

TRŽIŠTE PRISTUPA JAVNOJ
KOMUNIKACIJSKOJ MREŽI NA 2018
FIKSNOJ MREŽI NA FIKSNOJ
LOKACIJI ZA PRIVATNE I
POSLOVNE KORISNIKE

Izmijenjeno u rujnu 2019.

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti



Sadržaj

1	Sažeti pregled dokumenta.....	1
2	Uvod	5
2.1	Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije	5
2.2	Zakon o elektroničkim komunikacijama.....	6
2.3	Odnos prema drugim zakonima	7
2.4	Osvrt na trenutno važeću odluku o Analizi tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike u Republici Hrvatskoj	7
3	Utvrđivanje mjerodavnog tržišta.....	9
4	Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila.....	10
4.1	Mjerodavno tržište u dimenziji usluga	10
4.1.1	Usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u Republici Hrvatskoj.....	10
4.1.2	Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina.....	11
4.1.3	Zamjenjivost na strani ponude	17
4.2	Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji	18
4.3	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta	18
5	Test tri mjerila na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike	20
5.1	Prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode;.....	21
5.1.1	Strukturne zapreke ulaska na tržište	22
5.1.2	Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište	25
5.1.3	Zaključak o prvom mjerilu	25
5.2	Struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornoga tržišnog natjecanja unutar odgovarajućega vremenskog okvira;.....	26
5.2.1	Zaključak o drugom mjerilu	28
5.3	Primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu;.....	28
5.3.1	Zaključak o trećem mjerilu	29
5.4	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o utvrđivanju je li mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji	29
6	Analiza tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike	30
6.1	Određivanje mjerodavnog tržišta.....	30
7	Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom	31
7.1	Cilj i predmet analize tržišta	31
7.1.1	Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu.....	32

7.1.2	Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije	34
7.1.3	Jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima	36
7.1.4	Stupanj vertikalne integracije.....	38
7.1.5	Ekonomije razmjera.....	39
7.1.6	Ekonomije opsega	39
7.1.7	Visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža	40
7.2	Zaključak o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i ocjena djelotvornosti tržišnog natjecanja.....	40
8	Prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike	42
8.1	Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koje su posljedica iskorištavanja statusa operatora sa značajnom tržišnom snagom HT-a.....	43
8.1.1	Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage.....	43
8.1.2	Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage.....	48
8.1.3	Značajna tržišna snaga na jednom tržištu	49
8.2	Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koje su posljedica određenih ponašanja Iskona i Optime kao poveznih društava HT-a.....	50
8.2.1	Značajna tržišna snaga na jednom tržištu	50
9	Regulatorne obveze određene operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike	51
9.1	Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže	51
9.2	Obveza nediskriminacije.....	56
9.3	Obveza transparentnosti.....	57
9.4	Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva.....	61
9.5	Obveza računovodstvenog razdvajanja.....	68
10	Popis slika	70
11	Privitci	71
11.1	Privitak 1: Mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja	71
11.2	Privitak 2: Odgovori na komentare	75

1 Sažeti pregled dokumenta

HAKOM¹ je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti određenih ZEK-om². U okviru svojih nadležnosti HAKOM je zadužen za područje tržišnog natjecanja u elektroničkim komunikacijama te sukladno članku 53. stavku 1. i stavku 2. ZEK-a odlukom utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (ex ante) regulaciji.

Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji jedan ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize, HAKOM će odrediti, zadržati, izmijeniti ili ukinuti regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

HAKOM je u provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, osobito vodio računa o primjeni Preporuke (2014/710/EU) od 9. listopada 2014. o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji³ (dalje: Preporuka) i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage⁴ sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge⁵.

Ukoliko u spomenutom postupku utvrdi da određeno mjerodavno tržište nije podložno prethodnoj regulaciji, HAKOM donosi odluku o ukidanju svih prethodno određenih regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom te ne određuje nove regulatorne obveze.

S obzirom da se tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, prema Preporuci Europske komisije ne nalazi na popisu tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, HAKOM je, uzevši u obzir stanje na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija, proveo postupak Testa tri mjerila sukladno članku 53. stavku 2. ZEK-a radi utvrđivanja je li navedeno tržište podložno prethodnoj regulaciji.

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju te na temelju rezultata provedene analize odredio da se mjerodavno tržište *pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike* sastoji od sljedećih usluga:

- usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem internetskog protokola (IP), neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa vezanih usluga;

¹ Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti

² Zakon o elektroničkim komunikacijama (NN br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17)

³ OJ L 295/79; 9. listopada 2014

⁴ Smjernice o analizi tržišta

⁵ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002.

- usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem POTS priključka, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga;
- usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem kabelskih mreža, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga;
- usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga;
- usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem ISDN priključka, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga.

