot države pristopnice na prehodu v novo tisočletje doživele nesluten razvoj in rast.

Kljub dobri razvitosti mobilnih telekomunikacij in skoraj 90% stopnji penetracije se tudi Slovenija srečuje s podobnimi težavami kot države članice EU. Največ težav imamo predvsem z zaostankom pri sprejemanju novega Zakona o elektronskih komunikacijah ter reguliranju trga. Kljub pritožbam podjetij na trgu in očitnem kršenju zakonodaje, ATRP in Urad za varstvo konkurence (ter tudi pristojna ministrstva) ukrepajo zelo počasi, včasih pa si celo zatiskajo oči. Zaradi tega so postopki pritožb in preiskave pri odgovornih organih dolgotrajni in neučinkoviti, agencije in ministrstva pa si predajajo odgovornost ter obljublajo, da bo bodo stvari urejene, ko bo sprejet nov zakon o elektronskih komunikacijah. Takšno ravnanje zgolj spodbuja še večji nered na trgu in neupoštevanje zakonodaje. Dokler ATRP in Urad za varstvo konkurence ne bosta imela dovolj kadrov, denarja in ustrezne zakonske osnove in pooblastil, ne bosta mogla ustrezno poseči na trg in vzpostaviti konkurenčno delovanje, ki ga predpisuje Zakon o telekomunikacijah. Seveda pa mora za kaj takšnega obstajati ustrezna politična volja.

Dokler se razmere na področju zakonodaje in kontrole izvajanja le-te ne bodo uredile, ni pričakovati, da bo Mobitel d.d. izgubil svoj vodilni položaj, ki ga je pridobil predvsem s tem, da je bil prvi na trgu in dolga leta ni imel konkurence. To mu je omogočilo pridobiti dovolj veliko skupino uporabnikov, ki zaradi visokih cen klicev v druga omrežja in iz njih avtomatsko privablja nove (prijatelji, družinski člani). Pri Mobitelu d.d. marsikoga zadržuje tudi ekstremno dolga (do 9-letna) pogodbeno vezava in navezanost na prvotno številko. Trg je danes zasičen, zato bodo ostali ponudniki lahko rasli le tako, da bodo uspeli pridobiti čim več Mobitelovih uporabnikov. To pa jim bo uspelo le, če se bo upoštevala zakonodaja, ki zahteva znižanje cen medomrežnega povezovanja, prenosljivost številke ter preprečuje zlorabe položaja vodilnega operaterja s pomembno tržno močjo. Zaradi dobrih političnih povezav (tudi posrednega državnega lastništva) in lobiranja Mobitelu d.d. do sedaj uspeva od sebe odvrniti kakršnekoli obtožbe o nepravilnem ravnanju.

V prihodnosti lahko v panogi pričakujemo hiter tehnološki razvoj mobilnih telekomunikacij, kjer bo svoje osrednje mesto izgubila govorna telefonija, vedno pomembnejši pa bo postal prenos podatkov, ki ga bosta omogočili tehnologiji UMTS in EDGE.

