

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

FISKALNI POMEN OPERATERJEV MOBILNE TELEFONIJE

Ljubljana, maj 2008

ŠTEFAN ZUPANČIČ

IZJAVA

Študent Štefan Zupančič izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Mitje Čoka, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 21. 5. 2008

Podpis: _____

KAZALO

1.	UVOD	1
2.	JAVNO-ZASEBNA PARTNERSTVA	2
2.1.	OPREDELITEV POJMA JAVNO-ZASEBNEGA PARTNERSTVA	2
2.2.	OBLIKE JAVNO-ZASEBNEGA PARTNERSTVA	3
2.3.	PREDNOSTI, SLABOSTI, PRILOŽNOSTI IN NEVARNOSTI JAVNO-ZASEBNEGA PARTNERSTVA	4
2.4.	OBLIKE PROJEKTNEGA FINANCIRANJA JAVNO-ZASEBNEGA PARTNERSTVA	5
2.4.1.	<i>Različni tipi projektnega financiranja</i>	6
2.4.2.	<i>Modeli projektnega financiranja</i>	6
2.4.3.	<i>Modeli javno-zasebnega partnerstva</i>	8
2.4.3.1.	Prodaja javnega premoženja	8
2.4.3.2.	Skupna vlaganja zasebnega in javnega sektorja	8
2.4.3.3.	Zasebna finančna pobuda	8
2.4.3.4.	Lizing	9
2.4.3.5.	Uvajanje komercialnih storitev v okviru javne infrastrukture	9
2.4.3.6.	Koncesije	9
3.	KONCESIJA KOT MODEL JAVNO-ZASEBNEGA PARTNERSTVA	10
3.1.	DEFINICIJA POJMA KONCESIJA	10
3.2.	ELEMENTI KONCESIJSKEGA RAZMERJA	11
3.2.1.	<i>Koncesijski akt in koncesijska pogodba</i>	11
3.2.2.	<i>Prenehanje koncesijskega razmerja</i>	11
3.3.	RAZLIKA MED KONCESIJAMI IN DOVOLJENJI	11
4.	KONCESIJE IN MOBILNA TELEFONIJA	12
4.1.	NAČINI PODELJEVANJA KONCESIJ ZA RADIOFREKVENČNI SPEKTER	13
4.1.1.	<i>Dražba</i>	13
4.1.2.	<i>Lepotni izbor</i>	14
4.2.	PРАВNA UREDITEV TELEKOMUNIKACIJ	15
4.2.1.	<i>Zakon o telekomunikacijah (ZTel)</i>	16
4.2.2.	<i>Nov zakon o telekomunikacijah (ZTel-1)</i>	16
4.2.3.	<i>Zakon o elektronskih komunikacijah (ZEKom)</i>	17
5.	PRISPEVKI MOBILNIH OPERATERJEV	17
5.1.	NAČIN IZRAČUNA PLAČILA	18
5.2.	VRSTE PLAČIL	19
5.2.1.	<i>Plačilo na podlagi obvestila</i>	19
5.2.2.	<i>Plačilo za uporabo frekvenc</i>	19
5.2.3.	<i>Plačilo za uporabo elementov oštevilčenja</i>	20
6.	PODELJEVANJE KONCESIJ V SLOVENIJI	22
6.1.	PODELJEVANJE KONCESIJ DRUGE GENERACIJE	23
6.1.1.	<i>Podeljevanje koncesije GSM</i>	23
6.1.2.	<i>Podeljevanje koncesije DCS</i>	24
6.2.	PODELJEVANJE KONCESIJ TRETJE GENERACIJE	24
6.2.1.	<i>Prvi razpis</i>	25
6.2.2.	<i>Drugi razpis</i>	27
6.2.3.	<i>Tretji razpis</i>	28
7.	PODELJEVANJE KONCESIJ UMTS V DRUGIH DRŽAVAH	30
8.	KONCESIJE V MOBILNI TELEFONIJI IN PRORAČUN	34
9.	SKLEP	37
	LITERATURA	39
	VIRI	40

1. UVOD

V zadnjem desetletju smo bili priča hitremu in velikemu napredku v mobilni telefoniji. Od začetnega analognega prenosa podatkov smo stopili v digitalno dobo, ki omogoča prenos govora in slike v realnem času, hkrati pa mobilnim telefonom omogoča, da so postali osebni računalniki, ki jih nosimo s seboj v žepu. Za takšen napredek pa je potrebna infrastruktura oziroma frekvenčni spekter, v katerem mobilni telefoni delujejo. Frekvence so javna dobrina, zato so v državni lasti. Nekontrolirana uporaba in izraba te javne dobrine bi pripeljala do prave anarhije, zato država preko javnih razpisov podeljuje pravice do uporabe radiofrekvenčnega spektra. Za pridobitev te izključne pravice pa se zahteva nek prispevek v proračun, ki je po eni strani nadomestilo za uporabo, po drugi strani pa zagotovilo, da bo imetnik frekvenc z njimi ravnal kot dober gospodar.

Cilj diplomskega dela je prikazati pomen, ki ga imajo operaterji oziroma podeljene koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra na državni proračun. Višina koncesnine je skozi leta močno padla, kar je posledica začetne precenjenosti tovrstnih koncesij. Vendar pa govorimo o javni dobrini, ki ima neko vrednost, zato je prispevek v proračun ob njeni podelitvi povsem upravičen. Namen diplomskega dela pa je predstaviti zgodovino podeljevanja koncesij za različne generacije mobilne telefonije in storitve, ki jih le te omogočajo ter njihov pozitivni vpliv na državni proračun.

V drugem in tretjem poglavju bom najprej predstavil javno-zasebno partnerstvo in koncesijo kot enega od njegovih modelov. Javno-zasebno partnerstvo predstavlja sodelovanje javnega in zasebnega sektorja z namenom sofinanciranja zasebnih projektov, ki so v javnem interesu. Na kratko bom prikazal oblike javno-zasebnega partnerstva, prednosti in slabosti, ki jih takšno sodelovanje prinaša ter podrobneje predstavil samo koncesijsko razmerje.

V četrtem poglavju bom predstavil največkrat uporabljena načina podeljevanja koncesij za radiofrekvenčni spekter. Tako za dražbo kot za lepotni izbor bom navedel njune lastnosti ter prednosti in slabosti. Koncesije za uporabo frekvenčnega spektra sodijo v telekomunikacijsko panogo, zato bom v tem poglavju tudi predstavil pravno ureditev telekomunikacij v Sloveniji.

Prispevke, ki jih plačujejo vsi mobilni operaterji, bom navedel v petem poglavju diplomskega dela. Ob pridobitvi koncesije za opravljanje storitev mobilne telefonije operaterji plačajo koncesnino ali enkratni prispevek v državni proračun. Kasneje pa plačujejo še plačila na podlagi obvestila, plačila za uporabo frekvenc in za uporabo elementov oštevilčenja.

V naslednjem poglavju bom prikazal zgodovino podeljevanja koncesij, povezanih z mobilno telefonijo v Sloveniji. Na kratko bom predstavil podeljevanje koncesij za drugo generacijo in se osredotočil na tretjo generacijo mobilne telefonije, saj so bile te koncesije z vidika proračuna tudi najbolj zanimive.

V zadnjih dveh poglavjih pa bom prikazal podeljene koncesije in prispevke v državni proračun za tretjo generacijo storitev mobilne telefonije v drugih državah in jih primerjal s stanjem v Sloveniji. Prikazal bom tudi pomembnost koncesij za sam proračun.

V zaključku bom povzel glavne ugotovitve, do katerih sem prišel med pisanjem diplomskega dela, in se skušal do določenih tem in področij tudi kritično opredeliti.

2. JAVNO-ZASEBNA PARTNERSTVA

2.1. Opredelitev pojma javno-zasebnega partnerstva

Javno-zasebno partnerstvo (v nadaljevanju JZP) je izraz, ki opredeljuje različne tipe javno-zasebnega sodelovanja v storitvenem sektorju. Lahko bi dejali, da gre za kooperacijo med javnim sektorjem (vlado, državo) ter ostalim poslovnim svetom, katere namen je zagotoviti zasebno ponudbo za različna financiranja, obnavljanja, ustanavljanja, upravljanja in vzdrževanja infrastrukture oziroma javnih storitev.

Stroka je bila glede definicij JZP zelo neenotna, saj do leta 2007 ni bilo neke splošno sprejete definicije. S 7. 3. 2007 pa je začel veljati Zakon o javno-zasebnem partnerstvu (2006; v nadaljevanju ZJZP), ki je prinesel podrobnejše opredelitve in definicije na tem področju.

ZJZP (2006) ureja namen in načela zasebnega vlaganja v javne projekte in/ali javnega sofinanciranja zasebnih projektov, ki so v javnem interesu, načine spodbujanja javno-zasebnega partnerstva in institucije, ki skrbijo za njegovo spodbujanje in razvoj, pogoje, postopek nastajanja in oblike ter način izvajanja javno-zasebnega partnerstva, posebnosti koncesij gradenj in storitev ter statusnega javno-zasebnega partnerstva, nadzor nad javno-zasebnim partnerstvom, preoblikovanje javnih podjetij, pravo, ki se uporabi za reševanje sporov iz razmerij javno-zasebnega partnerstva, ter pristojnost sodišč in arbitraž za odločanje o sporih iz teh razmerij.

Z uveljavitvijo novega zakona pa je v veljavo stopila tudi enotna definicija JZP. Le-ta predstavlja razmerje zasebnega vlaganja v javne projekte in/ali javnega sofinanciranja zasebnih projektov, ki so v javnem interesu, ter je sklenjeno med javnim in zasebnim partnerjem v zvezi z izgradnjo, vzdrževanjem in upravljanjem javne infrastrukture ali drugimi projekti, ki so v javnem interesu, in s tem povezanim izvajanjem gospodarskih in drugih javnih služb ali dejavnosti, ki se zagotavljajo na način in pod pogoji, ki veljajo za gospodarske javne službe, oziroma drugih dejavnosti, katerih izvajanje je v javnem interesu. JZP pomeni tudi drugo vlaganje zasebnih ali zasebnih in javnih sredstev v zgraditev objektov in naprav, ki so deloma ali v celoti v javnem interesu, ali v dejavnosti, katerih izvajanje je v javnem interesu (ZJZP, 2006).

Kompleksnost odnosov v tej obliki partnerstva pa lepo povzame tudi naslednja definicija. JZP je dolgoročno (pogodbeno ali institucionalno) sodelovanje med vsaj enim javnim in vsaj enim zasebnim partnerjem v zvezi z javnimi nalogami, ki javnemu partnerju omogoča učinkovit nadzor in enostranske ukrepe zaščite javnega interesa ter vsaj delni prenos tveganj v zvezi s tem partnerstvom na zasebnega partnerja (Ferčič, 2005, str. 6).

Na podlagi te definicije pa lahko povzamem temeljne elemente, ki so značilni za JZP. Sodelovanje med partnerjema je lahko pogodbeno ali statusno (institucionalno) ter se vselej sklepa za daljše časovno obdobje. Pogodbeno sodelovanje je oblika razmerja JZP, ki se lahko izvaja kot javnonaročniško ali koncesijsko partnerstvo. Statusno partnerstvo pa nastane z ustanovitvijo pravne osebe, prodajo ali nakupom deleža javnega partnerja. Partnerja sta vedno vsaj dva, vsaj eden izmed njih pa mora biti javni/zasebni partner. Zasebni partner je lahko vsaka fizična ali pravna oseba, ki je lahko domača ali tuja, javni partner pa je določen po zakonodaji in je lahko posredni ali neposredni uporabnik proračuna. Partnerjev je lahko tudi več. Zgodi se tudi, da pride do sodelovanja med enim zasebnim ter več javnimi (ali obratno) partnerji. Naslednja ključna lastnost JZP je, da ima zelo učinkovit nadzor, saj zasebni partner vedno stremi k temu, da dosega maksimalen poslovni učinek z minimalno porabo sredstev. Pri tej obliki sodelovanja ima javni partner z enostranskimi ukrepi, ki so mu na voljo, tudi večjo moč izvajanja nadzora, saj je predmet pogodbe blaginja države oz. javni interes. Zadnja lastnost JZP pa je delitev tveganja, in sicer se to delno prenaša z javnega na zasebnega partnerja.

2.2. Oblike javno-zasebnega partnerstva

23. člen ZJZP (2006) določa oblike JZP, in sicer pravi, da se takšno razmerje lahko izvaja kot razmerje pogodbenega partnerstva ali razmerje statusnega (institucionalnega) partnerstva v oblikah, ki so zanje značilne.

Oblike pogodbenega partnerstva so (ZJZP, 2006):

- koncesijsko razmerje je dvostransko pravno razmerje med državo oziroma samoupravno lokalno skupnostjo ali drugo osebo javnega prava kot koncedentom in pravno ali fizično osebo kot koncesionarjem, v katerem koncedent podeli koncesionarju posebno ali izključno pravico izvajati gospodarsko javno službo oziroma drugo dejavnost v javnem interesu, kar lahko vključuje tudi zgraditev objektov in naprav, ki so deloma ali v celoti v javnem interesu;
- javnoročniško razmerje je odplačno razmerje med naročnikom in dobaviteljem blaga, izvajalcem gradenj ali izvajalcem storitev, katerega predmet je naročilo blaga, izvedba gradnje ali storitve.

Oblike statusnega (institucionalnega) partnerstva se izvajajo na naslednje načine (ZJZP, 2006):

- z ustanovitvijo pravne osebe, katere ustanovitelji so država, ena ali več samoupravnih lokalnih skupnosti ali drugih oseb javnega prava, oziroma drug javni partner in ena ali več oseb zasebnega prava, ter prenosom izvajanja pravic in obveznosti, ki iz JZP izhajajo, na to pravno osebo;
- s prodajo dela deleža države, samoupravne lokalne skupnosti ali druge osebe javnega prava oziroma drugega javnega partnerja v javnem podjetju ali drugi pravni osebi nosilcu posebnih oziroma izključnih pravic ali javnih pooblastil ter prenosom izvajanja oziroma nadaljevanjem (ohranitvijo) izvajanja pravic in obveznosti, ki iz JZP izhajajo, na to pravno osebo;
- z nakupom deleža javnega partnerja v osebi javnega prava ali drugi pravni osebi, nosilcu posebnih oziroma izključnih pravic ali javnih pooblastil ter prenosom izvajanja pravic in obveznosti, ki iz JZP izhajajo, na to pravno osebo;
- na drug, primerom naštetim oblikam pravno in dejansko soroden in primerljiv način.

2.3. Prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti javno-zasebnega partnerstva

Pri sodelovanju med javnim in zasebnim sektorjem prihaja do različnih oblik partnerstva, ki imajo tako prednosti kot slabosti. Nobena oblika partnerstva ne velja za optimalno, vendar morata oba sektorja izbrati tisto, pri kateri prednosti in priložnosti pretehtajo slabosti in nevarnosti, ki se pojavijo pri izbrani obliki sodelovanja.

V nadaljevanju najprej podrobneje navajam nekaj ključnih prednosti in slabosti, sledijo pa jim priložnosti in nevarnosti, ki so značilna za JZP (Groff Ferjančič, 2004, str. 87–93; Pahor Žvanut, 2005, str. 15–16).

Največja prednost JZP je, da lahko partnerja sodelujeta na različnih projektih z različno ročnostjo in investicijskimi vložki, to pa jima omogoča uporabo svojih finančnih virov tudi na drugih področjih. Za izvedbo projekta je potreben manjši obseg finančnih sredstev, strošek letih pa se lahko kasneje prenese tudi na uporabnike, prav tako pa je zaradi sodelovanja javnega in zasebnega kapitala financiranje samega projekta lažje. Naslednja prednost je delitev poslovnega in finančnega tveganja med partnerjema, kar znižuje samo tveganje celotnega projekta. Ker prihaja do sodelovanja med dvema partnerjema, se odpirajo nove razvojne možnosti in pridobivajo nove izkušnje pri samem poslovanju podjetij, ki v JZP sodelujejo. Tako sodelovanje pa veča tudi samo prepoznavnost podjetij v državnem kot tudi v mednarodnem okolju.

Poleg prednosti pa se pri JZP pojavljajo tudi slabosti. Podjetja včasih zavrnejo sodelovanje zaradi splošnega predsodka o preveliki birokraciji, ki spremlja tovrstne projekte, ter zaradi strahu pred uvajanjem novih načinov poslovanja, spremembami in tveganjem. Naslednja slabost je povezana z dodatnim nadzorom, ki povzroči, da se projektne aktivnosti izvajajo

počasneje, kot če bi jih podjetje organiziralo samo. Nezainteresiranost podjetij za sodelovanje v JZP je treba iskati tudi v dejstvu, da se veliko podjetij raje odloča za kratkoročne investicije, ki zahtevajo manj finančnih sredstev in so zato tudi manj tvegane. Slabost sodelovanja dveh sektorjev je tudi prelaganje odgovornosti, ki nastane zaradi nejasne delitve dela med njima. V skrajni obliki lahko javni sektor s prelaganjem odgovornosti na zasebni sektor celo izgubi nadzor nad kakovostjo storitev, te pa so ključnega pomena za JZP, saj mora javni sektor ščititi javni interes.