Nadalje, HAKOM je odredio da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

Prilikom analize svakog pojedinog mjerila HAKOM je uzeo u obzir novonastale okolnosti na tržištu koje, između ostalog, imaju utjecaj i na tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike. Naime, AZTN je u lipnju 2017. donio rješenje kojim se produljuju upravljačka prava HT-a nad Optimom⁶ koja djeluje na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike. Osim toga, AZTN je 9. lipnja 2017. donio rješenje kojim se ocjenjuje uvjetno dopuštenom koncentracija poduzetnika koja nastaje pripajanjem poduzetnika H1⁷ poduzetniku Optima. Slijedom navedenog, od 1. kolovoza 2017. trgovačko društvo H1 je pripojeno društvu Optima na način da je Optima univerzalni pravni slijednik pripojenog društva H1 koje prestaje postojati kao pravna osoba i operator javnih komunikacijskih usluga, dok Optima stupa u sve pravne odnose pripojenog društva.

Na temelju provedene analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je zaključio kako je:

- tržište *pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike* podložno prethodnoj regulaciji jer su istovremeno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

S obzirom da je u postupku Testa tri mjerila HAKOM utvrdio kako je predmetno tržište podložno prethodnoj regulaciji, u nastavku je, sukladno članku 53. stavku 4. ZEK-a, u odnosu na isto tržište proveo postupak procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom te određivanja odgovarajućih regulatornih obveza takvom operatoru.

Smisao procesa određivanja mjerodavnog tržišta je utvrditi ograničenja odnosno prepreke s kojima se na tržištu suočavaju operatori elektroničkih komunikacijskih mreža. U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta u postupku analize tržišta,

⁶ OT-Optima Telekom d.d

⁷ H1 Telekom dioničko društvo za telekomunikacijske usluge, sa sjedištem u Splitu, Dračevac 2/d

HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta jednako kao i za potrebe određivanja tržišta u svrhu provođenja Testa tri mjerila. Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odnosno provedene analize tržišta, odredio HT i društva pod njegovom kontrolom Iskon i Optimu operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

Nakon što je odredio HT i društva pod kontrolom Iskon i Optimu operatorima sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, odredio HT-u i društvima pod kontrolom Iskonu i Optimi odgovarajuće regulatorne obveze.

Naime, HAKOM je odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze na veleprodajnoj razini:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže te u okviru iste obveza najma korisničke linije i uz nju pripadajuće;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti;
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva i
- obveza računovodstvenog razdvajanja.

Vezano uz obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva, a u odnosu na cijene veleprodajnih usluga putem kojih operatori korisnici mogu javno dostupnu telefonsku uslugu koristiti samostalno i/ili u kombinaciji s širokopojasnim pristupom internetu i/ili IPTV uslugom HAKOM smatra opravdanim obvezu nadzora cijena odrediti isključivo kad se usluga najma korisničke linije koristi za pružanje samostalne javno dostupne telefonske usluge, odnosno kad se ista ne koristi u kombinaciji s niti jednom drugom veleprodajnom uslugom. U slučaju kad se ista koristi u kombinaciji s nekim drugim veleprodajnim uslugama HT cijenu WLR-a operatorima može ponuditi na komercijalnoj osnovi.

Regulatorna obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva se na odgovarajući način primjenjuje na operatore Iskon i Optimu.

HAKOM je u ovom postupku 20. prosinca 2017. usvojio prijedlog odluke u svrhu provođenja javne rasprave u trajanju od 20. prosinca 2017. do 22. siječnja 2018. Tijekom javne rasprave zaprimljeni su komentari operatora HT, Vipnet i Iskon. Odgovori HAKOM-a koji sadrže detaljnu stručnu obradu pristiglih komentara, prijedloga i mišljenja, kao i razlozi i pojašnjenja prihvaćanja odnosno neprihvaćanja istih, sadržani su u poglavlju 11.2. ovog dokumenta.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a HAKOM je zatražio mišljenje AZTN-a⁸. Navedeno mišljenje nalazi se u poglavlju 11.1 ovog dokumenta.

Prijedlog odluke i pripadajući dokument su 14. veljače 2018. dostavljeni Europskoj komisiji na daljnje odgovarajuće postupanje. HAKOM je 21. veljače 2018. zaprimio zahtjev Europske

⁸ Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja

komisije za dostavu informacija te je odgovor na isti dostavio Europskoj komisiji 26. veljače 2018. Europska komisija je 27. veljače 2018. zatražila dodatna pojašnjenja na koja je HAKOM odgovor dostavio isti dan. HAKOM je 13. ožujka 2018. zaprimio odluku Komisije u skladu s člankom 7. stavkom 3. Okvirne direktive 2002/21/EZ u kojoj je Komisija dala primjedbe na dostavljen prijedlog odluke i pripadajući dokument. U svojim primjedbama Komisija poziva HAKOM da prati mogu li tražitelji pristupa, posebno oni neovisni o HT-u, ukoliko to zatraže, dobiti WLR u paketu s drugim veleprodajnim uslugama pod poštenim i razumnim uvjetima. S tim u vezi HAKOM bi trebao osigurati da nema istiskivanja marži između HT-ovih (uključujući Iskon i Optimu) veleprodajnih i maloprodajnih ponuda.