8 LITERATURA

1. Cerar Gregor: Predragi? Mladina, Ljubljana.
[URL: <http://www.mladina.si/tehdnik/200111/clanek/nt--2-/>], 19.3.2001.
2. Humar Luka Dekleva: Ni vedno za vse kriv Telekom Slovenije. Delo, Ljubljana, 19.4.2003, str.13-14.
3. Jezernik Živa: Vega se je pritožila na odločitev Agencije. Finance, Ljubljana, 22.1.2004, str.10.
4. Kennedy Richard: History of GSM, IBC Business Publishing Ltd., London.
[URL: <http://www.gsmworld.com/about/history/index.shtml>], 1997.
5. Kocuvan Primož: Veliki razponi mobilnih cen. Finance, Ljubljana, 11.07.2002.
6. Mihajlovič Novica: Simobil tudi ob polletju pozitiven. Finance, Ljubljana.
[URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=55900>], 2.9.2003.
7. Pavšič Robert: Ker vlade popuščajo pod pritiski velikih operaterjev, majhni napovedujejo tožbe. Finance, Ljubljana, 13.5.2001, str. 5.
8. Pušnik Andreja: Analiza trga mobilne telefonije v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 48 str., 3 pril.
9. Rozman Miro: Kronologija možne korupcije. Finance, Ljubljana.
[URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=48904>], 27.5.2003.
10. Ručna Nataša: Simobil: »S tako ceno se ne izide«. Finance, Ljubljana, 22.8.2001, str. 6.
11. Slovenska tiskovna agencija (STA): Mobitel s spremenjenimi cenami storitev. Večer, Maribor, 1.4.2004, str. 9.
12. Vidic Tomaž, Zmagaj Peter: Številke mobilcev bodo prenosljive. Finance, Ljubljana, 4.7.2002, str. 6.
13. Zagorac Željka: Vlada načrtuje samo eno koncesijo za UMTS. Finance, Ljubljana, 13.7.2001, str. 2.
14. Zagorac Željka: Financiranje ATRP še ni dorečeno. Finance, Ljubljana, 19.3.2004, str. 5.
15. Zmagaj Peter: Mobilni operaterji še skrivnostni o censi vojni. Finance, Ljubljana, 11.7.2002, str. 5.
16. Zmagaj Peter: Računsko sodišče preverja pravilnost postopkov podelitve koncesije, ki jo je – za 22 milijard tolarjev - dobil Mobitel. Finance, Ljubljana, 15.8.2002a, str. 4.
17. Zmagaj Peter: Tudi Simobil (Mobilkom) je pomemben. Finance, Ljubljana, 28.11.2002b, str. 2.
18. Zmagaj Peter: Mobilci so lani ustvarili za 13 milijard tolarjev izgube. Finance, Ljubljana, 10.6.2003, str. 18.
19. Zmagaj Peter: Mobitelove podražitve tudi prek 500–odstotne. Finance, Ljubljana, 13.7.2003a, str. 2
20. Zmagaj Peter: Vega zelo zmanjšala oglaševanje. Finance, Ljubljana.
[URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=60538>], 5.11.2003b.
21. Zmagaj Peter: Vega: znotraj omrežij hočemo dražje telefoniranje. Finance, Ljubljana, 27.3.2003c, str. 4.

22. Zmagaj Peter: Asimetrične cene zaključevanja klicev so po Veginem mnenju ravno v nasprotju z njenimi zahtevami. Finance, Ljubljana, 11.11.2003d, str. 8.
23. Zmagaj Peter: Telekom odžira prihodek mobilnim operaterjem. Finance, Ljubljana, 13.2.2003e, str. 5.
24. Zmagaj Peter: Tržni deleži so v rokah regulatorja. Finance, Ljubljana.
[URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=66110>], 30.1.2004.
25. Zmagaj Peter: Operaterji pretežno nezadovoljni z novim zakonom. Finance, Ljubljana.
[URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=68753>], 9.3.2004a.