K večjemu povezovanju in sodelovanju javnega in zasebnega sektorja pripomorejo tudi priložnosti JZP. Veliki projekti so težje izvedljivi in kompleksnejši, če jih izvaja in financira samo zasebni ali javni sektor, kot pa če jih financirata oba. Pri povezovanju in sodelovanju prihaja tudi do sodelovanja med specializiranim in strokovnim kadrom obeh sektorjev, kar omogoča odkrivanje novih znanj in razvoj novih metod dela v procesu poslovanja. Ena od priložnosti JZP je tudi dejstvo, da pri velikih projektih običajno sodelujejo tudi mednarodni partnerji, ti pa so v prihodnosti lahko tudi potencialni kupci. Sodelovanje in povezovanje med obema sektorjema, torej med podjetji in državo, pa blagodejno vpliva na makroekonomske dejavnike, kot so zniževanje javnega primanjkljaja in javnega dolga, uporaba zasebnih finančnih virov in s tem zmanjševanje zadolževanja države, poleg tega pa lahko dodatno zaposlovanje strokovnih kadrov, potrebnih za takšne projekte, tudi zmanjša brezposelnost.

Za sodelovanje v JZP se podjetja odločajo, če prednosti in priložnosti pretehtajo slabosti in nevarnosti, ki nastajajo v takih oblikah poslovanja. Ena od nevarnosti je, da lahko v postopkih javnih razpisov, s katerimi se izbira zasebnega partnerja, prihaja do nepravilnosti in pristranskosti. Projekt je lahko slabo tehnično načrtovan in ne doseže na začetku zastavljenih ciljev. Naslednja nevarnost povezovanja obeh sektorjev je, da ima lahko uvajanje novih tehnologij in metod dela ter novih procesov, ki jih to sodelovanje prinaša, negotovo usodo. Zadnji nevarnosti pa sta predvsem možnost velikih gospodarskih sprememb in recesij ter občutljivost demokratičnih sistemov na politične spremembe, tako na državni kot tudi na lokalni ravni, kar v projekte JZP vnaša politično tveganje.

2.4. Oblike projektnega financiranja javno-zasebnega partnerstva

Pri projektne financiranju gre za posebno obliko financiranja dolgoročnih projektov, in sicer s pomočjo zasebnega kapitala z izrazitim ekonomskim motivom. Takšna oblika financiranja se razlikuje od klasičnega podjetniškega financiranja, saj od uporabnikov zahteva določeno plačilo. Projektno financiranje je strukturno financiranje, ki omogoča poplačilo vseh obveznosti ob pomoči ustreznega strukturiranja lastniškega kapitala in dolga skozi celoten denarni tok. Takšno financiranje je najbolj aplikativno v dejavnostih, kjer je projekt mogoče vnaprej strukturirati, še posebej pa je primerno za zelo velike projekte, ki so povezani s tehnološko zahtevno opremo in velikimi transakcijskimi stroški (Mrak, Gazvoda, Mrak, 2005, str. 12–15).

2.4.1. Različni tipi projektnega financiranja

V nadaljevanju so opisani tipi projektnega financiranja, ki se uporabljajo v praksi (Pahor Žvanut, 2006, str. 18):

- financiranje »brez pristopa« ali brezregresno financiranje (ang. *non-recourse financing*): Tip financiranja, ki se uporablja, ko upniki in vlagatelji od sponzorja projekta nimajo nobenih neposrednih pravic, zato mora biti finančna konstrukcija jasna in natančno definirana.
- omejeno regresno financiranje (ang. *limited recourse financing*): Gre za tip financiranja, ki se v praksi največkrat uporablja. Upniki za vračilo posojil uporabljajo denarni tok projekta, lastniški kapital in drugo premoženje projektnega podjetja, ne uporabljajo pa drugega lastnega premoženja lastnikov projektnega podjetja in sponzorjev.
- financiranje s popolnim pristopom (ang. *full recourse financing*): Tip financiranja, pri katerem sponzorji projekta za njegovo poplačilo jamčijo z vsem svojim premoženjem.
- projektno financiranje s pogodbeno izločitvijo: Tip financiranja, ki organizacijsko sloni na sponzorju kot pravni osebi, vendar se s posebnimi pogodbami točno določi razmerja v investicijskem projektu in omejitve glede pristopa investorjev do sredstev sponzorja.
- projektno financiranje z izločitvijo ali segregacijo: Tip financiranja, pri katerem se za posamičen investicijski projekt posebej za ta namen ustanovi novo podjetje.

2.4.2. Modeli projektnega financiranja

V prejšnji točki sem opisal nekaj tipov projektnega financiranja, ki so največkrat uporabljeni v praksi, vendar pa se za potrebe izvedbe posameznega investicijskega projekta lahko preoblikujejo v več različic oziroma modelov. V nadaljevanju predstavljeni modeli projektnega financiranja so razvrščeni glede na stopnjo tveganja in stopnjo vključenosti zasebnega sektorja pri investicijskem projektu, in sicer od najmanjše, ki jo predstavlja državno financiranje, do največje, ki jo predstavlja privatizacija. Vidimo torej, da se stopnja tveganja ali vključenosti v projekt zasebnega in javnega sektorja gibljeta obratnosorazmerno.

Modeli projektnega financiranja so (Pahor Žvanut, 2006, str. 19):

Državno financiranje: Stopnja tveganja in stopnja vključenosti v projekt za zasebni sektor je pri tem modelu najmanjša.

DB (ang. *Design Build*) – »načrtuj-izgradi«: Na podlagi zahtev javnega sektorja zasebni sektor načrtuje in gradi infrastrukturo. Stroškovno tveganje je v celoti preneseno na zasebni sektor saj se partnerji najpogosteje dogovorijo za fiksno ceno, zato se ta model ne obravnava vedno kot model javno-zasebnega partnerstva.

OM (ang. *Operation Maintenance*) – »izvedi-vzdržuj«: Javni sektor na podlagi pogodbe in v skladu s pogodbeni določili preda zasebnemu sektorju v upravljanje javne storitve in javne dobrine, vendar lastništvo nad njimi ostane javnemu sektorju.

OL (ang. *Operation Licence*) – licenca za storitve: Javni sektor podeli zasebnemu sektorju dovoljenje ali pravico za izvajanje javne storitve za določeno časovno obdobje. Ta model se največkrat uporablja pri projektih za informacijsko oziroma telekomunikacijsko infrastrukturo.

FO (ang. *Finance Only*) – financiranje: Zasebni sektor, ki jo najpogosteje predstavlja finančna institucija se odloči za financiranje določenega investicijskega projekta in sicer neposredno, ali pa prek dolgoročnega zakupa ali izdaje obveznic.

DBO (ang. *Design Build Operate*) – »načrtuj-izgradi-izvedi«: Pri tem modelu zasebni sektor načrtuje in gradi javno dobrino, ki pa jo po izgradnji zakupi na dolgi rok, z njo upravlja, po preteku obdobja zakupa pa jo preda javnemu sektorju.

BOT (ang. *Build Operate Transfer*) – »izgradi-izvedi-predaj«: Ta model temelji na dveh pravnih osnovah. Prva je koncesija, ki pa ni klasična koncesija, ki bi omogočala brezpogojno uporabo objekta ob zelo omejeni vlogi države, vendar gre za partnerski odnos med državo in zasebnim sektorjem. Druga pravna osnova pa temelji na konceptu »omejenega regresnega« financiranja, pri katerem posojilodajalci ocenijo, da bo projekt ustvaril dovolj finančnih prilivov za servisiranje dolgov in se zato odločijo za njegovo financiranje (Mrak, Gazvoda, Mrak, 2005, str. 18–19).

BOOT (ang. *Build Own Operate Transfer*) – »izgradi-lasti-izvedi-prenesi«: Javni sektor za določeno obdobje zasebnemu sektorju preda v zakup franšizo za financiranje, načrtovanje, izvedbo in upravljanje z javno dobrino in pravico, da to storitev zaračunava uporabnikom te dobrine. Po preteku zakupnega obdobja se lastništvo prenese nazaj na javni sektor.

LDO (ang. *Lease Develop Operate*) – »zakupi-razvij-izvedi«: Pri tem modelu si zasebni sektor z zakupom javne dobrine za določeno časovno obdobje pridobi pravico do upravljanja, nadgradnje ali tehnološke izboljšave javne dobrine.

BLOT (ang. *Build Lease Operate Transfer*) – »izgradi-zakupi-izvedi-prenesi«: Zelo podoben je modelu BOOT. Razlika med njima je, da se pri modelu BOOT lastništvo nad javno dobrino za obdobje zakupa prek franšize prenese na zasebni sektor, pri modelu BLOT pa gre za zakup licence, lastništvo nad javno dobrino pa je še vedno v rokah javnega sektorja.

BOOT (ang. *Buy Own Operate Transfer*) – »kupi-lasti-izvedi-prenesi«: Zasebni sektor na podlagi pogodbe kupi javno lastnino, z njo v pogodbenem času upravlja, po preteku pogodbenega obdobja pa se lastnina proti plačilu prenese nazaj na javni sektor.

BOO (ang. *Build Own Operate*) – »izgradi-lasti-izvedi«: Javni sektor za neko določeno časovno obdobje zasebnemu sektorju odobri upravljanje in trženje infrastrukture, ta pa jo potem zgradi in trajno ostane v njegovi lasti.

BBO (ang. *Buy Build Operate*) – »kupi-izgradi-izvedi«: Zasebni sektor v celoti z lastnimi sredstvi ali z mešanim kapitalom (zasebno-javnim) kupi javno lastnino, zgradi in upravlja z infrastrukturo ter jo trži v določenem pogodbenem obdobju.

Privatizacija: Je poleg državnega financiranja druga skrajna oblika javno-zasebnega partnerstva, pri kateri gre za popoln prenos lastnine z javnega na zasebni sektor.

2.4.3. Modeli javno-zasebnega partnerstva

V preteklih poglavjih sem že opisal najpogostejše tipe in modele projektnega financiranja ter njihove različice, ki so se izoblikovale. Vendar pa se določene lastnosti opisanih modelov projektnega financiranja med seboj prekrivajo, tako da so z vidika izbora najprimernejšega modela za projekt JZP popolnoma enakovredni. V nadaljevanju bom zato opisal nekaj glavnih modelov JZP, ki se v praksi največkrat uporabljajo (Pahor Žvanut, 2006, str. 22).

2.4.3.1. Prodaja javnega premoženja

Pri tem modelu gre dejansko za premoženjsko privatizacijo, saj gre za prodajo javnega premoženja. Tveganje pri tem modelu JZP se v celoti prenese na zasebni sektor, tako da javni sektor ne nosi nobenega tveganja, oziroma je to minimalno. Ta model zelo dobro izkorišča prednosti JZP, v največji meri izkoriščanje dodatnih finančnih virov, ki se pojavijo z vstopom zasebnega sektorja, ter dodatnih izkušenj pri upravljanju. Ena od prednosti pri prodaji javnega premoženja je med drugim tudi zmanjševanje javnega dolga.

2.4.3.2. Skupna vlaganja zasebnega in javnega sektorja

Do tega modela pride, ko se javni in zasebni sektor odločita za skupno vlaganje finančnega premoženja in svojega znanja z namenom, da bi oba sektorja dosegla čim večjo rast v daljšem časovnem obdobju. Skupaj ustanovita novo podjetje z novimi organi upravljanja, ki vodijo skupni projekt. Tudi ta model JZP ima prednosti, ki se kažejo v zmanjševanju oportunitetnih stroškov, delitvi tveganja, večji izkoriščenosti državnega premoženja, s tem pa ohranjanju njene vključenosti pri projektih, ki je bistvena za doseganje boljšega javnega interesa.

2.4.3.3. Zasebna finančna pobuda

Razmerje med javnim in zasebnim sektorjem pri tem modelu je sledeče: sklene se dolgoročna pogodba, ki ima že natančno določene rezultate, s katero javni sektor najame zasebnega z namenom, da bi ta opravil določeno storitev, zanjo zgradil infrastrukturo in jo vzdrževal.

Zasebna finančna pobuda je še dokaj nepoznana, vendar tudi ima določene prednosti. Tveganje se med partnerjema optimalno deli glede na njune možnosti, inovacije zasebnega sektorja se lahko tako najceneje uporabijo za javno dobro, načrtovanje in izgradnja infrastrukture pa sta tudi optimizirana saj jih izvaja le en partner.

2.4.3.4. Lizing

V Sloveniji prihaja do različnega poimenovanja te oblike JZP, tako da se v nekaterih zakonih pojavlja pod imenom lizing, v drugih pa pod izrazom zakup. Bistvena lastnost lizinga je, da lizingojemalcu omogoča uporabo in izkoriščanje stvari, zanjo pa plačuje le uporabnik, ki mu jo zaračunava lizingodajalec. Ločimo dve vrsti lizinga. Prva je finančni lizing, kjer se po preteku pogodbe lastništvo za stvar prenese z lizingodajalca na lizingojemalca. Druga oblika pa je poslovni ali operativni lizing, kjer tudi po preteku pogodbe in plačilu uporabnik stvari še vedno ostane v lasti lizingodajalca. Prednosti lizinga kot modela JZP so lažja in cenejša zamenjava zastarele opreme, javnemu sektorju pa omogoča nakup tehnoloških izboljšav in investiranje v infrastrukturo brez uporabe lastniškega kapitala, plačila pa so razporejena na daljše časovno obdobje.

2.4.3.5. Uvajanje komercialnih storitev v okviru javne infrastrukture

Tudi ta model je, tako kot že prej omenjena privatizacija, ena od skrajnih oblik JZP. Pri tej obliki celotno tveganje projekta nosi javni sektor. Bistvo tega modela je, da je zasebni sektor v projekt vključen le kot razvijalec in svetovalec, izvajalna funkcija pa je na strani javnega sektorja. Tako prihaja do najemanja pisarniških prostorov, objektov, licenciranja raznih aplikacij, izobraževanja in svetovanja s strani zasebnega sektorja. Prednost ob izbiri tega modela za javni sektor je ta, da lahko poskuša racionalizirati stroške poslovanja saj ima natančen nadzor nad opravljanjem storitve.

2.4.3.6. Koncesije

Pri koncesijah gre za posebno dovoljenje ali izključno pravico, preko katere javni sektor oziroma državni organi zaupajo zasebnemu sektorju opravljanje gospodarske javne službe, ki pa jo ta opravlja v svojem imenu in za svoj račun. Opravi se javni razpis, prek katerega se zbirajo ponudbe, nato pa se na podlagi prej določenih pogojev izbere najboljšega ponudnika. Prednosti koncesij se kažejo kot zelo dobra usklajenost zasebnega sektorja z zakonodajo, dobro zastopanje javnega interesa, saj lahko zasebni sektor, ki upravlja s podeljeno koncesijo, v največji meri izkoristi svoje izkušnje in znanja pri upravljanju. Ta oblika JZP pa se pojavlja tudi pri telekomunikacijah, saj so radijske frekvence javna last, torej v pristojnosti države, zato se za njihovo uporabo podeljuje koncesije, ki pa bodo podrobneje razložene v nadaljevanju diplomskega dela.

3. KONCESIJA KOT MODEL JAVNO-ZASEBNEGA PARTNERSTVA

Beseda koncedent označuje državo ali lokalno skupnost, ki sta edina upravičenca za podeljevanje koncesij, podeli pa se koncesionarju, ki je lahko fizična ali pravna (domača ali tuja) oseba. Koncesija je tako neka izključna pravica, ki se podeli za opravljanje določene dejavnosti ali aktivnosti, podeljuje pa se preko javnega razpisa ali natečaja. Koncedent v javnih občilih predstavi svoj interes za podelitev koncesije in povabi vse interesente, da se nanj prijavijo in priložijo vso v razpisu zahtevano dokumentacijo. Koncesijski akt je lahko predpis Vlade Republike Slovenije, zakon ali pa odlok lokalne skupnosti, z njim pa se določi način in pogoje podelitve koncesije ter pogoje, ki jih mora izpolnjevati koncesionar, da se lahko prijavi na javni razpis. Ko se prek javnega razpisa izbere najboljšega ponudnika, ta plača koncesnino za pridobitev neke izključne pravice, nato pa se med koncedentom in koncesionarjem sklene koncesijska pogodba, v kateri se definira medsebojne odnose, pravice in obveznosti obeh udeležencev.