9 VIRI

1. 2nd Report on Monitoring of EU Candidate countries (Telecommunication Services Sector). [URL: <http://www.atrp.si/3tel/1tel-2.html>], 16.12.2002.
2. 3rd Report on Monitoring of EU Candidate countries (Telecommunication Services Sector). [URL: <http://www.atrp.si/3tel/1tel-2.html>], 16.6.2003.
3. 4th Report on Monitoring of EU Candidate countries (Telecommunication Services Sector). [URL: <http://www.atrp.si/3tel/1tel-2.html>], 16.12.2003.
4. 8th Report from the Commission on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package. [URL: <http://www.atrp.si/3tel/1tel-2.html>], 3.12.2002.
5. 9th Report from the Commission on the Implementation of the Telecommunications Regulatory Package. [URL: <http://www.atrp.si/3tel/1tel-2.html>], 19.11.2003.
6. ATRP: Sporočila za javnost. [URL: <http://www.atrp.si/2aktl/1akt.html>], 2003.
7. Debitel d.d.: Uradna domača stran. [URL: <http://www.debitel.si>], 2004.
8. Interna gradiva podjetja Debitel d.d..
9. Interna gradiva podjetja Mobitel d.d..
10. Letno poročilo ATRP za leto 2003.
11. Letna poročila Mobitel d.d. za leta 1997, 1998, 1999, 2000, 2001 in 2002.
12. Letno poročilo Mi smo Si.mobil, Si.mobil, Ljubljana, maj 2003.
13. Letno poročilo Zgodba o (st)rasti, Si.mobil, Ljubljana, april 2002.
14. Membership&Market statistics, Gsm Association.
[URL: <http://www.gsmworld.com/news/statistics/index.shtml>], januar 2004.
15. Ministrstvo za informacijsko družbo (MID): Sporočilo za javnost – Vlada soglašala s splošnim aktom o določitvi pristojbine, Ljubljana, 11.3.2004.
[URL: <http://www2.gov.si/mid/mid.nsf/fl?OpenFrameSet&Frame=main&src=/mid/mid.nsf/0/9B70E80F9A4F66BDC1256A5D0039CD3E?OpenDocument>], junij 2003.
16. Ministrstvo za informacijsko družbo (MID): Ponovljeni razpis za podelitev koncesij UMTS/IMT-2000.
[URL: <http://www2.gov.si/mid/mid.nsf/fl2584034?OpenDocument>], 2002.
17. Mobilne generacije 1. Mobitel.
[URL: <http://www.mobitel.si/slo/mobilnegeneracije/1generacija/NMT.asp>], 2003.
18. Mobilne generacije 2. Mobitel.
[URL: <http://www.mobitel.si/slo/mobilnegeneracije/2generacija/GSM.asp>], 2003.
19. Mobitel d.d.: O podjetju, Mejniki v razvoju.
[URL: <http://www.mobitel.si/slo/mobitel/index.html>], julij 2002.
20. Mobitel d.d.: Uradna domača stran. [URL: <http://www.mobitel.si>], 2004.
21. Nacionalni program razvoja telekomunikacij (Uradni list RS, št. 23/00).
22. Razvoj mobilnih sistemov, Mobitel.
[URL: <http://www.mobitel.si/slo/opodjetjedefault.asp>], 6.7.2003.
23. RIS 2000: Mobilna telefonija v Sloveniji. Povzetek poročila.
[URL: <http://www.ris.org/si/ris2000/novice>], oktober 2001.
24. Si.mobil d.d.: Uradna domača stran. [URL: <http://www.simobil.si>], 2004.

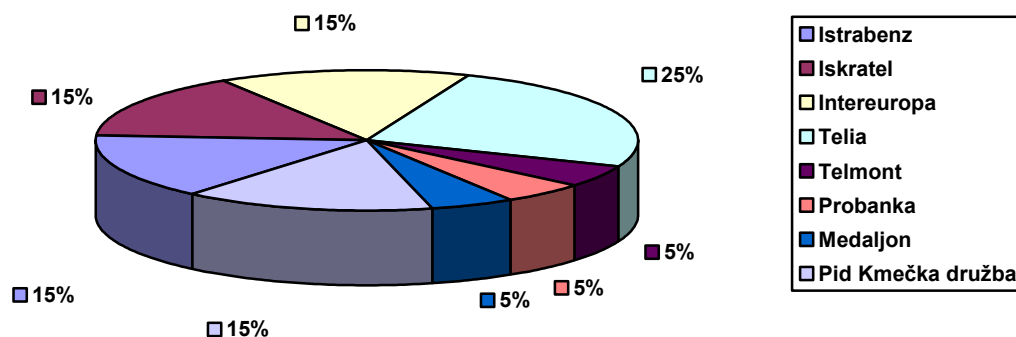
25. Urad za pošto in telekomunikacije, Predpisi, Ljubljana, 15.2.2000.
26. Vodnik po telekomunikacijskih časih. Ljubljana: Skupina Telekom Slovenije, 2001. 15 str.
27. WWI d.o.o. – Vega: Sporočila za javnost – Vega je vložila pritožbo na ATRP.
[URL: <http://www.vega070.com/rich/slo/novice>], 22.4.2003.
28. WWI d.o.o. – Vega: Sporočila za javnost – Uspešno 2003 za Vego.
[URL: <http://www.vega070.com/rich/slo/novice/20041802.jsp>], 18.2.2004.
29. Zakon o telekomunikacijah (Ztel) (Uradni list RS, št. 35/1997).
30. Zakon o telekomunikacijah (Ztel-1) (Uradni list RS, št. 30/2001).

PRILOGE

| | |
|--|----|
| Priloga A: Lastniška struktura podjetij Si.mobil d.d. in Debitel d.d. | 2 |
| Priloga B: Tržni deleži podjetij v letih 1999, 2001 in 2003 | 3 |
| Priloga C: Pokritost Slovenije s signalom GSM 040, GSM 041 IN NMT 0609..... | 4 |
| Priloga D: Izračun kazalcev ROE in ROA..... | 8 |
| Priloga E: Razlaga okrajšav za imena držav..... | 10 |

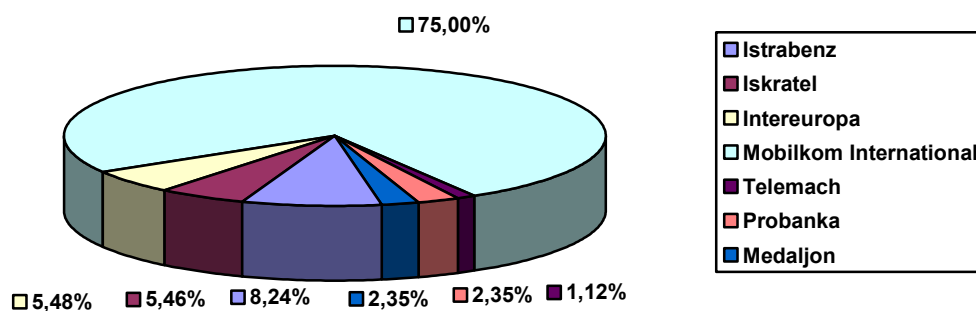
PRILOGA A – Lastniška struktura podjetij

Slika 1: Lastniška struktura družbe Si.mobil d.d. v letu 1999



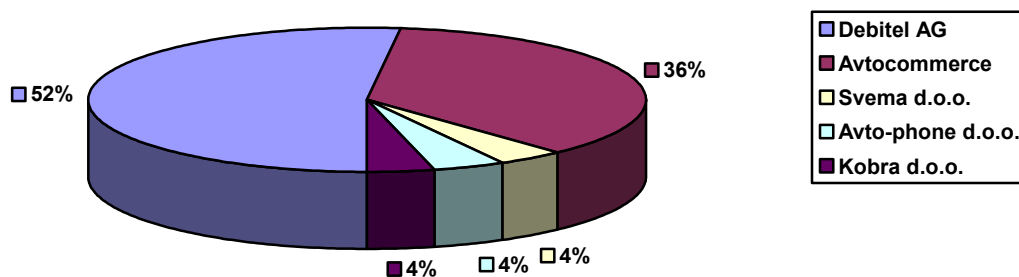
Vir: Letno poročilo Si.mobil d.d. za leto 2001.

Slika 2: Lastniška struktura družbe Si.mobil d.d. v septembru 2003



Vir: Spletna stran podjetja Si.mobil d.d., 2003.

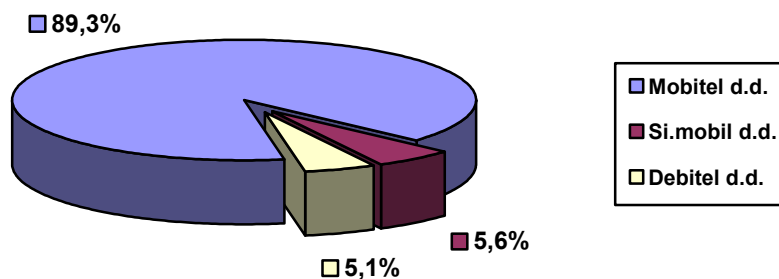
Slika 3: Lastniška struktura delniške družbe Debitel v letu 1999



Vir: Spletna stran podjetja Debitel d.d., 2004.

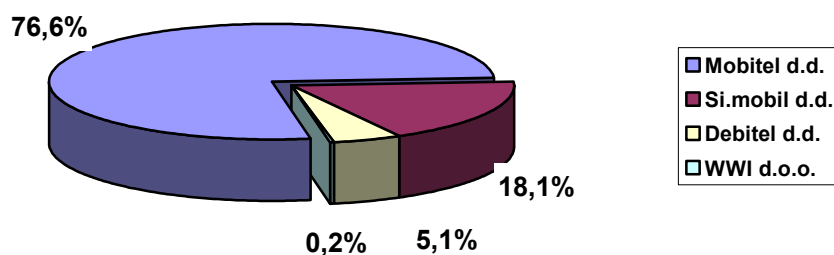
Priloga B – tržni deleži podjetij v letih 1999, 2001 in 2003