3.1. Definicija pojma koncesija

Beseda koncesija izhaja iz latinske besede *concessi*, ki pomeni podeliti na podlagi dogovora, oz. latinskega glagola *concedere*, kar pomeni dovoliti. Sam strokovni termin označuje monopol, ki ga država podeli neki osebi za opravljanje storitev ali dejavnosti, ki so za državo javnega pomena. Gre za izvajanje aktivnosti, ki imajo javno korist, te pa so: opravljanje transportnih storitev, izkoriščanje rudnih ali naftnih bogastev, preskrba z energijo in vodo, izgradnja različnih infrastrukturnih objektov in ostale javne storitve (Milič, 1993, str. 16).

Tako se pri koncesiji srečujeta javni in zasebni interes. Koncedent, ki je navadno država ali lokalna skupnost (odvisno od vrste gospodarske javne službe), podeli koncesijo zaradi zadovoljevanja javnega interesa in splošne blaginje. Koncesionar je navadno pravna ali fizična oseba (lahko je tudi tuja, če zakon ne določa drugače), ki izpolnjuje pogoje za opravljanje dejavnosti, ki je predmet koncesionirane gospodarske javne službe. Pri koncesionarju je glavni motiv za podpis koncesijske pogodbe zagotavljanje lastnega komercialnega uspeha.

Koncesionar opravlja gospodarsko javno službo v svojo korist, vendar za obstoj koncesije v pravnem smislu ni nujno, da dobiva plačila neposredno od koristnikov storitev, ampak je pomembna samo okoliščina, da je njegov prihodek odvisen neposredno od rezultatov izkoriščanja in opravljanja javne službe. Viri plačil so različni, največkrat upravljalec končnim uporabnikom zaračunava pristojbine in tako dobi povrnjena vložena sredstva, lahko pa je del koncesnino tudi fiksni in ga plača javni sektor. Koncesionar svoja vložena sredstva in koncesnino pokrije s fiksnim plačilom iz sredstev javnega sektorja ter z variabilnim delom, ki ga glede na svojo uspešnost realizira na trgu.

3.2. Elementi koncesijskega razmerja

3.2.1. Koncesijski akt in koncesijska pogodba

V upravnem pravu je koncesija način izvajanja javne službe. Koncedent v koncesijskem aktu določi pogoje za izvajanje določene aktivnosti, katere izvajalec je oseba zasebnega prava. Koncesijski akt je lahko odlok lokalne skupnosti ali predpis vlade in ureja ključna pravna razmerja v zvezi s koncesijsko pogodbo (Puharič, 1997, str. 75).

Pomembnejši elementi, ki naj bi jih koncesijski akt vseboval v skladu z Zakonom o gospodarskih javnih družbah (1993; v nadaljevanju ZGJS) so dejavnosti, ki so predmet gospodarske javne službe, pogoji, ki jih mora izpolnjevati koncesionar ter njegova pooblastila. Predpisan mora biti začetek in čas trajanja podeljene koncesije, način plačila koncesionarja ter prenehanje koncesijskega razmerja.

Koncesijski akt mora vedno imeti obliko predpisa in je predpogoj za nastanek koncesijske pogodbe med koncesionarjem in koncedentom, s katero določita medsebojna razmerja za opravljanje koncesionirane javne službe.

V skladu z ZGJS (1993) mora koncesijska pogodba vsebovati načine in roke plačil ter morebitno varščino za pridobljeno koncesijo. Določeni morajo biti tudi načini finančnega in strokovnega nadzora, ki ga izvaja koncedent, in sankcije kot posledica neizvajanja ali nepravilnega izvajanja javne službe, ki utegne povzročiti škodo javni koristi. V koncesijski pogodbi pa je določeno tudi njeno prenehanje in morebitno podaljšanje.

3.2.2. Prenehanje koncesijskega razmerja

V koncesijskem aktu in koncesijski pogodbi so poleg že v prejšnji točki omenjenih elementov določeni tudi razlogi in pogoji za prenehanje koncesijskega razmerja. Koncesijsko razmerje se v skladu z ZGJS (1993) lahko preneha na več načinov, in sicer s prenehanjem koncesijske pogodbe, z njenim odvzemom ali odkupom ter s prevzemom koncesionirane javne službe v režijo.

Sama koncesijska pogodba pa lahko preneha zaradi poteka časa, za katerega je sklenjena, zaradi odpovedi (če je sklenjena za določen čas) ali zaradi razdrtja koncesijske pogodbe.

3.3. Razlika med koncesijami in dovoljenji

V praksi je že velikokrat prišlo do sporov prav zaradi nejasnega ločevanja med koncesijami in dovoljenji, katerih razlagi pa sta natančno določeni v Slovarju slovenskega knjižnega jezika. Tako je dovoljenje pojasnjeno z besedami »soglasje v pisni obliki«, koncesija pa z: »kar kdo komu da, odstopi; korist, ugodnost, popuščanje, odstopanje«.

Pri izdaji dovoljenja se samo ugotavlja, da z vidika javnega interesa ni ovir za opravljanje določene dejavnosti oziroma so zanjo izpolnjeni pogoji. S koncesijo pa se prenašajo na koncesionarja povsem nova pooblastila, ki jih sicer v civilnopravni sferi ne bi bilo mogoče opravljati. Dovoljenje prinaša upravičencu pravico do določenega ravnanja, a ga k temu ne zavezuje, koncesija pa ima pozitivno vsebino, saj koncesionarja zavezuje k izvajanju dejavnosti (Čebulj, 1996, str. 238)

Pri dovoljenju država deluje zgolj negativno – prepreči oziroma ne dovoli opravljanja dejavnosti, če to nasprotuje javnemu interesu, ne zanima je, ali se dejavnost opravlja in kako se opravlja (dokler se opravlja v skladu s predpisi). Medtem ko mora v primeru izpolnjevanja vseh zakonskih pogojev upravni organ dovoljenje izdati, pa je kandidat za pridobitev koncesije samo pravni interesent, ki ima pravico do določenega postopka, nima pa pravice do določene vsebinske odločitve (Čebulj, 1996, str. 238).

Razlikovanje med obema pojmom se pojavlja tudi v tujih pravnih sistemih. Tako na primer na področju gospodarskega statusnega prava poznamo dva načina ustanavljanja gospodarskih družb: koncesijskega in normativnega. Slednji je uveljavljen v evropskih kontinentalnih pravnih sistemih. V primeru koncesijskega ustanavljanja gospodarskih družb je po izpolnitvi vseh v zakonu določenih pogojev oblastni organ dolžan vpisati novoustanovljeno trgovinsko družbo v ustrezen register (Mužina, 1999, str 13).

Razlikovanje med koncesijo in dovoljenjem pa je pomembno še zaradi naslednjega možnega zapleta. Če pojma ne bi bila točno definirana, bi bilo potrebno vsakomur, ki bi izpolnjeval pogoje za pridobitev koncesije določene v koncesijskem aktu, koncesijo tudi podeliti. To pa izniči sam pomen koncesije, saj naj bi ta koncesionarju omogočila neko izključno, monopolno pravico nad opravljanjem dejavnosti ali storitve, ki ima splošno javno korist.

4. KONCESIJE IN MOBILNA TELEFONIJA

V zadnjem desetletju smo bili priča močnemu razvoju mobilne telefonije, ki je postala resen konkurent nekdanj monopolni fiksni telefoniji. Vstop na trg mobilne telefonije, za razliko od fiksne telefonije, zahteva veliko manjši začetni investicijski znesek, saj ni potrebno na novo vzpostaviti celotne infrastrukture, temveč se lahko uporablja že obstoječo. Za razliko od fiksne se pri mobilni telefoniji podatki prenašajo prek radijskih frekvenc, ki so javna last. Država si tako pridržuje diskrecijsko pravico do nadzora in oddaje radiofrekvenčnega spektra oziroma frekvence z namenom, da prepreči zaplete in zlorabe, do katerih bi lahko prišlo, če tega nadzora ne bi bilo.

4.1. Načini podeljevanja koncesij za radiofrekvenčni spekter

V nadaljevanju bom predstavil načina podeljevanja koncesij, ki se uporabljata v praksi in sicer dražbo (ang. *auction*) in lepotni izbor (ang. *beauty contest*). Za oba bom navedel glavne lastnosti ter prednosti in slabosti, ki jih tak način podeljevanja prinaša.

4.1.1. Dražba

V primeru podelitve radijskih frekvenc na način dražbe država kot koncedent določi kot kriterij za dodelitev koncesije najvišji ponujeni znesek, ki so ga za pridobljeno koncesijo pripravljena plačati podjetja, katera želijo pridobiti radiofrekvenčni spekter. Za pridobitev frekvenc med sabo tekmuje več podjetij, kot je dejansko razpoložljivih radijskih frekvenc. Tako pri dražbi koncesijo dobi operater, ki je za koncesijo pripravljen plačati največ.

Razlog za pogosto uporabo dražb je v njenih prednostih. Ker je kriterij za podelitev koncesije samo eden, ni nobenega dvoma o tem, zakaj je določeno podjetje zmagalo. Zmaga vedno podjetje, ki je pripravljeno ponuditi najvišji znesek, zato je tudi verjetnost morebitnih pritožb o načinu podelitve koncesije zelo majhna. Nadalje dražbe omogočajo zelo hitro odvijanje celotnega postopka podelitve koncesije, zagotavljajo pa tudi objektivnost in transparentnost, kar onemogoča različne zunanje vplive interesnih skupin.

Pri dražbi kot načinu podeljevanja koncesije je lepo viden tudi dejanski ekonomski pomen koncesije, saj država z njo dobi različne informacije, na podlagi katerih se potem odloča, kam bo v prihodnje usmerjala svoje napore in pozornost. Tako lahko država na podlagi višine ponujenega zneska za koncesijo oceni in sklepa, katere storitve in dejavnosti imajo v očeh podjetij večjo ekonomsko korist. Dražbe pa so tudi zelo dober vir prihodkov, saj veliko držav prav z njimi podeljuje različne koncesije. Dražbe zagotavljajo tudi visoko ekonomsko učinkovitost, saj cenovni mehanizem, ki ga vsebujejo, omogoča zmago tistim, ki so stroškovno najbolj učinkoviti (Tosić, 2004, str. 20).

Upoštevati pa moramo tudi negativno stran dražbe. Visoke končne cene, ki se dosežejo na dražbi imajo lahko potencialno negativni učinek na trg. To se zgodi v primeru, ko podjetje, ki zmaga na razpisu stroške pridobitve koncesije prenaša na končne potrošnike preko cen, ki jih zaračunava za opravljanje storitev, ki so predmet koncesijske pogodbe. Druga posledica visokih stroškov pridobitve koncesije je dejstvo, da podjetjem na razpolago ostaja manj sredstev za uvedbo storitve ter nadaljnji razvoj sistema in tehnologije.

Poleg že omenjenih slabosti dražbe je potrebno opozoriti na še eno. Na dražbi velikokrat sodeluje manjše število udeležencev, saj se manjša in novoustanovljena podjetja ne prijavljajo na dražbe, saj vedo, da ne bodo mogla ponuditi višji znesek od že obstoječih ponudnikov z zgrajeno infrastrukturo, ki jim pridobljena koncesija tudi več pomeni (Chan, Laplagne, Appels, 2003, str. 5).

Za čim večji uspeh dražbe z vidika države kot koncedenta sta pomembna število in moč podjetij, ki si konkurirajo za pridobitev koncesije. Če si med seboj konkurira veliko število podjetij, lahko pričakujemo zelo učinkovit izid dražbe, ko pa si med seboj konkurira manj podjetij ali v skrajnem primeru nastopa eno samo, pa pozitivne lastnosti dražbe ne pridejo do izraza. V zadnjem primeru se lahko zgodi, da je dosežena cena koncesije zelo nizka, saj ni tekmovalcev, ki bi dvigovali ceno koncesiji.

Če država na dražbi pričakuje majhno število udeležencev ali celo enega samega, lahko določi minimalno ali izhodiščno ceno dražbe; s tem se izogne morebitnemu prenizkemu prilivu v proračun. Učinek dražbe lahko zmanjšajo tudi morebitni tajni dogovori med podjetji, ki si konkurirajo na dražbi, zato je potrebno zagotoviti pravila ter morebitne sankcije za podjetje, ki bi se med sabo tajno dogovarjala (Tosić, 2004, str. 20).

4.1.2. Lepotni izbor

V primeru, ko država podeljuje koncesije za radiofrekvenčni spekter na način lepotnega izbora, za izbor zmagovalca ne uporablja samo en odločilni kriterij, kot je to pri dražbi, temveč se uporablja več različnih in primerjalnih kriterijev. Tako pri lepotnem izboru ne zmaga podjetje, ki ponudi največji znesek, kot je to pri dražbi, temveč podjetje, ki je z vidika omenjenih kriterijev najbolj primerno. Kriteriji, ki vplivajo na izbiro, so lahko predlagano območje pokrivanja s frekvencami, tehnične značilnosti predmeta in cena koncesije, finančna stabilnost podjetja ter časovni načrt, predviden za realizacijo pridobljene koncesije.

Odločilna prednost lepotnega izbora pred dražbo se kaže predvsem v večjem številu kriterijev, ki jih morajo koncesionarji izpolnjevati. Koncedentu, ki podeljuje koncesijo, selektivni kriteriji pri izločanju omogočajo selekcijo kandidatov, saj se že na začetku iz igre izločijo neprimerni kandidati, ki ne izpolnjujejo kriterije, ostanejo pa kandidati, ki bi najbolje služili javnemu interesu. Lepotni izbor je prijaznejši tudi z vidika podjetij, ki se potegujejo za koncesijo. Pri lepotnem izboru je koncesnina že vnaprej znana, kar podjetjem omogoča lažje določanje in kontrolo stroškov, povezanih s koncesijo, kot pa pri dražbi, kjer se celotni stroški, povezani s koncesijo, pokažejo šele na koncu postopka.

Sam postopek lepotnega izbora pa vsebuje tudi pomanjkljivosti. Nekatera podjetja se v želji po zmagi na lepotnem izboru močno angažirajo v celotni proces, kar zahteva veliko količino denarja in časa; lepotni izbor je torej lahko zelo drag proces. Kritike lepotnega izbora so usmerjene tudi na dejansko objektivnost določitve kriterijev za izbor zmagovalca. Ob odsotnosti objektivnosti se lahko v sam postopek izbora vključijo različna favoriziranja, korupcija in politični pritiski. Tudi če elementi korupcije niso prisotni, ima sam proces še vedno pridih subjektivnosti, saj imajo različni ljudje zelo različna mnenja o pomembnosti posameznih kriterijev.

Končni rezultat lepotnega izbora oziroma zmagovalec je močno odvisen od sestave odločevalnega telesa in načina, na katerega interpretira kriterije izbora. Prav način izbora zmagovalca daje možnost za pritožbe neizbranih kandidatov, saj se lahko počutijo oškodovane, ker ni bilo jasno, na podlagi česa je bila končna odločitev sprejeta (Chan, Laplagne, Appels, 2003, str. 7).

Če med državo in operaterji ne bi bilo nobene asimetrije informacij, bi lepotni izbor pripeljal do idealnih rezultatov, kar bi pomenilo, da bi država z lahkoto izbrala najbolj optimalnega in sposobnega ponudnika, ki bi mu nato podelila koncesijo, in to po natanko takšni ceni, ki bi jo bil pripravljen plačati. Na žalost pa to ostaja le teoretični model. V realnosti bi bila potrebna nekakšna spodbuda, da bi podjetja odkrivala lastne informacije. Tako se v realnosti dogaja, da podjetja, ki tekmujejo za koncesijo v svojih ponudbah ne posredujejo resničnih podatkov, ker med njimi ne obstaja cenovno tekmovanje. Za primer lahko vzamemo podjetje, ki z vidika kakovosti ponujenih storitev najbolj ustreza kriterijem lepotnega izbora in dobi koncesijo. Pozneje pa se izkaže, da poslovni načrt ni bil pravilno zastavljen, tržne razmere so se spremenile, saj so odvisne tudi od razvoja tehnologije ter razpoložljivega dohodka potrošnikov, kar pa ni bilo vgrajeno v poslovni načrt. Tako je potrebno popravljanje poslovnega načrta, kar pomeni, da prvotne ponudbe operaterjev niso realistične (Tosić, 2004, str. 19).

Oba načina podeljevanja koncesij za radiofrekvenčni spekter imata tako prednosti kot slabosti. Države kot izključne lastnice radiofrekvenčnega spektra se v želji po čim višjem prilivu v proračun in maksimiziranju javne koristi velikokrat odločajo za nekakšen hibridni sistem podelitve koncesije. S takšnim sistemom skušajo minimizirati slabosti in maksimizirati prednosti dražbe in lepotnega izbora. Tako država, ki izbere nekakšen mešan oziroma hibridni sistem določi minimalni znesek za podeljeno koncesijo, kot je to pri dražbi, poleg tega pa določi še ostale izločilne in odločevalne kriterije za izbor najprimernejših kandidatov. Za takšen sistem podelitve koncesije za radiofrekvenčni spekter se je odločila tudi Slovenija, več o tem pa bom predstavil v nadaljevanju diplomskega dela, in sicer v šestem poglavju.