Slika 4: Ocenjeni tržni deleži podjetij na podlagi števila uporabnikov konec leta 1999



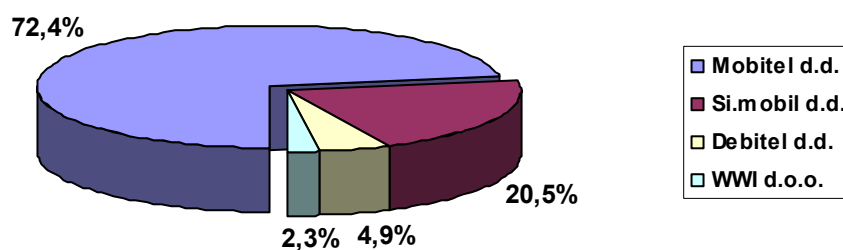
Vir: Letno poročilo podjetja Mobitel d.d. za leto 1999; Interna gradiva podjetja Si.mobil d.d..

Slika 5: Ocenjeni tržni deleži za podjetja na podlagi števila uporabnikov konec leta 2001



Vir: Letno poročilo podjetja Mobitel d.d. za leto 2001; Letno poročilo podjetja Si.mobil d.d. za leto 2001.

Slika 6: Ocenjeni tržni deleži za podjetja na podlagi števila uporabnikov konec leta 2003



Vir: Interna gradiva Mobitel d.d., 2004; Uspešno 2003 za Vego, 2004; Sporočilo za javnost – Si.mobil, 2004.

PRILOGA C: Pokritost Slovenije s signalom GSM 040, GSM 041 IN NMT 0609

Slika 7: Pokritost Slovenije s signalom 040 (Si.mobil) - december 1999





Vir: Spletna stran podjetja Si.mobil d.d., 1999

Slika 8: Pokritost Slovenije s signalom 040 (Si.mobil) – začetek 2000



Vir: Spletna stran podjetja Si.mobil d.d., 2000.

-  pokritost znotraj stavb in v vozilih (brez dodatne antene)
-  pokritost na odprtem prostoru in v vozilih z nameščeno dodatno anteno

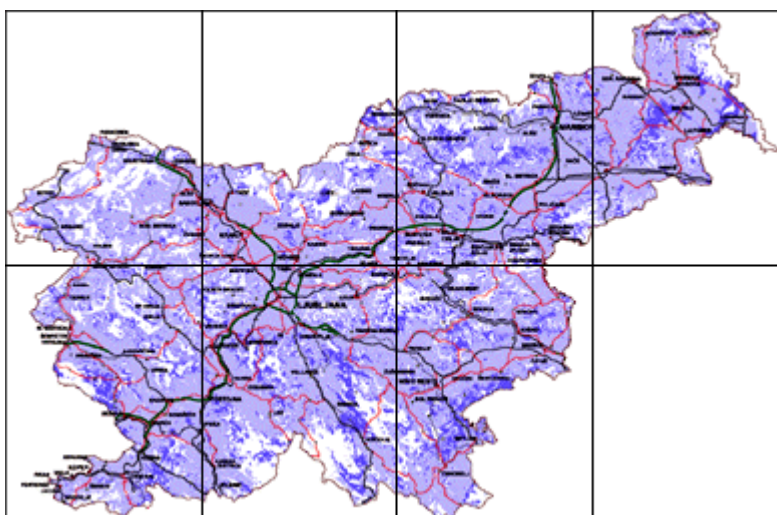
Slika 9: Pokritost Slovenije s signalom 040 (Si.mobil) – začetek 2000



Vir: Spletna stran podjetja Si.mobil d.d., 2004

- pokritost znotraj stavb in v vozilih (brez dodatne antene)
- pokritost na odprtem prostoru in v vozilih z nameščeno dodatno anteno

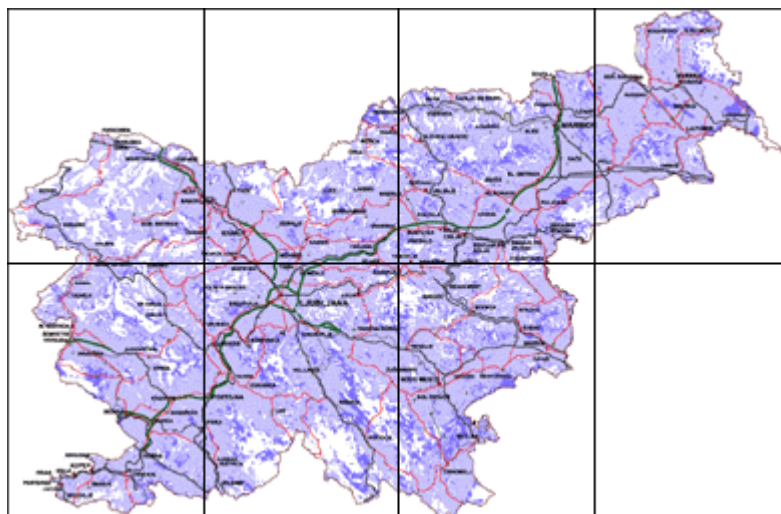
Slika 10: Pokritost s signalom GSM 041 začetek decembra 1999





Vir: Spletna stran podjetja Mobitel d.d., 1999.

- pokritost znotraj stavb in v vozilih (brez dodatne antene)
- pokritost na odprtem prostoru in v vozilih z nameščeno dodatno anteno

Slika 11: Pokritost s signalom GSM 041 leta 2000





Vir: Spletna stran podjetja Mobitel d.d., 2000.

-  pokritost znotraj stavb in v vozilih (brez dodatne antene)
-  pokritost na odprtem prostoru in v vozilih z nameščeno dodatno anteno

Slika 12: Pokritost s signalom GSM 041 leta 2004



Vir: Spletna stran podjetja Mobitel d.d., 2004.

-  pokritost znotraj stavb in v vozilih (brez dodatne antene)
-  pokritost na odprtem prostoru in v vozilih z nameščeno dodatno anteno

Slika 13: Pokritost s signalom NMT leta 2004



Vir: Spletna stran podjetja Mobitel d.d., 2004.

- pokritost znotraj stavb in v vozilih (brez dodatne antene)
- pokritost na odprtem prostoru in v vozilih z nameščeno dodatno anteno

Priloga D: Izračun kazalcev ROA in ROE

Tabela 1: Izračun mere donosnosti ROE (return on equity) za podjetja na trgu mobilnih telekomunikacij leta 1998 (podatki v 1000 sit)

| | Čisti dobiček (NI) | Lastniški kapital (Eq) | $ROE_i=NI/Eq*100$ |
|---------------|--------------------|------------------------|-------------------|
| Mobitel d.d. | 4.032.745 | 10.015.296 | 40,27% |
| Si.mobil d.d. | -6.080 | 1.714.107 | -0,35% |
| Debitel d.d. | -2.061 | 333.937 | -0,62% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja, 2004.

Zaradi začetka trženja storitev v podjetjih Si.mobil d.d. in Debitel d.d. sem namesto povprečnega lastniškega kapitala uporabil pri izračunu ROE lastniški kapital.

Tabela 2: Izračun mere donosnosti ROE (return on equity) za podjetja na trgu mobilnih telekomunikacij leta 2000 (podatki v 1000 sit)

| | Čisti dobiček NI | Lastniški kapital 2000 | Lastniški kapital 1999 | Povprečni kapital $EqA=(K_{2000}+K_{1999})/2$ | $ROE_i=NI/EqA*100$ |
|---------------|------------------|------------------------|------------------------|---|--------------------|
| Mobitel d.d. | 4.894.287 | 33.839.248 | 13.916.586 | 23.877.917 | 20,50% |
| Si.mobil d.d. | -5.789.037 | 2.320.102 | 855.255 | 1.587.678 | -364,62% |
| Debitel d.d. | 135.235 | 547.300 | 378.440 | 462.870 | 29,22% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja, 2004.