4.2. Pravna ureditev telekomunikacij

Slovenska zgodovina zakonov, povezanih s telekomunikacijami, sega še v čase bivše Jugoslavije, kjer je bilo to področje urejeno z Zakonom o sistemskih zvezah, ki je bil sprejet na zvezni ravni. Za razliko od drugih bivših republik SFRJ, ki so že v času skupne države imele svoje zakone, ki so urejali telekomunikacije, pa Slovenija ni imela lastnega zakona. Tudi po osamosvojitvi Slovenije se stvari niso spremenile, saj je bil do leta 1997 v veljavi še vedno star jugoslovanski zakon, ki pa je bil popolnoma zastarel in neprilagojen trendom ter zahtevam Evropske unije (v nadaljevanju EU). Ena izmed glavnih značilnosti takratnega zakona je bil monopol organizacije PTT nad večino telekomunikacijskih storitev (Pečnik, 2004, str. 30).

4.2.1. Zakon o telekomunikacijah (ZTel)

Prvi pravi korak pri odpiranju do tedaj povsem zaprtega slovenskega trga telekomunikacij se je zgodil junija 1997, ko je bil sprejet prvi Zakon o telekomunikacijah (v nadaljevanju ZTel). Ker se je obdobje liberalizacije slovenskega trga telekomunikacij takrat šele začinjalo, so se nekatere določbe ZTel, ki je bil sprejet še pred liberalizacijo, kasneje večkrat izkazale za neprimerne in neustrezne, saj v več primerih niso bile skladne s pravnimi okviri EU. Sprejetje ZTela je sicer omogočalo odpiranje tedaj relativno zaprtega trga telekomunikacijskih storitev v Sloveniji, vendar so bile pri tem izvzete storitve govorne telefonije, vključno z gradnjo in upravljanjem telekomunikacijskega omrežja. Prav to pa je onemogočalo hitrejšo in optimalnejšo uvajanje telekomunikacijskih trendov, ki so takrat delovali na področju Evrope (Tosić, 2004, str. 6).

4.2.2. Nov zakon o telekomunikacijah (ZTel-1)

Da bi se zagotovilo ozračje, v katerem bi delovale konkurenčne sile, je bila potrebna uveljavitev ustrezne deregulacijske zakonodaje. Tako je bil aprila 2001 sprejet nov Zakon o telekomunikacijah (v nadaljevanju ZTel-1), ki je bil za razliko od ZTel usklajen tudi s pravnimi okviri EU. ZTel-1 je bil tako eden izmed zadnjih sistemskih zakonov, ki jih je Slovenija morala sprejeti pred vstopom v EU, predvideval pa je popolno liberalizacijo trga telekomunikacij ter nadzor in reguliranje konkurence. Z novim zakonom je telekomunikacijsko omrežje postalo odprto in dostopno za vse potencialne operaterje in ponudnike telekomunikacijskih storitev, ki so sedaj imeli enake možnosti na trgu. Z ZTel-1 sta bila oblikovana tudi nova organa, namenjena regulaciji in nadzoru delovanja telekomunikacijskega trga, in sicer Agencija za telekomunikacije in radiofuzijo Republike Slovenije (v nadaljevanju ATRP) ter Svet za telekomunikacije. Čeprav so bili elementi nove zakonodaje primarno namenjeni sprostitvi konkurence na področju fiksne telefonije, so se uveljavili tudi pri mobilnih komunikacijah (Senekovič, 2007, str. 14).

Glavne usmeritve zakonskih določil novega ZTel-1 lahko povzamemo v naslednjih točkah (Kratka predstavitev zakona o telekomunikacijah, 2001):

- liberalizacija tako graditve omrežij kot izvajanja storitev;
- pospeševanje konkurence in prost dostop do omrežij;
- ni administrativnega določanja cen;
- univerzalne storitve (fiksne javne telefonske storitve);
- upravljanje z naravnimi viri: določitev postopka javnega razpisa, na podlagi katerega se dodeli radijska frekvenca;
- ustanovitev Agencije za telekomunikacije in radiofuzijo Republike Slovenije;
- ustanovitev Sveta za telekomunikacije;
- varstvo uporabnikov;
- zaupnost in tajnost podatkov;

4.2.3. Zakon o elektronskih komunikacijah (ZEKom)

EU je že leta 2002 sprejela novo sekundarno zakonodajo oziroma regulativni okvir elektronskih komunikacij, ki je glede na prejšnjo pravno ureditev manj obsežna, predvsem pa preglednejša. Vzpostavitev novega enotnega evropskega pravnega okvira prenosov prek vseh komunikacijskih omrežij in pripadajočih storitev pa je narekovalo tudi združevanje telekomunikacij, medijev in informacijske tehnologije. Posledično je tudi Slovenija z vstopom v EU 1. 5. 2004 sprejela nov Zakon o elektronskih komunikacijah (v nadaljevanju ZEKom), ki je nadomestil dotedanji ZTel-1. Namen novega zakona je zagotavljanje učinkovite konkurence na trgu elektronskih komunikacij ter omogočanje dostopa in uporabe zanesljivih, cenovno dostopnih in kakovostnih elektronskih komunikacijskih storitev vsem uporabnikom. Velja poudariti, da ZEKom predvsem v smislu nadzora skladnosti zagotavljanja omrežij in storitev s pogoji, ki izhajajo iz zakona, ureja zgolj tista elektronska komunikacijska omrežja in izvajanje tistih elektronskih komunikacijskih storitev, ki so namenjena in dostopna javnosti. ZEKom glede na ZTel-1 izpušča poglavje o elektromagnetni združljivosti ter poglavje o radijski in terminalski opreми, ker se pristojnost urejanja teh področij prenaša na ministrstvo, pristojno za gospodarstvo (Vlada sprejela besedilo novega Zakona o elektronskih komunikacijah, 2004).

Glavne usmeritve in načela novega ZEKom so (Vlada sprejela besedilo novega Zakona o elektronskih komunikacijah, 2004):

- upoštevanje spremenjene terminologije, ki jo uvajajo nove evropske smernice;
- abstrakten pristop pravnega normiranja in prepuščanje določene materije v urejanje podzakonskim predpisom;
- tehnološka nevtralnost zakona in izogibanje specificiranju posamičnih storitev in omrežij v primerih, ko to ni nujno potrebno;
- upoštevanje sistema generalne avtorizacije glede elektronskih komunikacijskih omrežij in opravljanja elektronskih komunikacijskih storitev v smislu nove evropske ureditve, ki dopušča predhodno notifikacijo pristojnemu neodvisnemu organu;
- status in položaj ter pristojnost neodvisnega regulatorja.

ZEKom nadomešča Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o elektronskih komunikacijah (v nadaljevanju ZEKom-A), ki je začel veljati 27. 12. 2006.

5. PRISPEVKI MOBILNIH OPERATERJEV

V skladu z ZEKom (2004) se za radijske frekvence, ki se dodelijo na podlagi javnega razpisa, plača določen znesek za učinkovito rabo omejene naravne dobrine oziroma koncesnino, s katero se zagotovi optimalno uporabo dodeljenih radijskih frekvenc. Koncesnina je prihodek državnega proračuna, najmanjša višina plačanega zneska in način njegovega plačila pa se določita v sklepu o uvedbi postopka javnega razpisa za dodelitev radijskih frekvenc, ki ga objavi vlada. Pri določitvi višine oziroma najmanjše višine koncesnine in načina njenega

plačila je potrebno upoštevati ponudbo in povpraševanje po razpisanih frekvencah, razvitost trga, na katerega se nanašajo razpisane frekvence ter višino takšnih plačil v drugih državah EU. Plačani znesek za pridobitev izključne pravice do uporabe radiofrekvenčnega spektra pa v nobenem primeru ne sme biti previsok, saj bi lahko oviral razvoj inovativnih storitev in konkurence na trgu.

Poleg enkratne dajatve ob podelitvi koncesije, ki je del državnega proračuna, pa vsi mobilni operaterji plačujejo tudi letne dajatve, določene z ZEKom. Ta plačila pa niso prihodek državnega proračuna, temveč so glavni vir financiranja APEK, saj predstavljajo več kot 90 odstotkov vseh njenih prihodkov. Način izračuna teh plačil je določen z ZEKom in Pravilnikom o načinu izračuna plačil na podlagi obvestila, za uporabo radijskih frekvenc in za uporabo števil (2004; v nadaljevanju Pravilnik) in Pravilnikom o spremembah in dopolnitvah Pravilnika o načinu izračuna plačil na podlagi obvestila, za uporabo radijskih frekvenc in za uporabo števil (2004; v nadaljevanju Pravilnik o spremembah).

5.1. Način izračuna plačila

Pravilnik (2004) in Pravilnik o spremembah (2004) v 3. členu določata, da se višina določenega plačila izračuna kot zmnožek števila točk in vrednosti točke za posamezno vrsto plačila, kot veljata za tisto leto, za katero se plačila odmerjajo. Vrednost točke APEK določi posebej za vsakega izmed naslednjih plačil:

- plačilo na podlagi obvestila;
- plačilo za uporabo radijskih frekvenc;
- plačilo za uporabo elementov oštevilčenja.

Vrednost točke za posamezno vrsto plačila mora APEK določiti tako, da zbrana plačila na podlagi obvestila krijejo načrtovane stroške, ki jih ima agencija z izvrševanjem in izvajanjem določb po ZEKom. Zbrana plačila za uporabo radijskih frekvenc morajo kriti načrtovane stroške, ki jih ima agencija z upravljanjem in nadzorom radiofrekvenčnega spektra. Z zbranimi plačili za uporabo elementov oštevilčenja pa mora APEK pokriti načrtovane stroške, ki jih ima z upravljanjem in nadzorom prostora števil. V načrtovanih stroških, ki so podlaga za posamezno vrsto plačila, upošteva agencija tudi sorazmerni delež stroškov skupnih služb agencije, ki odpade na regulacijo elektronskih komunikacij, glede na število zaposlenih v ustreznih sektorjih ter saldo finančnih sredstev za to vrsto plačila iz preteklega koledarskega leta (Pravilnik, 2004; Pravilnik o spremembah, 2004).

Ko APEK oceni vrednost točk za posamezna plačila, določi tarifo. Ta poleg vrednosti točke za posamezno vrsto plačil vsebuje tudi oceno stroškov glede na njene cilje in naloge, ki jih ima po ZEKom. Predlog tarife mora agencija najkasneje do 31. oktobra tekočega leta predložiti v soglasje vladi RS skupaj s programom dela in finančnim načrtom za prihodnje koledarsko leto ter revidiranimi računovodskimi izkazi za preteklo koledarsko leto (Pravilnik, 2004).

5.2. Vrste plačil

5.2.1. Plačilo na podlagi obvestila

Operaterji morajo pred začetkom, spremembo ali prenehanjem zagotavljanja javnih komunikacijskih omrežij oziroma izvajanjem javnih komunikacijskih storitev v pisni obliki obvestiti APEK z vsemi podatki, ki jih agencija potrebuje za vzdrževanje uradne evidence operaterjev in nadzora nad njimi. Operaterji so tako zavezanci za letno plačilo agenciji, ta pa s tem krije stroške, ki jih ima z izvrševanjem določb ZEKom.

Način izračuna plačila se določi na podlagi letnega prihodka, ki ga ima operater iz zagotavljanja javnih komunikacijskih omrežij oziroma iz izvajanja javnih komunikacijskih storitev, ne sme pa omejevati konkurence ali ovirati vstopa na trg. Glede na višino tega prihodka so operaterji razvrščeni v štiri razrede, tako da so v prvem operaterji z najnižjimi prihodki in v četrtem operaterji z najvišjimi prihodki. Višina plačila raste z zaporedno številko razreda. Plačilo operaterjev, ki so razvrščeni v isti razred, je enako visoko. Operaterji morajo vsako leto do 31. marca obvestiti APEK o višini letnih prihodkov preteklega leta, če pa to ne storijo, APEK upošteva celotni prihodek operaterja iz preteklega leta, pridobljen na podlagi podatkov Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (ZEKom, 2004).

V Tabeli 1 so prikazani razredi, v katere so razvrščeni operaterji, letni prihodek in število točk, značilnih za posamezen razred.

Tabela 1: Razredi, letni prihodek in število točk za plačilo na podlagi obvestila

RAZRED	LETNI PRIHODEK (v SIT)			ŠTEVILO TOČK
1	Do vključno 100,000.000			100
2	Nad 100,000.000	do vključno	1.000,000.000	1.000
3	Nad 1.000,000.000	do vključno	40.000,000.000	10.000
4	Nad 40.000,000.000			400.000

Vir: Pravilnik, 2004.

5.2.2. Plačilo za uporabo frekvenc

Imetniki odločbe o dodelitvi radijskih frekvenc so zavezanci za letno plačilo APEK za uporabo dodeljenih radijskih frekvenc. Plačila krijejo stroške, ki jih ima agencija z upravljanjem in nadzorom radiofrekvenčnega spektra. Način izračuna plačila je odvisen od pokrivanja ali gostote prebivalstva na območju pokrivanja ali radijske frekvence ali širine radifrekvenčnega pasu ali vrste radiokomunikacij ali kombinacije naštetega, ne sme pa omejevati konkurence ali ovirati vstopa na trg (ZEKom, 2004).

Število točk za radijske frekvence APEK določi po naslednji formuli: Število točk = Faktor B x Faktor C x Faktor E. V nadaljevanju je podana obrazložitev posameznih faktorjev in način njihovega izračuna (Pravilnik, 2004; Pravilnik o spremembah, 2004).

Faktor B je odvisen od uporabljenega radiofrekvenčnega območja. V Tabeli 2 so podana radiofrekvenčna območja in vrednost faktorja B za posamezno območje.

Tabela 2: Radiofrekvenčno območje in vrednost faktorja B

RADIOFREKVENČNO OBMOČJE				VREDNOST FAKTORJA B
		Do vključno	470 MHz	10,0
Nad	470 MHz	Do vključno	960 MHz	3,0
Nad	960 MHz	Do vključno	2.300 MHz	1,0
Nad	2.300 MHz	Do vključno	5.000 MHz	0,6
Nad	5.000 MHz	Do vključno	10.000 MHz	0,4
Nad	10.000 MHz	Do vključno	17.700 MHz	0,3
Nad	17.700 MHz	Do vključno	27.500 MHz	0,2
Nad	27.500 MHz			0,1

Vir: Pravilnik, 2004.

Faktor C je odvisen od skupne širine radijskih frekvenc in se določi na naslednji način: Faktor C = skupna širina dodeljenih radijskih frekvenc / 25 kHz.

Faktor E je odvisen od področja uporabe radijskih frekvenc. V Tabeli 3 so podana področja uporabe radijskih frekvenc in vrednost faktorja E za posamezno področje.

Tabela 3: Področja uporabe radijskih frekvenc in vrednost faktorja E

PODROČJE UPORABE RADIJSKIH FREKVENC	VREDNOST FAKTORJA E
Celotno območje Republike Slovenije	50
Lokalna uporaba – največ 100 občin	35
Lokalna uporaba – največ 50 občin	20
Lokalna uporaba – največ 5 občin	5
Lokalna uporaba v sistemu z eno bazno postajo	10
Za usmerjeno zvezo (točka – točka)	1

Vir: Pravilnik o spremembah, 2004.

5.2.3. Plačilo za uporabo elementov oštevilčenja

Zavezanci letnega plačila za uporabo elementov oštevilčenja so vsi imetniki odločbe o dodelitvi števil. APEK z zbranimi plačili krije vse stroške, ki jih ima z upravljanjem in nadzorom prostora števil. Način izračuna in višina plačila je odvisna od količine, dolžine in vrste elementa oštevilčenja, ne sme pa omejevati konkurence ali ovirati vstopa na trg

(ZEKom, 2004). V Tabeli 4 so prikazane vrste elementov oštevilčenja in število točk na element oštevilčenja.

Tabela 4: Vrsta elementov oštevilčenja in pripadajoče točke

VRSTA ELEMETOV OŠTEVILČENJA	ŠTEVILO TOČK NA ELEMENT OŠTEVILČENJA
Geografske številke: - številke za javno dostopne telefonske storitve	0,03
Negeografske številke: <i>1. Številke za javno dostopne telefonske storitve v mobilnih, poslovnih in drugih omrežjih ter za storitev govora preko omrežja z internetnih protokolom (VoIP) ABCDEFGH.</i>	0,03
<i>2. Številke za storitve, ki so brezplačne za klicočega:</i> - šestmestne 80CDEF, - osemestne 80CDEFGH.	20,00 3,00
<i>3. Številke za storitve, ki so za klicočega dražje od običajnih klicev 90CDEF(GH):</i> - šestmestne 90CDEF, - osemestne 90CDEFGH.	20,00 3,00
<i>4. Daljinsko glasovanje, masovno klicanje...89CDEF(G(H)):</i> - šestmestne 89CDEF, - sedemestne 89CDEFG, - osemestne 89CDEFGH.	20,00 10,00 3,00
<i>5. Številke za vstop v posebna omrežja (podatkovna omrežja, internet) 88CDEFGH</i>	3,00
Številke skrajšanega izbiranja razen za številke za klice v sili: - trimestne številke, - štirimestne številke, - petmestne številke.	1.000,00 100,00 50,00
Predpone za izbiro operaterjev mednarodnih prenosnih omrežij 10P(Q(R)): - trimestna predpona, - štirimestna predpona, - petmestna predpona.	3.000,00 1.000,00 500,00
Predpone za izbiro operaterjev medkrajevnih prenosnih omrežij 99 P(Q(R)): - trimestna predpona, - štirimestna predpona, - petmestna predpona.	1.800,00 600,00 300,00

Nadaljevanje Tabele 4

VRSTA ELEMETOV OŠTEVILČENJA	ŠTEVILO TOČK NA ELEMENT OŠTEVILČENJA
Kode posebnih omrežij ali negeografskih storitev ABCD:	
- dvomestne kode	1.600,00
- trimestne kode	400,00
- štirimestne kode	200,00
Signalne kode in druge kode, potrebne za delovanje omrežij:	
- DNIC	10,00
- ISPC	200,00
- DPC	10,00
- MNC	10,00
- IIN	10,00
- druge kode	10,00

Vir: Pravilnik, 2004; Pravilnik o spremembah, 2004.

6. PODELJEVANJE KONCESIJ V SLOVENIJI

Razvoj na področju mobilne telefonije zahteva vedno nove radiofrekvenčne spektre. Tako je za prenos govora zadostovala določena frekvenca, nove tehnologije pa poleg govora omogočajo tudi prenos slike v realnem času in vse večji pretok podatkov, zaradi česar je potrebna višja oziroma druga frekvenca. Država kot edini lastnik frekvenc tako za vsako novo generacijo mobilne telefonije podeljuje koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra. Razvoj in generacije mobilne telefonije ter njihove glavne značilnosti so prikazane v Tabeli 5 na strani 23.

V Sloveniji so se podeljevale koncesije za drugo (2G) in tretjo generacijo (3G) mobilne telefonije. Prva razpisa za podelitev koncesij druge generacije mobilne telefonije sta bila izvedena leta 1998, takrat se je podeljeval radiofrekvenčni spekter za standard GSM, ter leta 2000, ko se je podeljevalo frekvence za standard DCS. Razvoj na področju mobilne telefonije pa je prinesel tudi tretjo generacijo, zanjo pa so se koncesije podeljevale v letih 2001, 2004 in 2006.

V nadaljevanju diplomskega dela bom na kratko predstavil podeljevanje koncesij za drugo generacijo, podrobneje pa bom opisal podeljevanje za tretjo generacijo. Te koncesije so gledano s strani državnih proračunov tudi najbolj zanimive, njihovo podeljevanje pa je tako v Sloveniji kot tudi drugje po svetu spremljalo veliko zapletov in polemik.

Tabela 5: Primerjava stopenj mobilne telefonije

	TEHNOLOGIJA		HITROST (Kbit/s)	ZNAČILNOSTI
1G	AMPS/ NMT	Napredna mobilna telefonska storitev/Nordijska mobilna telefonija	9,6	- analogni prenos govora - ni možnosti prenosa podatkov
2G	GSM	Globalni sistem mobilnih komunikacij	9,6 – 14,4	- digitalni prenos govora - napredna sporočila - globalno sledenje
	HSCSD	Hitri prenos podatkov	9,6 – 57,6	- nadgradnja sistema GSM - hitrejši prenos podatkov
	GPRS	Paketni prenos podatkov	9,6 – 115	- nadgradnja sistema GSM - povezava »vedno na zvezi« - paketni prenos podatkov
	EDGE	GSM za hitrejše podatkovne komunikacije	64 – 384	- nadgradnja sistema GSM - povezava »vedno na zvezi« - hitrejši kot GPRS
3G	IMT-2000/ UMTS	Mednarodne mobilne komunikacije 2000/ Univerzalni mobilni telekomunikacijski sistem	64 – 2.048	- povezava »vedno na zvezi« - globalno gostovanje - omogoča IP

Vir: 3G Mobile Licensing Policy, 2001, str. 21; Lastna priredba.

6.1. Podeljevanje koncesij druge generacije

6.1.1. Podeljevanje koncesije GSM

Začetek druge generacije mobilne telefonije se je začel z vpeljavo standarda GSM (ang. *Global System for Mobile communications*), ki je v mobilno telefonijo prinesel digitalizacijo govora, možnost prenosa podatkov in SMS sporočil (ang. *Short Message Service*). Razširjenost standarda GSM je uporabnikom omogočala enostavno gostovanje v omrežjih različnih svetovnih operaterjev, digitalizacija govora pa je prinesla veliko boljše kakovost samega zvoka. Standard GSM za svoje delovanje uporablja radiofrekvenčni pas 900 MHz.

Vlada je 31. 7. 1997 sprejela Uredbo o podelitvi koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra za storitve mobilne telefonije GSM (1997; v nadaljevanju Uredba GSM), s katero je določila pogoje in postopek za podelitev koncesije GSM. Z Uredbo GSM (1997) so bili med drugim določeni kriteriji, ki so vplivali na izbiro koncesionarja, plačila za uporabo frekvenc in pridobljeno koncesijo. Najpomembnejši kriteriji so bili višina enkratnega plačila za pridobljeno koncesijo, hitrost in obseg pokrivanja ter višina cen storitev, ki bi jih kandidat ponujal. Koncesionar bo moral poleg enkratnega plačila za koncesijo plačevati tudi

koncesijsko dajatev, določeno z odstotkom od celotnega prihodka in fiksnim letnim znesekom za nadzorovanje kakovosti GSM omrežja in opravljanja storitev.

Po končanem razpisu so bile decembra 1998 koncesije za opravljanje mobilnih telekomunikacijskih storitev GSM podeljene za dobo petnajstih let podjetjema Mobitel, d. d. in Si.mobil, d. d. Mobitel je za pridobitev koncesije v proračun plačal 12.420.938,13 EUR (2,340.850.000 SIT), njegov konkurent Simobil pa 12.727.190,52 EUR (2,398.566.325 SIT).

6.1.2. Podeljevanje koncesije DCS

Storitve mobilne telefonije DCS 1800 (ang. *Digital Cellular System*) so storitve mobilne telefonije, ki po svojih lastnostih sodijo v drugo generacijo. Dejansko gre za storitve GSM, vendar za svoje delovanje ne uporabljajo frekvenčni spekter širine 900 MHz, ampak 1800 MHz. Ker se je telekomunikacijski trg širil in razvijal, je frekvenčni spekter širine 900 MHz kmalu postal premajhen. Država se je zato odločila za podelitev koncesij za uporabo frekvenčnega spektra 1800 MHz.

Z Uredbo o podelitvi koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra na 1800 MHz za opravljanje storitev mobilne telefonije (1999; v nadaljevanju Uredba DCS), ki jo je vlada sprejela 16. 9. 1999, je določila pogoje in postopek za podelitev ene ali več tovrstnih koncesij. Tako kot pri podeljevanju koncesije za GSM so bila tudi pri tej koncesiji najpomembnejša merila višina enkratnega plačila za koncesijo, višina cen za storitev ter hitrost in obseg pokrivanja območja in prebivalcev. Uredba DCS (1999) je koncesionarjem določala enkratno plačilo za pridobitev koncesije DCS, letno dajatev v višini 25.000 EUR v tolarški protivrednosti za pokritje stroškov nadzorovanja omrežja DCS 1800 ter letno koncesijsko dajatev v višini enega odstotka od celotnega prihodka storitev, ki jih zajema koncesija.

Koncesije so bile novembra 2000 podeljene za dobo petnajstih let podjetjem Mobitel, d. d., Si.mobil, d. d. in WWI, d. o. o. oziroma Vega. Mobitel in Simobil sta zanjo plačala vsak po 4.756.468,79 EUR (1 milijarda SIT), Vega pa je v državni proračun prispevala 23.358.904,11 EUR (4,910.976.000 SIT).

6.2. Podeljevanje koncesij tretje generacije

Mednarodno telekomunikacijsko združenje (ang. *International Telecommunication Union*, v nadaljevanju ITU) je z oznako IMT-2000 (ang. *International Mobile Telecommunications-2000*) poimenovalo standard za tretjo generacijo, mobilnih sistemov GSM. UMTS (*Universal Mobile Telecommunication System*) je evropska oznaka za standard IMT-2000, zato se v literaturi za označevanje standarda 3G velikokrat uporablja kar skupna oznaka UMTS/IMT-2000.

ITU je tretjo generacijo mobilne telefonije razglasilo kot univerzalni način brezžičnega prenosa različnih podatkov, ki naj bi temeljil na širokopasovnih povezavah prek fiksnih in mobilnih postaj ter satelitov in je le eden izmed članov družine IMT-2000 (Žargi, 2001, str. 21). Uredba o podelitvi koncesij za uporabo radiofrekvenčnega spektra za opravljanje storitev UMTS/IMT-2000 (2001; v nadaljevanju Uredba) pravi, da storitve UMTS/IMT-2000 obsegajo storitve mobilne govorne telefonije, multimedijske storitve, dostop do interneta, intraneta in drugih, na internetnem protokolu (IP) temelječih storitev, storitve prenosa podatkov s hitrostjo do 2Mb/s ter druge storitve. Prav visoke hitrosti prenosa podatkov v tretji generaciji mobilnih telekomunikacij pa omogočajo širitev različnih storitev na področje brezžičnih komunikacij.

6.2.1. Prvi razpis

Na začetku marca 2001 je vlada Republike Slovenije sprejela Uredbo (2001), s katero je določila pogoje in postopek za podelitev do treh koncesij za uporabo radiofrekvenčnega spektra za opravljanje storitev UMTS/IMT-2000, in sicer za obdobje petnajstih let z možnostjo podaljšanja.

Vlada, kot koncedent, je izvedla javni razpis, hkrati pa pooblastila Ministrstvo za informacijsko družbo (v nadaljevanju MID), da zanjo opravi vsa administrativna dela, ki so povezana z razpisom. S 7. odstavkom 8. člena Uredbe (2001) je bilo določeno, da se lahko javni razpis ponovi, če nanj ne prispeta vsaj dve ponudbi, ki ustrezata razpisnim pogojem. Na ponovljenem razpisu pa se koncesija lahko podeli, če nanj prispe vsaj ena ustrezna ponudba.

S 27. členom Uredbe (2001) je bilo določeno plačilo za koncesijo in uporabo frekvenc, po katerem bo koncesionar plačal oziroma plačeval naslednji dve dajatvi. Prva je nepovratna koncesijska dajatev, druga pa je letna dajatev za uporabo dodeljenega dela radiofrekvenčnega spektra iz 1. odstavka 3. člena in za kritje stroškov nadzorovanja omrežja in storitev UMTS/IMT-2000 ter upravljanja z radiofrekvenčnim spektrom. Z istim členom je bilo tudi določeno, da bo koncesijska dajatev prihodek integralnega proračuna.

Po sprejemu Uredbe (2001) je bil javni razpis za podelitev koncesij za uporabo radiofrekvenčnega spektra za opravljanje storitev UMTS/IMT-2000 na območju Republike Slovenije objavljen v Uradnem listu. Večkrat se je omenjalo, da so tri koncesije, ki bi v najboljšem primeru lahko bile podeljene operaterjem, predvidene zgolj zato, da bodo pomagale zakrpati proračunski primanjkljaj. Zato je bilo razumljivo, da je vlada nestrpno pričakovala odziv operaterjev na objavljen razpis. V Uredbi (2001) je bilo določeno, da se koncesija za opravljanje storitev UMTS/IMT-2000 lahko podeli že v prvem krogu, če se bosta zanjo potegovali vsaj dve podjetji. Vendar je do 14. 5. 2001, ki je predstavljal rok za oddajo ponudb, prispela le ponudba podjetja Mobitel, d. d., tako da razpis v prvem krogu ni uspel. Poglavitni razlog za neuspeh javnega razpisa gre pripisati predvsem previsoki ceni koncesije, ki je znašala 124.924.813,77 EUR (27 milijard SIT) (Žerdin, 2001).

Uredba (2001) je dopuščala možnost drugega javnega razpisa v primeru, če koncesija na prvem ne bo podeljena, ta pa bo uspel, če nanj pride vsaj ena ponudba. Vendar pa je vlada na ponovljenem razpisu zmanjšala ceno koncesije na 101.790.588,99 EUR (22 milijard SIT), ki so lahko bili plačani v enkratnem znesku ali v dveh obrokih.

Z zaključkom roka za oddajo ponudb se je začel postopek izbire najugodnejše ponudbe. Postopek je vodila strokovna komisija, ki jo je imenoval koncedent in je bil sledeč. Strokovna komisija je na podlagi dokumentov, ki so dokazovali ponudnikovo poslovno, finančno in tehnično sposobnost, ugotovila, ali je ponudnik sposoben in usposobljen, da zgradi omrežje UMTS/IMT-2000 ter zagotavlja storitve UMTS/IMT-2000. Dokumenti, ki so jih ponudniki morali predložiti so bili podrobneje navedeni v razpisni dokumentaciji in so se nanašali predvsem na finančne, poslovne in komercialne informacije, informacije o sistemu UMTS/IMT-2000, tarife, pokrivanje, sledenje in podobno (Uredba, 2001).

Pri izbiri najugodnejših ponudb je strokovna komisija upoštevala naslednja merila (Ponovljen javni razpis za podelitev koncesij UMTS/IMT-2000, 2001):

- višina ponujene koncesijske dajatve: ocenjuje se ponujena višina koncesijske dajatve, ki mora biti najmanj 101.790.588,99 EUR (22 milijard SIT);
- obseg in hitrost pokrivanja prebivalstva in ozemlja: ocenjuje se predvideno pokrivanje do 1. 7. 2003, 1. 7. 2005, 1. 7. 2007 za sledeče storitve UMTS/IMT-2000: za pogovore kvalitete GSM, podatkovne storitve s prenosno hitrostjo 144kb/s (mobilna) in podatkovne storitve s prenosno hitrostjo 2Mb/s (fiksna). Ocenjuje se tudi predvideno pokrivanje v odstotkih celotnega ozemlja RS in v odstotkih celotnega prebivalstva RS (dve vrednosti);
- višina cen za uporabnika za storitve UMTS/IMT-2000: ocenjuje se cene, ki bodo veljale ob začetku opravljanja storitev. Za primerjavo cen se upoštevajo cene v najcenejšem paketu, ki vsebuje vse razpoložljive storitve. Ta paket je določen z najnižjo mesečno naročnino in s pogojem, da je dostopen vsem prebivalcem RS na področju pokrivanja. Ocenjuje se priključnino (priključna taksa), enomesečno naročnino, ceno prenosa med dvema naročnikoma storitve UMTS/IMT-2000 v lastnem omrežju in lastni del cene prenosa v druga omrežja UMTS/IMT-2000 v času glavne prometne ure. Pri ocenjevanju cen prenosa v lastnem omrežju (notranji klici) se posebej ocenjujejo vrednosti za naslednje storitve: govor kvalitete GSM, podatkovna storitev 144kb/s (mobilna) in podatkovna storitev 2Mb/s (fiksna). Pri ocenjevanju lastnega dela cen prenosa v druga omrežja UMTS/IMT-2000 (zunanji klici) se posebej ocenjujejo vrednosti za naslednje storitve: govor kvalitete GSM, podatkovna storitev 144kb/s (mobilna) in podatkovna storitev 2Mb/s (fiksna);
- zagotavljanje mednarodnega sledenja: ocenjuje se število mednarodnih pogodb o sledenju.

Strokovna komisija je pri vsakem merilu razvrstila ponudbe po vrstnem redu od najboljše do najslabše, skupno oceno pa je predstavljala vsoto vseh točk, ki jih je ponudba dosegla pri

posameznih merilih. 3. 9. 2001, ki je bil rok za oddajo ponudb, se je ponovno pokazal rezultat prvega kroga javnega razpisa, saj je bilo vrednost 100.378.701,46 EUR (22 milijard SIT) pripravljeno plačati zgolj podjetje Mobitel, d. d., zato je bila koncesija UMTS/IMT-2000 podeljena le njemu. Mobitel je iz lastnih sredstev prispeval 9.125.336,49 EUR (2 milijardi SIT), 91.253.364,97 EUR (20 milijard SIT) pa je prispevala Mobitelova materinska družba Telekom.