Tabela 3: Izračun mere donosnosti ROE (return on equity) za podjetja na trgu mobilnih telekomunikacij leta 2002 (podatki v 1000 sit)

| | Čisti dobiček NI | Lastniški kapital 2002 | Lastniški kapital 2001 | Povprečni kapital $EqA=(K_{2002}+K_{2001})/2$ | $ROE_i=NI/EqA*100$ |
|---------------|------------------|------------------------|------------------------|---|--------------------|
| Mobitel d.d. | 3.008.917 | 72.863.696 | 69.820.406 | 71.342.051 | 4,22% |
| Si.mobil d.d. | -5.791.926 | -13.083.368 | -7.291.441 | /* | /* |
| WWI d.o.o. | -10.082.061 | 975.383 | 11057444 | 6.016.413 | -167,58% |
| Debitel d.d. | 223.163 | 890.805 | 611.387 | 751.096 | 29,71% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja, 2004.

*Zaradi negativnega lastniškega kapitala ni smiselno računati kazalca ROE za podjetje Si.mobil d.d..

Tabela 4: Izračun mere donosnosti ROA (return on assets) za podjetja na trgu mobilnih telekomunikacij leta 1998 (podatki v 1000 sit)

| | Čisti dobiček NI | Davek iz dobička T | Stroški obresti INC | Celotna sredstva TA | ROA_i = (NI+T+INC/TAA)*100 |
|---------------|---------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|--|
| Mobitel d.d. | 4.032.745 | 0 | 948.053 | 30.960.620 | 16,09% |
| Si.mobil d.d. | -6.080 | 0 | 15.508 | 4.261.720 | 0,22% |
| Debitel d.d. | -2.061 | 0 | 3.472 | 463.927 | 0,30% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja, 2004.

Tabela 5: Izračun mere donosnosti ROA (return on assets) za podjetja na trgu mobilnih telekomunikacij leta 2000 (podatki v 1000 sit)

| | Čisti dobiček NI | Davek iz dobička T | Stroški Obresti INC | Celotna sredstva TA 2000 | Celotna sredstva TA 1999 | Povp. celotna sredstva TAA =(TA2000+ TA1999)/2 | ROA_i = (NI+T+INC/TAA)*100 |
|---------------|---------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--|--|
| Mobitel d.d. | 4.894.287 | 0 | 3.880.301 | 91.965.890 | 53.997.118 | 72.981.504 | 12,02% |
| Si.mobil d.d. | -5.789.037 | 0 | 1.158.857 | 15.684.070 | 11.790.544 | 13.737.307 | -33,71% |
| Debitel d.d. | 135.235 | 31.382 | 39.605 | 1.238.957 | 1.036.864 | 1.137.911 | 18,12% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja, 2004.

Tabela 6: Izračun mere donosnosti ROA (return on assets) za podjetja na trgu mobilnih telekomunikacij leta 2002 (podatki v 1000 sit)

| | Čisti dobiček NI | Davek iz dobička T | Stroški Obresti INC | Celotna sredstva 2002 | Celotna sredstva 2001 | TAA =(TA2000+ TA1999)/2 | ROA_i = (NI+T+INC/TAA)*100 |
|---------------|---------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------|--|
| Mobitel d.d. | 3.008.917 | 0 | 5.214.573 | 139.225.415 | 131.094.338 | 135.159.877 | 6,08% |
| Si.mobil d.d. | -5.791.926 | 0 | 1.753.560 | 33.483.350 | 24.566.229 | 29.024.790 | -13,91% |
| WWI d.o.o. | -10.082.061 | 0 | 1.050.053 | 27.306.097 | 22.834.925 | 25.070.511 | -36,03% |
| Debitel d.d. | 223.163 | 66.066 | 798 | 1.739.418 | 1.467.887 | 1.603.652 | 18,09% |

Vir: iBon 2003/II – Bonitete poslovanja, 2004.

Priloga E: Razlaga okrajšav za imena držav

V šestem poglavju so na slikah uporabljene okrajšave za države pristopnice k Evropski uniji. V spodnji tabeli so okrajšave razložene.

Tabela 7: Razlaga okrajšav za imena držav

| Okrajšava | Država |
|------------------|----------------|
| BG | Bolgarija |
| CY | Ciper |
| CZ | Češka |
| EE | Estonija |
| HU | Madžarska |
| LV | Latvija |
| LT | Litva |
| MT | Malta |
| PL | Poljska |
| RO | Romunija |
| SK | Slovaška |
| SI | Slovenija |
| TR | Turčija |
| EU | Evropska Unija |

Vir: 4th Report on Monitoring of EU Candidate countries, december 2003.