Že v prejšnjem poglavju diplomske naloge sem predstavil dva možna načina, ki se lahko uporabljata pri podeljevanju koncesij, in sicer dražbo in lepotni izbor. Pri dražbi se zmagovalnega ponudnika izbere le na podlagi največjega ponujenega zneska za razpisano koncesijo, torej je zmagovalni kriterij le eden. Pri lepotnem izboru pa obstaja več kriterijev, na podlagi katerih se ocenjujejo ponudbe in na koncu izbere zmagovalno ponudbo, ki je zbrala največ točk. Način, na podlagi katerega je bila podeljena koncesija leta 2001, ne moremo preprosto označiti z dražbo ali lepotnim izborom, saj je vseboval elemente obeh. Lahko rečemo, da je šlo za nekakšen hibridni sistem, ki je vseboval elemente dražbe, saj je bil minimalni znesek predhodno določen, ponudniki pa so potem lahko ponujali višje zneske od minimalno določenega. Prav tako pa je vseboval elemente lepotnega izbora, saj se je vlada o zmagovalcu odločala na podlagi kriterijev, ki so bili razpisani v Uredbi (2001).

6.2.2. Drugi razpis

V začetku leta 2004 je ATRP, ki je bila s takrat veljavnim ZTel-1 pooblaščen za pripravljanje javnih razpisov za mobilne radijske storitve UMTS/IMT-2000, MID podala predlog Splošnega akta o določitvi pristojbine za podelitev izključne pravice uporabe radiofrekvenčnega spektra. Ministrstvo pa je predlog Splošnega akta posredovalo vladi v soglasje, ker je ocenilo, da je predlog Splošnega akta v okviru proračunskih pričakovanj in omogoča vzpostavitev konkurenčnosti na trgu mobilne telefonije. Osnovna izhodišča takratnega javnega razpisa ATRP in Splošnega akta so bila naslednja: predvidela se je podelitev radijskih frekvenc največ dvema operaterjema, javni razpis pa bi uspel tudi v primeru, če bi nanj prispela le ena popolna ponudba. Predvidena koncesija za pridobitev izključne pravice uporabe radiofrekvenčnega spektra za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS/IMT-2000 je znašala 37.936.267,07 EUR (9 milijard SIT). Na razpisu izbrani operater je bil dolžan ta znesek plačati v dobro proračuna Republike Slovenije, in sicer polovico zneska v tridesetih dneh po izdaji dovoljenja ATRP, preostalo polovico pa do 31. 12. 2004 (Vlada soglašala s splošnim aktom o določitvi pristojbine za podelitev izključne pravice uporabe radiofrekvenčnega spektra, 2004).

Na takrat razpisano koncesijo pa se ni prijavil nobeden od operaterjev. Kljub temu, da je nova koncesnina predstavljala le eno tretjino vrednosti, ki jo je Mobitel, d. d. za pridobitev iste koncesije plačal leta 2001, je bila po mnenju Si.mobil, d. d. in WWI, d. o. o., oziroma Vege še vedno previsoka, saj sta dejala, da lastno omrežje UMTS ni finančno opravičljivo zaradi nizkega prihodka na uporabnika v Sloveniji.

6.2.3. Tretji razpis

Po neuspešnem poskusu podelitve dodatnih koncesij za uporabo radiofrekvenčnega pasu za opravljanje mobilnih radijskih storitev UMTS/IMT-2000 v letu 2004 je vlada s podelitvijo ponovno poskusila v letu 2006. Agencija za pošto in elektronske komunikacije RS (v nadaljevanju APEK) je bila z ZEKom pooblaščenca za objavljane in izvedbo javnih razpisov v zvezi s podelitvami koncesij UMTS/IMT-2000. Tako je APEK junija 2006 izdala Sklep o uvedbi javnega razpisa za dodelitev radijskih frekvenc (2006; v nadaljevanju Sklep) in Javni razpis za dodelitev radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS/IMT-2000 (2006; v nadaljevanju Razpis).

Namen razpisa je bil dodelitev treh prostih radiofrekvenčnih pasov izbranim ponudnikom za dobo 15 let za opravljanje mobilnih radijskih storitev UMTS/IMT-2000 na območju RS in omogočiti konkurenco na predmetu razpisa. Razpis (2006) pravi, da bo izbrani ponudnik zavezanec za plačilo za učinkovito rabo omejene naravne dobrine, ki znaša 6.259.389,08 EUR (1,5 milijarde SIT), vendar lahko ponudi tudi višji znesek, kar je tudi eno izmed meril za izbor ponudnika.

Razpis (2006) je določal, da lahko na javnem razpisu sodeluje vsaka fizična ali pravna oseba, ki lahko v skladu s 4. členom ZEKom zagotavlja elektronska komunikacijska omrežja oziroma izvaja elektronske komunikacijske storitve. Določeno je bilo tudi, da lahko morebitne povezane družbe na razpisu UMTS/IMT-2000 sodelujejo zgolj z eno ponudbo.

Dva izmed pogojev, ki so jih ponudniki morali izpolnjevati, da so lahko sodelovali na objavljenem javnem razpisu, sta bila tudi predložitev ponudbe, ki je vsebovala terminski načrt za zagotavljanje mobilnih radijskih storitev UMTS/IMT-2000 ter bančno garancijo za resnost ponudbe v višini 5 odstotkov ponujenega zneska za koncesijo. Omenjena pogoja sta na kratko razložena v nadaljevanju (Razpis, 2006).

Terminski načrt za zagotavljanje storitev, ki so ga bili morebitni ponudniki dolžni predložiti, je moral biti dovolj podroben, saj je za APEK predstavljal osnovo za oceno ustreznosti ponudbe. Pri izdelavi terminskega načrta je APEK svetoval, da naj ponudniki zaradi morebitne dolgotrajnosti postopkov upoštevajo realno stanje na področju gradnje objektov, infrastrukture in dinamike zagotavljanja storitev, saj je to tudi eno izmed meril za izbor najboljšega ponudnika. Prav tako so morali ponudniki v svoji ponudbi predložiti finančno ovrednoten projekt za zagotavljanje storitev, ki vsebuje stroške in način financiranja. Iz predloženega projekta je moralo biti razvidno, da je ponudnik sposoben financirati celoten projekt, kot ga je podal v terminskem načrtu zagotavljanja storitev in obenem dokazati, da razpolaga z lastnimi sredstvi ali drugimi ustreznimi viri financiranja za izvedbo celotnega projekta. Kot dokaz temu je moral ponudnik predložiti listine, iz katerih so razvidni viri financiranja, kot jih je navedel v finančno ovrednotenem projektu.

Finančno zavarovanje za resnost predloženih ponudb je predstavljala bančna garancija prvovrstne banke v višini 5 odstotkov ponujenega zneska, ki je morala biti veljavna še najmanj osem mesecev od datuma odpiranja ponudb. Če ponudnik ni predložil zahtevane bančne garancije ali če je predložil drugo vrsto finančnega zavarovanja, kot je bilo zahtevano v razpisni dokumentaciji, se je njegova ponudba štela kot nepravilna in je bila izločena iz nadaljnjega postopka. Bančna garancija je morala biti brezpogojna in plačljiva na prvi poziv ter izdana po vzorcu razpisne dokumentacije. Morebitno unovčenje bančne garancije s strani APEK bi se zgodilo v primeru, če bi ponudnik po odpiranju ponudb v času veljavnosti bančne garancije umaknil ali spremenil ponudbo, ter v primeru, če bi izbrani ponudnik odstopil od ponudbe po prejemu obvestila o izboru APEK.

Po končanem roku za oddajo ponudb se je začelo njihovo odpiranje. APEK je najprej pregledala prispele ponudbe in ugotovila njihovo skladnost z Razpisom (2006), nepravilne in nepopolne ponudbe pa so se izločile. Sledilo je ocenjevanje ponudb, pri čemer so se uporabljala naslednja merila (Razpis, 2006):

- ponujen znesek za učinkovito rabo omenjene naravne dobrine nad minimalno višino, ki znaša 6.259.389,08 EUR (1,5 milijarde SIT): vsakih 41.729,26 EUR (10 milijonov SIT) dodatnega zneska se je ovrednotilo z 1 točko;
- ponujeno območje pokrivanja z radijskimi frekvencami, dodeljenimi na podlagi tega razpisa, po enem letu (v odstotkih teritorija RS) od pridobitve koncesije: vsak odstotek pokrivanja se je ovrednotil s 3 točkami;
- ponujeno območje pokrivanja z radijskimi frekvencami, dodeljenimi na podlagi tega razpisa, po dveh letih (v odstotkih teritorija RS) od pridobitve koncesije: vsak odstotek pokrivanja se je ovrednotil z 2 točkama;
- ponujeno območje pokrivanja z radijskimi frekvencami, dodeljenimi na podlagi tega razpisa, po petih letih (v odstotkih teritorija RS) od pridobitve koncesije: vsak odstotek pokrivanja se je ovrednotil z 1 točko;
- reference ponudnika: primerljiv komunikacijski sistem, ki ga ponudnik upravlja, se ovrednoti s 50 točkami, upošteva pa se le ena referenca.

V primeru, da bi po končanem ocenjevanju in točkovanju ponudb dve ali več ponudb doseglo enako število točk, bi se jih razvrstilo po naslednjih kriterijih (Razpis, 2006):

- tista, ki bi ponudila boljše pokrivanje z radijskimi frekvencami, dodeljenimi na podlagi tega razpisa, po petih letih, bi bila uvrščena višje,
- če sta dve ali več ponudb še vedno enakovredni, bo višje uvrščena tista, ki bo ponudila višje nadomestilo za učinkovito rabo omenjene naravne dobrine.

Do 1. 9. 2007, ki je bil predpisani rok za oddajo ponudb, so na APEK prispele tri ponudbe in sicer podjetij Mobitel, d. d., Si.mobil, d. d. ter T-2, d. o. o. Simobil je za koncesijo ponudil 6.468.035,39 EUR (1,55 milijarde SIT), ostala dva ponudnika pa sta ponudila minimalni zahtevani znesek 6.259.389,08 EUR (1,5 milijarde SIT). Po končanem delu razpisne komisije

je APEK 20. 9. 2006 izdala dve novi odločbi o dodelitvi radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS/IMT-2000, in sicer družbama Si.mobil in T-2.

Mobitelu, ki je koncesijo za opravljanje storitev UMTS/IMT-2000 pridobil že decembra 2001, APEK nove frekvence ni podelila, ker njegova ponudba ni bila v skladu z razpisnimi pogoji in je bila zavržena, poleg tega pa je že razpolagal s frekvencami za storitve UMTS/IMT-2000. Pri Mobitelu so sicer dejali, da želijo z razširitvijo frekvenčnega območja, namenjenega UMTS, zagotoviti še višje prenosne hitrosti, vpeljati nove multimedijske storitve, izboljšati pokritost na ruralnih območjih in znotraj stavb ter povečati zmogljivost omrežja (Za UMTS Mobitel, Si.mobil in T-2, 2006). T-2 pa je bil mnenja, da Mobitel na razpisu sploh ne bi smel sodelovati, saj bo z morebitno pridobitvijo koncesije zopet pridobil konkurenčne prednosti, ker bo imel na voljo več pasovne širine, ki bi mu omogočala večje hitrosti prenosa (Mobitel izločen iz boja za UMTS, 2006).

Za podelitev le dveh frekvenc se je APEK odločila, ker je presodila, da se bo na trgu ponujanja storitev UMTS v Sloveniji le tako v prihodnosti razvila močna konkurenca, ki bo končnim uporabnikom prinesla nove in kvalitetne storitve UMTS (Odslej s tremi operaterji storitev UMTS, 2006).

Tako kot leta 2001 se je vlada oziroma APEK tudi leta 2006 odločila za nekakšen hibridni način podeljevanja koncesij. Na eni strani je vključeval elemente dražbe, saj je bil določen minimalni znesek koncesije, ki je znašal 6.259.389,08 EUR (1,5 milijarde SIT), na drugi strani pa je izbor vseboval tudi elemente lepotnega izbora, saj so ponudnike izbirali s točkovanjem glede na predpisane kriterije. Zanimiva je tudi cena koncesije, ki jo je država zahtevala za uporabo radiofrekvenčnega spektra. Leta 2006 sta Si.mobil in T-2 za pridobitev koncesije plačala le 6.259.389,08 EUR (1,5 milijarde SIT), kar je skoraj petnajstkrat manj, kot je za koncesijo leta 2001 odštela Mobitel, ki je takrat plačal 91.804.373,23 EUR (22 milijard SIT).

7. PODELJEVANJE KONCESIJ UMTS V DRUGIH DRŽAVAH

Podeljevanje koncesij oziroma licenc za UMTS se je v svetu začelo marca 1999, ko se je začela ta tehnologija tudi hitreje razvijati. V nadaljevanju bom zato predstavil podeljevanje koncesij v obdobju od marca 1999 do junija 2002, ko so se po svetu podeljevale prve koncesije za UMTS, ki so bile gledano s strani državnih proračunov tudi najbolj obetavne.

V Tabeli 6 na strani 31 so predstavljene takratne države članice OECD in Slovenija, število podeljenih licenc po posameznih državah, način izbora kandidatov, datum podelitve ter na koncu še zneski prilivov v državne proračune in povprečne cene licenc ter povprečne cene licenc na prebivalca.

Tabela 6: Pregled podeljevanja licenc UMTS v takratnih državah OECD in Sloveniji

Država	Število podeljenih licenc	Metoda izbire	Datum podelitve	Plačana vsota (v mio USD)	Povprečna cena za licenco (v mio USD)	Povprečna cena licence na prebivalca (v USD)
Avstralija	6	dražba	marec 2001	351,7	58,6	3,1
Avstrija	6	dražba	november 2000	610,0	101,7	12,5
Belgija	3	dražba	marec 2001	418,8	139,6	13,7
Češka	2 (od 3)	dražba	december 2001	203,0	101,5	9,9
Danska	4	dražba	september 2001	472,0	118,0	22,1
Finska	4	lepotni izbor	marec 1999	0,0	0,0	0,0
Francija*	2 (od 4)	lepotni izbor	maj 2001	1.102,0	551,0	9,4
Grčija	3	dražba	julij 2001	376,8	125,6	11,9
Irska	3 (od 4)	lepotni izbor	junij 2002	172,7	57,6	15,2
Italija	5	dražba	oktober 2000	10.070,0	2.014,0	35,1
Japonska	3	dodeljeno	junij 2000	0,0	0,0	0,0
Kanada	5	dražba	januar 2001	1.482,0	296,4	13,7
Koreja	3	lepotni izbor	december 2000	3.300,0	1.100,0	23,3
Luksemburg	3 (od 4)	lepotni izbor	maj 2002	0,0	0,0	0,0
Nemčija	6	dražba	julij 2000	45.870,0	7.645,0	92,9
Nizozemska	5	dražba	julij 2000	2.508,0	501,6	31,4

* Ker Franciji ni uspelo podeliti vseh štirih licenc, so znižali ceno s 4,5 milijard USD na 515 milijonov USD plus 1-odstotni delež od prodaje.

Nadaljevanje Tabele 6

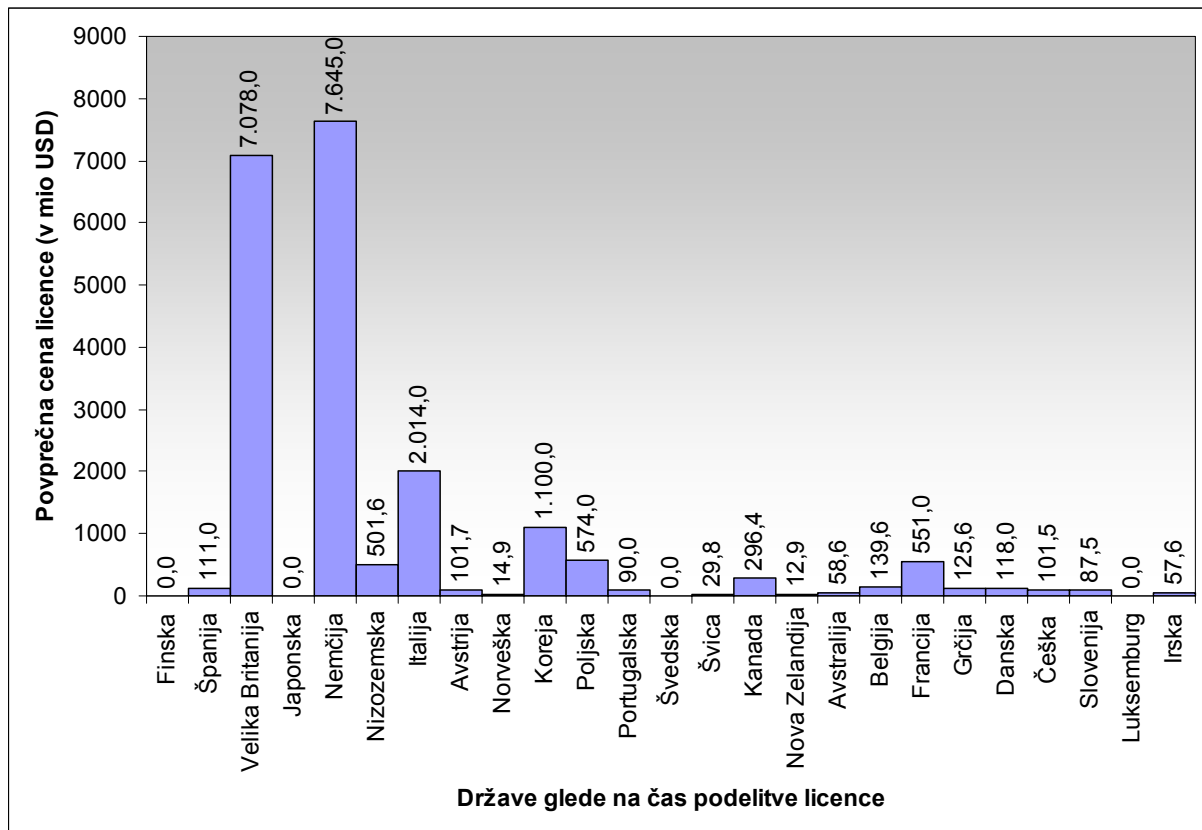
Država	Število podeljenih licenc	Metoda izbire	Datum podelitve	Plačana vsota (v mio USD)	Povprečna cena za licenco (v mio USD)	Povprečna cena licence na prebivalca (v USD)
Norveška	3 (od 4)	lepotni izbor	november 2000	44,8	14,9	3,3
Nova Zelandija	4	dražba	januar 2001	51,4	12,9	3,4
Poljska	3 (od 5)	lepotni izbor	december 2000	1.722,0	574,0	14,9
Portugalska	4	lepotni izbor	december 2000	360,0	90,0	9,0
Slovenija	1 (od 3)	hibridni sistem	december 2001	87,5	87,5	44,4
Španija	4	lepotni izbor	marec 2000	444,0	111,0	2,8
Švedska	4	lepotni izbor	december 2000	0,0428	0,0	0,0
Švica	4	dražba	december 2000	119,0	29,8	4,1
Velika Britanija	5	dražba	April 2000	35.390,0	7.078,0	118,4

Vir: Allocation of 3G mobile licences in selected countries worldwide, 2002; Lastna priredba.

Marca 1999 je Finska kot pionirka na področju telekomunikacij prva podelila licence za UMTS, vendar jih je podelila zastonj, saj se je odločila, da bo pobirala samo davke od dobička. Sledila ji je Španija, kjer so določili fiksno ceno licenc, a so kasneje spoznali, da so močno podcenili vrednost frekvenčnega spektra in zato tridesetkratno zvišali letno obdavčitev operaterjev, da bi vsaj približno zapolnili primanjkljaj, ki je nastal z napačno ocenitvijo cene licenc. Pri primerjavi močno izstopata Velika Britanija, kjer je bila povprečna cena licence 7.078 milijonov USD in Nemčija s povprečno ceno licence 7.645 milijonov USD. Kmalu pa se je pokazala prava slika telekomunikacijskega trga v Veliki Britaniji in Nemčiji, saj so bile cene licenc po končanih dražbah močno precenjene. Veliki izdatki za licence so nekatera podjetja pripeljali v izgubo, drugim pa se je močno znižala tržna vrednost. Že nekaj dni po plačilu licenčin sta britanski in nemški finančni minister od podjetij prejela izračune, da bo potrebna investicija v razvoj mreže, ki bo omogočala uporabo licenc, znašala vsaj 6 milijard USD. Podjetja so namreč zahtevala vrnitev dela plačanega denarja, ki bi jim omogočil nadaljnji razvoj.

Slika 1 v nadaljevanju prikazuje povprečne cene licenc UMTS v takratnih državah OECD in Sloveniji, ki so od leve prodi desni razporejene glede na datum podelitve licence.

Slika 1: Povprečna cena licenc UMTS v takratnih državah OECD in Sloveniji (v mio USD)



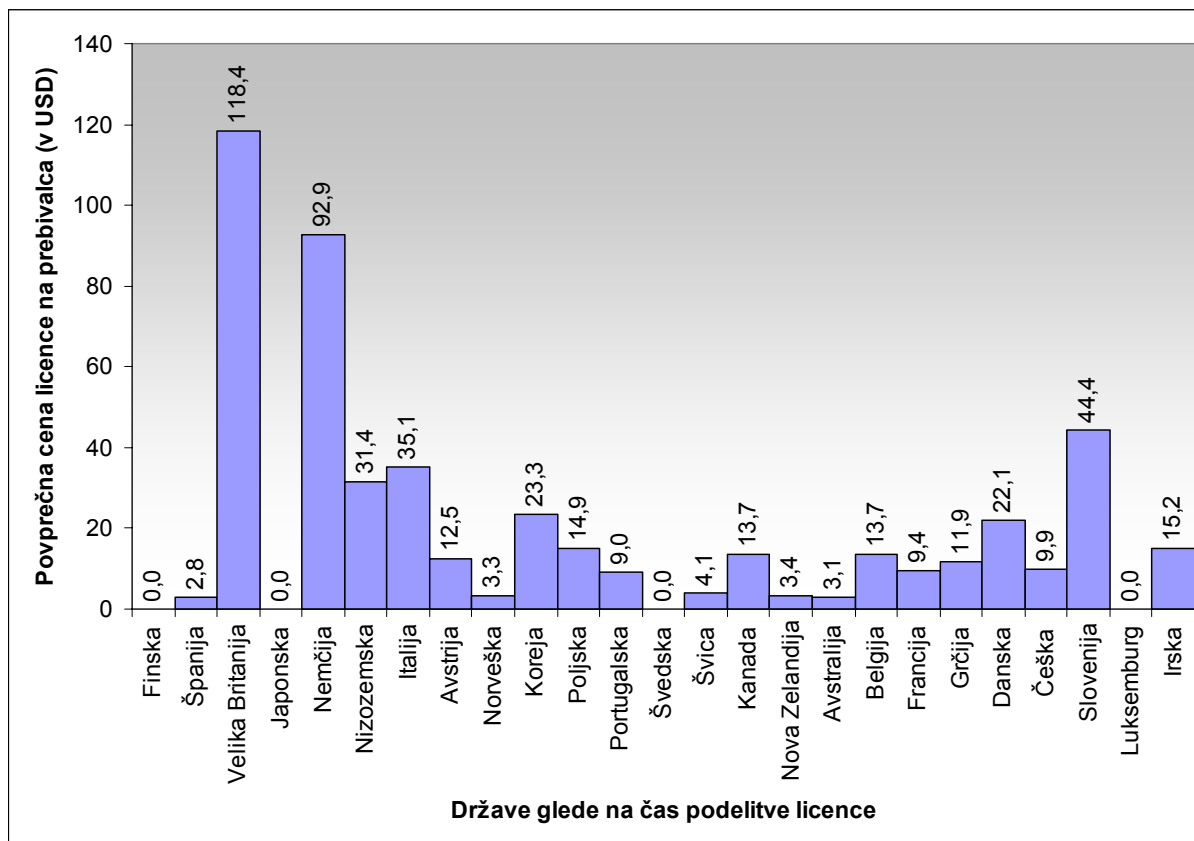
Vir: Allocation of 3G mobile licences in selected countries worldwide, 2002; Lastna priredba.

Zakaj so telekomunikacijska podjetja toliko plačevala za nakup licenc UMTS in se na veliko zadolževala pri bankah, so odkrila šele novejša preučevanja. Podjetja so na dražbah dvigovala ceno v vrtoglave višine zato, ker so upala, da se bodo s tem znebila tekmecev. Vsa podjetja so kasneje priznala, da je to bila napaka. Ker je šlo za tako velike vsote, si ni nihče predstavljal, da bo toliko podjetij zmoglo plačati licenčnine samo zato, da bi ostala v igri za monopol; vsi so mislili, da bo denar ubil tekmece (Petrovčič, 2001, str. 3).

Po velikih napakah operaterjev v Veliki Britaniji in Nemčiji, ki so močno preplačali licence, ni nihče več storil te napake. Na Sliki 1 se lepo vidi, kako močno je padla povprečna cena licenc v dobrih dveh letih. Tudi če iz primerjave izvememo Veliko Britanijo in Nemčijo, lahko ugotovimo, da je Italija, ki je frekvenco podelila med prvimi, zaslužila tridesetkrat več, kot Irsko, ki je frekvence podelila zadnja.

Na Sliki 2, na strani 34, so prikazane povprečne cene licenc UMTS na prebivalca v takratnih državah OECD in Sloveniji, ki so od leve prodi desni razporejene glede na datum podelitve licence.

Slika 2: Povprečna cena licenc UMTS na prebivalca v takratnih državah OECD in Sloveniji (v USD)



Vir: Allocation of 3G mobile licences in selected countries worldwide, 2002; Lastna priredba.

Pri primerjavi zopet izstopata Velika Britanija s 118 USD in Nemčija z 92,9 USD za ceno licence na prebivalca. Kljub dejstvu, da je Slovenija že takrat sodila med najrazvitejše države po številu mobilnih uporabnikov na 100 prebivalcev, pa je bila s povprečno ceno licence na prebivalca, ki je znašala 44,4 USD, v samem vrhu primerjanih držav.

8. KONCESIJE V MOBILNI TELEFONIJ IN PRORAČUN

Država ima kot edina lastnica radiofrekvenčnega spektra diskrecijsko pravico za njegovo podeljevanje morebitnim uporabnikom. Ker gre za neko omejeno in pomembno naravno dobrino, mora država z njo ravnati kot dober gospodar, zato mora pri njenem upravljanju in podeljevanju v uporabo drugim uporabnikom v prvi vrsti upoštevati in zasledovati javno korist. Potencialnih uporabnikov je vedno več, kot je razpoložljivega frekvenčnega prostora, zato ga država podeljuje z javnimi razpisi. Z njimi je zagotovljena velika transparentnost ponudb, to pa državi omogoča izbiro najboljše ponudbe oziroma tistega ponudnika, ki bo najbolj gospodarno ravnal s pridobljeno pravico. Ker gre za pridobitev neke izključne pravice oziroma omejene naravne dobrine v uporabo, država zanjo zahteva nekakšno povračilo. Tako mobilni operaterji ob pridobitvi koncesije za opravljanje storitev mobilne telefonije v državni proračun prispevajo enkratna plačila oziroma koncesnine.

Prihodki, ki jih državni proračun prejema iz naslova koncesijskih dajatev, se v bilancah proračuna izkazujejo v okviru konta 7103 – Prihodki od premoženja oziroma na njegovem podkontu 710306 – Prihodki od podeljenih koncesij. Podatki, ki se mesečno objavljajo v Biltenu javnih financ, so prikazani le na ravni skupnih kontov in ne na ravni podkontov, kar bi omogočalo podrobnejšo primerjavo po letih. V Tabeli 7 sem zato prikazal vrste koncesij za mobilno telefonijo, ki so se podeljevale v Sloveniji, datum njihove podelitve, podjetja in plačila, ki so jih plačala v proračun.

Tabela 7: Podeljene koncesije v Sloveniji in plačilo v proračun (v EUR)

VRSTA KONCESIJE	PODJETJE	DATUM PODELITVE	PLAČILO V PRORAČUN (v EUR)
GSM 900	Mobitel	december 1998	12.420.938,13
	Simobil	december 1998	12.727.190,52
	Tušmobil	november 2006	0,00
DCS 1800	Mobitel	november 2000	4.756.468,79
	Simobil	november 2000	4.756.468,79
	WWI (Vega)	november 2000	23.358.904,11
	Tušmobil	maj 2006	0,00
UMTS	Mobitel	september 2001	101.790.588,99
	Simobil	Oktober 2006	6.468.035,39
	T2	Oktober 2006	6.259.389,08
	Tušmobil	april 2008	0,00

Vir: Je APEK kršil statut, 2008.

V Tabeli 7 je dodano podjetje Tušmobil, d. o. o., ki tudi močno izstopa, saj za nobeno od izvedenih koncesij za mobilno telefonijo ni plačalo koncesnine, ker so mu bile licence za uporabo radiofrekvenčnega spektra dodeljene zastonj. Tušmobil je maja 2006 brezplačno pridobil frekvence DCS 1800 propadlega operaterja Vege, novembra istega leta pa mu jih je APEK prav tako brezplačno zamenjal za frekvence GSM 900. Slednje omogočajo boljšo pokritost in manj baznih postaj po Sloveniji, poleg tega pa se za njih plačuje tudi nižje letno nadomestilo za uporabo frekvenčnega spektra, kar je razvijajočemu Tušmobilu omogočalo izgradnjo mobilnega omrežja z nižjimi stroški. Za pridobitev istega frekvenčnega spektra sta morala konkurenta Mobitel in Simobil plačati koncesnino kar dvakrat: prvič skoraj 12,5, drugič pa 4,7 milijonov EUR.

Zgodba pa je aktualna tudi danes, saj je Tušmobil aprila letos pridobil pravico do uporabe frekvenčnega spektra za storitve mobilne telefonije UMTS/IMT-2000 brez plačila koncesnine, torej zopet brezplačno. Zapletlo se je namreč pri načinu podelitve frekvenc, saj so bile podeljene brez javnega razpisa, tako da se ostali mobilni operaterji nanj sploh niso mogli prijaviti oziroma niso vedeli, da se frekvence podeljujejo. Prejšnji ZEKom je določal, da mora biti v vsakem primeru izveden javni razpis, kar je posledično pomenilo, da se je prav v vsakem primeru plačal enoten znesek za pridobitev frekvence. Danes veljavni ZEKom-A pa

po novem določa dodelitev frekvence brez javnega razpisa, če je na trgu samo en interesent in ne presega razpoložljivosti. Zakon tako ne predvideva enkratnega zneska za uporabo omejene naravne dobrine. Javni razpis je bil na spletnih straneh APEK namreč objavljen naknadno, tako da policija preiskuje tudi morebitno ponaređitev uradne listine.

S takšnim načinom podelitve frekvenc se ne strinjata tudi vodilna slovenska mobilna operaterja. Tiskovni predstavnik Mobitela je v sporočilu za javnost zapisal: »V družbi Mobitel se ne strinjamo s takšno (ne)transparentnostjo postopka in neenakimi pogoji dodelitve redke in omejene javne dobrine, kot je preostali frekvenčni pas za opravljanje storitev UMTS.« (Je APEK kršil statut, 2008). Simobil pa je v sporočilu za javnost zapisal: »Verjamemo, da bi država s tako pomembno javno dobrino, kot so frekvence UMTS, lahko ravnala bolj gospodarno. Če bi bil postopek izpeljan na bolj odmeven način, na primer preko mednarodnega javnega razpisa, bi država lahko pridobila pomembna sredstva za svoj proračun. Na Simobilu smo se za UMTS frekvence potegovali na javnem razpisu in v državno blagajno prispevali 6,5 milijona EUR. Tovrstna brezplačna podelitev brez javnega razpisa pa ni običajna praksa v državah EU in za podoben primer še nismo slišali.« (Je APEK kršil statut, 2008).

Za pridobitev koncesije UMTS/IMT-2000 je Mobitel leta 2001 v državni proračun prispeval več kot 100 milijonov EUR, Simobil in T-2 pa leta 2006 vsak po 6,5 mio EUR. Menim, da bi država tudi v primeru Tušmobila lahko pridobila sredstva v proračun, saj ima takšna javna dobrina neko ekonomsko vrednost. O dejanski tržni vrednosti takšne koncesije bi se dalo razpravljati, strokovnjaki pa ocenjujejo, da je vredna med 5 in 10 milijonov EUR. Za primerjavo lahko vzamemo pred kratkim podeljene koncesije, saj so v Makedoniji za njih iztržili okrog 20 milijonov EUR, v Bosni in Hercegovini 15 milijonov EUR, v Črni gori pa okrog 17 milijonov EUR.

Enakega mnenja je tudi predsednik Računskega sodišča RS Igor Šoltes, ki pravi: »Če nekdo dobi izključno ali posebno pravico za opravljanje ne glede na to, ali gre za geografsko ekskluzivnost ali za frekvenčno ekskluzivnost, je dobro in prav, da za to nekaj plača tudi državi.« (Je APEK kršil statut, 2008). Podobno meni tudi nekdanji minister za informacijsko družbo Pavel Gantar in eden izmed avtorjev prvega razpisa za UMTS/IMT-2000 leta 2001, ki pravi: »Ta frekvenca je v vsakem primeru ne glede na število zainteresiranih redka dobrina in plačilo bi seveda pomenilo tudi neko varščino ali zagotovilo, da bo operater to frekvenco tudi racionalno uporabil.« (Je APEK kršil statut, 2008).