SLOVAR IZRAZOV

Tabela 8: Slovar izrazov uporabljenih v nalogi

| Pojem | Razlaga |
|--|---|
| Bazna postaja | Oddajnik/sprejemnik, ki sprejme signal iz telefona GSM, ko vstopite na območje, ki ga pokriva. |
| Centrala GSM | Telefonska centrala v sistem GSM, ki usmeri klice, od naročnika ali do njega po omrežja ali navadnem telefonskem omrežju. |
| DCS (Digital Communications System) | Digitalni sistem mobilnih komunikacij, imenovan tudi GSM 1800. |
| GPRS (General Packet Radio Service) | Splošna paketna radijska storitev; nadgradnja standarda GSM oz. njegova faza 2+. Omogoča brezžični in mobilni dostop do vseh telekomunikacijskih storitev s hitrostjo 56kbit/s. Je prvi korak v smeri zlivanja mobilne telefonije in IP (internetnega protokola) in korak naprej v razvoju proti sistemu UMTS, celičnega sistema tretje generacije. |
| GSM | Mednarodna kratica za Global System for Mobile Communications ali slovensko sistem mobilne telefonije. |
| GSM 900 | Globalni sistem mobilnih komunikacij, ki deluje v frekvenčnem območju 900 MHz. |
| GSM 1800 | Globalni sistem mobilnih komunikacij, ki deluje v frekvenčnem območju 1800 MHz. Deluje predvsem v območju z visoko gostoto uporabnikov, npr. v velenestu; imenovan tudi DCS (Digital Communications System) - digitalni sistem mobilnih komunikacij. |
| GSM 1900 | Sistem mobilnih komunikacij, imenovan tudi PCS (Personal Communications System), ki ga uporabljajo v ZDA in Kanadi. |
| Kartica SIM | Kartica v sistemu GSM, ki omogoča vstop v omrežje. Na njej je zapisana uporabnikova telefonska številka, poleg nje pa tudi varnostna koda PIN, ki jo morate vtiskati pri vsakem ponovnem vklopu telefonskega aparata. |
| kbit/s | (kilobit na sekundo) Mera za hitrost prenosa podatkov. |
| Konferenčna zveza (MPTY) | Storitev, ki omogoča naročniku vzpostavitev konferenčne zveze z drugimi naročniki. Na tak način lahko do šest naročnikov sočasno komunicira med seboj. Vsak od udeležencev konferenčne zveze pa lahko naprej vzpostavlja nove konferenčne zveze, s čimer dosežemo praktično neomejeno število udeležencev v konferenčni zvezi. |

| Pojem | Razlaga |
|--|--|
| Mbit | (megabit na sekundo) Mera za hitrost prenosa podatkov. |
| NMT | Kratice za Nordic Mobile Telephone ali po slovensko Nordijski sistem mobilne telefonije. |
| Operater GSM | Družba, ki ima koncesijo za opravljanje storitev GSM v določeni državi in v njej zgradi svoje omrežje GSM s tehnološko nadgradnjo. |
| Ponudnik storitev GSM (service provider) | Družba, ki v svojem imenu in za svoj račun prodaja storitve GSM v sodelovanju z operaterjem GSM in nima svojega omrežja. |
| PIN | Osebna varnostna koda, ki ščiti mobilni telefon pred uporabo nepooblaščenih oseb. |
| PUK | Osebna naročniška koda odklene kartico SIM, ki se zaklene, če je koda PIN trikrat napačno vnesena. |
| Roaming | Gostovanje v omrežjih GSM tujih operaterjev, ko naročnik sprejema ali opravlja klice v tujini. |
| Stopnja penetracije | Odstotek uporabnikov mobilnih telekomunikacij v celotni populaciji države. |
| UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) | Univerzalni sistem mobilnih telekomunikacij; tretja generacija mobilnih komunikacij za visoko hitrost prenosa podatkov, od 144 kbit/s do 2 Mbit/s. |
| VMS (Voice Messaging System) | Telefonski predal – storitev v omrežju GSM, ki omogoča sprejemanje, poslušanje in shranjevanje govornih sporočil. |

Vir: Spletne strani podjetij, 2004.