Frekvence UMTS/IMT-2000 so se Tušmobilu podelile brezplačno, saj za njih ni obstajalo drugo povpraševanje, čeprav se je kasneje izkazalo drugače. Ker gre za brezplačno podelitev javne dobrine, lahko govorimo o nekakšni gospodarski škodi za državo. Prav tako pa takšna odločitev države vpliva na konkurenco, saj je bila operaterjem, ki so v preteklosti za pridobitev koncesij plačali, storjena gospodarska škoda. Vendar pa konkurenca na trgu mobilne telefonije v Sloveniji ni več predmet tega diplomskega dela.

9. SKLEP

Javno-zasebno partnerstvo omogoča sodelovanje dveh sektorjev, javnega in zasebnega, to skupno sodelovanje pa omogoča financiranje večjih, zahtevnejših in kompleksnejših projektov, tako s finančnega kot tudi z logističnega vidika. Pri mobilni telefoniji se za razliko od fiksne telefonije podatki prenašajo prek radijskih frekvenc, ki pa so javna dobrina, zato je v pristojnosti države. Tako se v telekomunikacijski panogi nehote prepletata javni sektor, ki ga predstavlja država kot lastnica frekvenc, in zasebni sektor, ki ga zastopajo mobilni operaterji. Sodelovanje med njima je pravzaprav eden od modelov javno-zasebnega partnerstva, to je koncesija. Država prek javnega razpisa podeli koncesijo za uporabo določenega dela radiofrekvenčnega spektra za opravljanje storitev mobilne telefonije.

Država, ki se odloča o podeljevanju koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra, lahko pri izbiri metode, po kateri se bo koncesija na javnem razpisu podelila, izbira med dvema modeloma, ki sta uveljavljena v svetu, to je med dražbo in lepotnim izborom. Pri dražbi podjetja, prijavljena na javni razpis, med sabo tekmujejo le z enim kriterijem, in sicer velikostjo ponujenega zneska za plačilo koncesije. Drugače je pri lepotnem izboru, kjer se prejemnika koncesije določi na podlagi vnaprej določenih in objavljenih kriterijev, ki so lahko na primer hitrost in obseg pokrivanja, storitve in cene, ki jih bo moral plačati uporabnik, ter druge. Oba modela imata tako prednosti kot tudi slabosti. Da bi čim bolj izničile slabosti obeh, se zato nekatere države odločajo za nekakšen mešani oziroma hibridni sistem podelitve koncesij. Tako poznamo dražbe, pri katerih je določen minimalni ponujeni znesek za pridobitev razpisane koncesije, in lepotne izbore, ki imajo poleg odločevalnih kriterijev tudi elemente dražbe, saj si podjetja na njih konkurirajo tudi z višino ponujene zneska.

Prav za hibridni model podelitve se je pri podelitvi koncesij za uporabo radiofrekvenčnega spektra za opravljanje storitev mobilne telefonije GSM 900, DCS 1800 in UMTS/IMT-2000, odločila tudi Slovenija. Odločila se je za lepotni izbor, ki je imel primesi dražbe, saj je bil eden od kriterijev, ki so odločali o prejemniku koncesije, tudi višina plačila za pridobitev izključne pravice za uporabo frekvenc. Na podlagi podelitev koncesij UMTS/IMT-2000 v obdobju od leta 2000 do leta 2002, to je v fazi uvajanja te storitve, v drugih državah po svetu, lahko rečem, da so države, ki so se odločile za metodo dražbe iz podeljenih koncesij iztržile več kot tiste, ki so uporabile metodo lepotnega izbora. Menim, da je vlada ravnala prav, ko se je odločila za hibridni sistem, saj se je v proračun tako steklo več denarja.

Edino pomanjkljivost pri postopku podelitve koncesije UMTS/IMT-2000 vidim v previsoko postavljenem minimalnem plačilu za koncesijo. Vlada je sprva načrtovala podelitev treh koncesij in za vsako postavila minimalno plačilo koncesnine v znesku 124.924.813,77 EUR (27 milijard SIT), vendar se na razpis ni odzvalo nobeno podjetje. Kasneje se je kljub zmanjšanju koncesnine na 101.790.588,99 EUR (22 milijard SIT) odzvalo le podjetje Mobitel, d. d., ki je iz lastnih sredstev prispevalo 9.125.336,49 EUR (2 milijardi SIT), 91.253.364,97 EUR (20 milijard SIT) pa je prispevalo podjetje Telekom Slovenija, d. d., ki pa

je bil v večinski državni lasti. Tako so se sredstva le prelila iz ene postavke proračuna v drugo. Menim, da je vlada leta 2001 s tako visoko postavljeno ceno koncesije močno pretiravala oziroma precenila zmožnosti telekomunikacijskega trga v Sloveniji, saj smo bili po ceni koncesije na prebivalca kar na tretjem mestu takratnih držav OECD. Podelitev le ene koncesije in ne prvotno načrtovanih treh pa je imelo tudi negativne vplive na konkurenco, saj je bil Mobitel do leta 2006 monopolist na trgu teh storitev. Kako močno so bile precenjene prve podeljene koncesije UMTS/IMT-2000 v svetu in tudi v Sloveniji se je zopet pokazalo leta 2006, ko je vlada za koncesije zahtevala »le še« 6.259.389,08 EUR (1,5 milijarde SIT) oziroma kar petnajstkrat manj kot leta 2001. Moje mnenje je, da bi država lahko z zmernejšimi cenami koncesin že leta 2001 telekomunikacijskemu trgu zagotovila drugačen razvoj in večjo konkurenco. Če bi bila cena koncesnina na primer trikrat manjša, bi se mogoče dejansko lahko podelile tri načrtovane koncesije, izkupiček v proračun pa bi še vedno ostal isti.

Frekvenčni spekter, potreben za delovanje mobilne telefonije, je v državni lasti. O njem lahko govorimo kot o neki javni dobrini, ki pa je omejena, zato mora država z njim upravljati racionalno. Prek javnih razpisov se tako izbere najboljšega ponudnika oziroma podjetje, ki bo najbolj racionalno gospodarilo s pridobljenimi frekvencami, hkrati pa bo najbolje zastopalo javni interes, ki se kaže v približevanju storitev, ki jih nudi, končnemu uporabniku po njemu dostopnih cenah. S pridobitvijo koncesije za uporabo frekvenčnega spektra operaterji pridobijo neko izključno ali posebno pravico, ki je drugi operaterji nimajo. Pri tem gre za pridobitev javne dobrine, ki je v domeni države, zato menim, da lahko država zanjo utemeljeno zahteva neko povračilo za uporabo oziroma koncesnino. Moje mnenje je, da bi morala vlada vsaj približno oceniti stanje in možnosti razvoja na telekomunikacijskemu trgu ter nato koncesiji, ki se podeljuje, postaviti neko ekonomsko ceno. Prav nasprotno pa se danes dogaja v zgodbi, ki še nima končnega epiloga. Država je aprila letos Tušmobilu brezplačno podelila pravico do uporabe frekvenčnega spektra za opravljanje storitev mobilne telefonije UMTS/IMT-2000, za katere so morali ostali operaterji plačati, in to ne malo. Menim, da bi moral vsak, ki pridobi pravico do uporabe ali izrabe javne dobrine, zanjo tudi nekaj plačati, kar bi za državo po eni strani pomenilo nekakšno garancijo, da se bo ta dobrina racionalno izrabljala, po drugi strani pa bi s primerno ceno koncesije država lahko pridobila pomembna sredstva za svoj proračun.

LITERATURA

1. Chan Cris, Laplagne Patrick, Appels David: The Role of Auctions in Allocating Public Resources. Melbourne : The Productivity Commission, 2003. 144 str.
2. Čebulj Janez: Koncesija. Upravni zbornik 1996, Ljubljana, 1996, 1, str. 237–252.
3. Ferčič Aleš: Javno-zasebno partnerstvo: izhodišča za definicijo. Pravna praksa, 24(2005), 29/30, str. 6–7.
4. Groff Ferjančič Miranda: Prednosti in slabosti sodelovanja javnega in zasebnega kapitala pri investicijah v javno infrastrukturo. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 130 str.
5. Milič Hribar Adriana: Koncesije. Podjetnik, Ljubljana, 1993, 9, str. 16–17.
6. Mužina Aleksij: Koncesija ni (zgolj) dovoljenje: Javne službe. Pravna Praksa, 1999, 17, str. 13–14.
7. Pahor Žvanut Alenka: Sodelovanje malih in srednjih podjetij v projektih 6. okvirnega programa Evropske unije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 48 str.
8. Pahor Žvanut Alenka: Javna-zasebna partnerstva in njihov vpliv na javne finance. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 114 str.
9. Pečnik Viljem: Razvoj trga mobilnih telekomunikacij v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 65 str.
10. Petrovčič Jože: Noro globoko. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2001, 33, str. 3.
11. Puharič Krešo: Gospodarsko pravo: z osnovami prava. Ljubljana : Uradni list Republike Slovenije, 1997. 235 str.
12. Senekovič Tomo: Liberalizacija trga mobilnih telekomunikacij v Sloveniji – primer Vega. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2007. 47 str.
13. Tosić Predrag: Prikaz razvoja mobilnih telekomunikacij v novih državah članicah. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 42 str.
14. Žargi Štefan: Na pragu tretje generacije mobilcev. Gorenjski glas, Kranj, 2. 11. 2001, str. 21–22.

15. Žerdin Ali H.: Udarnik Gantar: Teden usodnih telekomunikacijskih odločitev. Mladina, Ljubljana, 10.9.2001, str. 7.

VIRI

1. Allocation of 3G mobile licences in selected countries worldwide. [URL: <http://www.itu.int/osg/spu/publications/mobileinternet/allocation%20table.pdf>], 2002.
2. Javni razpis za dodelitev radijskih frekvenc za opravljanje mobilnih javnih radijskih storitev UMTS/IMT-2000. 34 str. [URL: <http://www.apek.si/sl/datoteke/File/javni%20razpisi/razpisna.pdf>], 2006.
3. Matković Mira: Je APEK kršil statut. [URL: <http://24ur.com/novice/gospodarstvo/tusmobil-ima-sreco.html>], 2008.
4. Mobitel izločen iz boja za UMTS. [URL: http://www.delo.si/index.php?sv_path=41,36,159897&src=rp], 2006.
5. Kratka predstavitev zakona o telekomunikacijah. Ministrstvo za informacijsko družbo. [URL: <http://mid.gov.si/mid/mid.nsf/fl?OpenFrameSet&Frame=main&Src=/mid/mid.nsf/0/F98D94BB9C289FA6C1256E0A00739D43?OpenDocument>], 2001.
6. Vlada sprejela besedilo novega Zakona o elektronskih komunikacijah. Ministrstvo za informacijsko družbo. [URL: <http://mid.gov.si/mid/mid.nsf/fl?OpenFrameSet&Frame=main&Src=/mid/mid.nsf/0/7256322A7180489FC1256E4D003FB667?OpenDocument>], 2004.
7. Mrak Mojmir, Gazvoda Maja, Mrak Maruša: Priročnik Projektno financiranje: Alternativna oblika financiranja infrastrukturnih objektov. 170 str. [URL: http://www2.ipmit.si/ProjektnoFinanciranje/ProjektnoFinanciranje.nsf/Prirocnik_o_projektnem_financiranju.pdf], 2005.
8. Odslej s tremi operaterji storitev UMTS. [URL: http://www.delo.si/index.php?sv_path=41,36,160231&fromsearch=1], 2006.
9. Ponovljen javni razpis za podelitev koncesij UMTS/IMT-2000. Ministrstvo za informacijsko družbo. [URL: <http://mid.gov.si/mid/mid.nsf/fl?OpenFrameSet&Frame=main&Src=/mid/mid.nsf/0/9B70E80F9A4F66BDC1256A5D0039CD3E?OpenDocument>], 2001.

10. Pravilnik o načinu izračuna plačil na podlagi obvestila, za uporabo radijskih frekvenc in za uporabo števil (Uradni list RS, št. 118/04).
11. Pravilnik o spremembah in dopolnitvah Pravilnika o načinu izračuna plačil na podlagi obvestila, za uporabo radijskih frekvenc in za uporabo števil (Uradni list RS, št. 22/07).
12. Sklep o uvedbi javnega razpisa za dodelitev radijskih frekvenc. 3 str. [URL: http://www.apek.si/sl/datoteke/File/javni%20razpisi/sklep_o_uedbi.pdf], 2006.
13. Uredba o podelitvi koncesij za uporabo radiofrekvenčnega spektra za opravljanje storitev UMTS/IMT-2000 (Uradni list RS, št. 16/2001).
14. Uredba o podelitvi koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra za storitve mobilne telefonije GSM (Uradni list RS, št. 49/1997).
15. Uredba o podelitvi koncesije za uporabo radiofrekvenčnega spektra na 1800 MHz za opravljanje storitev mobilne telefonije (Uradni list RS, št. 79/1999).
16. Vlada soglaša s splošnim aktom o določitvi pristojbine za podelitev izključne pravice uporabe radiofrekvenčnega spektra. Ministrstvo za informacijsko družbo. [URL: <http://mid.gov.si/mid/mid.nsf/fl?OpenFrameSet&Frame=main&Src=/mid/mid.nsf/0/5CF3BAE699832F17C1256E5400456CF8?OpenDocument>], 2004.
17. Za UMTS Mobitel, Simobil in T-2. [URL: http://www.delo.si/index.php?sv_path=41,36,156904], 2006.
18. Zakon o elektronskih komunikacijah (Uradni list RS, št. 43/2004).
19. Zakon o gospodarskih javnih službah (Uradni list RS, št. 32/1993).
20. Zakon o javno-zasebnem partnerstvu (Uradni list RS, št. 127/2006).
21. Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o elektronskih komunikacijah (Uradni list RS, št. 129/2006).
22. Zakon o telekomunikacijah (Uradni list RS, št. 35/1997).
23. Zakon o telekomunikacijah (ZTel-1) (Uradni list RS, št. 30/2001).
24. 3G Mobile Licensing Policy: From GSM to IMT-2000 – A Comparative Analysis. [URL: <http://www.itu.int/osg/spu/ni/3G/casestudies/GSM-FINAL.pdf>], 2001.

SLOVAR TUJIH IZRAZOV

TUJ IZRAZ

- Advanced Mobile Phone System (AMPS)
- Auction
- Beauty contest
- Build Lease Operate Transfer (BLOT)
- Build Operate Transfer (BOT)
- Build Own Operate (BOO)
- Build Own Operate Transfer (BOOT)
- Buy Build Operate (BBO)
- Buy Own Operate Transfer (BOOT)
- Design Build (DB)
- Design Build Operate (DBO)
- Digital Cellular System (DCS)
- Enhanced Data rates for Global Evolution (EDGE)
- Finance Only (FO)
- Full recourse financing
- General Packet Radio Service (GPRS)
- Global System for Mobile communications (GSM)
- High-Speed Circuit-Switched Data (HSCSD)
- International Mobile Telecommunications-2000 (IMT-2000)
- International Telecommunication Union (ITU)
- Internet Protocol (IP)
- Lease Develop Operate (LDO)
- Limited recourse financing
- Non-recourse financing
- Nordic Mobile Telephony (NMT)
- Operation Licence (OL)
- Operation Maintenance (OM)
- Short Message Service (SMS)
- Universal Mobile Telecommunication System (UMTS)

SLOVENSKI PREVOD

- Napredna mobilna telefonska storitev
- Dražba
- Lepotni izbor
- Izgradi-zakupi-izvedi-prenesi
- Izgradi-izvedi-predaj
- Izgradi-lasti-izvedi
- Izgradi-lasti-izvedi-prenesi
- Kupi-izgradi-izvedi
- Kupi-lasti-izvedi-prenesi
- Načrtuj-izgradi
- Načrtuj-izgradi-izvedi
- Digitalna mobilna telefonija
- GSM za hitrejše podatkovne komunikacije
- Financiranje
- Financiranje s popolnim pristopom
- Paketni prenos podatkov
- Globalni sistem mobilnih komunikacij
- Hitri prenos podatkov
- Mednarodne mobilne komunikacije 2000
- Mednarodno telekomunikačijsko združenje
- Internetni protokol
- Zakupi-razvij-izvedi
- Omejeno regresno financiranje
- Financiranje »brez pristopa« ali brezregresno financiranje
- Nordijska mobilna telefonija
- Licenca za storitve
- Izvedi-vzdržuj
- Kratka sporočila
- Univerzalni mobilni telekomunikačijski sistem