2 Uvod

2.1 Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

Europska komisija je u ožujku 2002. usvojila četiri direktive koje predstavljaju Regulatorni okvir iz 2002. na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga, a peta direktiva, koja također predstavlja Regulatorni okvir, usvojena je u listopadu 2002. Prethodno navedene direktive su sljedeće:

- Direktiva 2002/19/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o pristupu i međusobnom povezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajućih dodatnih usluga (*„Direktiva o pristupu“*);
- Direktiva 2002/20/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o ovlaštenju na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga (*„Direktiva o ovlaštenju“*);
- Direktiva 2002/21/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge (*„Okvirna direktiva“*);
- Direktiva 2002/22/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge (*„Direktiva o univerzalnoj usluzi“*);
- Direktiva 2002/58/EC Europskog parlamenta i Vijeća o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u elektroničkom komunikacijskom sektoru (*„Direktiva o privatnosti u elektroničkim komunikacijama“*)

Namjera direktiva Europske komisije jest promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija u svim članicama Europske unije. Europska komisija je 2009. usvojila dvije direktive kojima se mijenja i dopunjuje regulatorni okvir iz 2002. na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga te uredbu o osnivanju BEREC-a:

- Direktiva 2009/140/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009. o izmjenama i dopunama Direktive 2002/21/EZ o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, Direktive 2002/19/EZ o pristupu i međupovezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajuće opreme, te Direktive 2002/20/EZ o ovlaštenjima na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga;
- Direktiva 2009/136/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenog 2009. o izmjenama Direktive 2002/22/EC o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge i Direktive 2002/58/EC o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u elektroničkom komunikacijskom sektoru;
- Uredba 1211/2009 o osnivanju posebnog tijela europskih regulatora za elektroničke komunikacije i njegovog Ureda (BEREC) koja je neposredno primjenjiva.

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila Preporuku (2014/710/EU) od 9. listopada 2014. o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji⁹ (dalje: Preporuka) čime je zamijenjena Preporuka (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji¹⁰. Nova Preporuka o mjerodavnim tržištima definira četiri mjerodavna tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja EU. Intencija Preporuke o mjerodavnim tržištima je promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija na način da isti proizvodi i usluge budu predmet analize tržišta u svim članicama EU. Međutim, nacionalna regulatorna tijela članica su ovlaštena i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, a ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji, ali uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

2.2 Zakon o elektroničkim komunikacijama

U provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, HAKOM osobito vodi računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge.

Osnovni je cilj postupka analize tržišta utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji operator ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize ili Testa tri mjerila, bit će određene, zadržane, izmijenjene ili ukinute regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

Regulatorni okvir iz 2009., koji je implementiran u zemljama Europske unije i u hrvatskom zakonodavstvu kroz ZEK propisuje postupak analize tržišta na način kako slijedi:

Postupak utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji u skladu je s člankom 53. ZEK-a uz primjenu mjerodavne preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji. S obzirom da je mjerodavna preporuka stupila na snagu 9. listopada 2014. i definira četiri tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, HAKOM je u mogućnosti, bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila), prethodno regulirati samo ta četiri tržišta.

Međutim, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a, HAKOM može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta, osim mjerodavnih tržišta iz preporuke Europske komisije, podložna prethodnoj regulaciji ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

1. prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode;

⁹ OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

¹⁰ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007.

2. struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira;
3. primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanja nedostataka na tržištu.

S obzirom da tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike nije sastavni dio važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima, HAKOM može prethodno regulirati navedeno tržište jedino u slučaju da su istodobno zadovoljena tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

2.3 Odnos prema drugim zakonima

Sukladno članku 6. stavku 4. ZEK-a, HAKOM osobito surađuje s AZTN-om¹¹. AZTN je pravna osoba s javnim ovlastima koja samostalno i neovisno obavlja poslove u okviru djelokruga i nadležnosti određenih Zakonom o zaštiti tržišnog natjecanja¹² za što odgovara Hrvatskom saboru.

Praksa je HAKOM-a u postupku analize tržišta, a sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, zatražiti mišljenje AZTN-a na prijedlog odluke o određivanju mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom. U okviru suradnje s AZTN-om, HAKOM od AZTN-a zahtijeva mišljenje ili predlaže pokretanje postupka pred AZTN-om u svim slučajevima sprečavanja, ograničavanja ili narušavanja tržišnog natjecanja, u skladu s posebnim zakonom kojim je uređena zaštita tržišnog natjecanja.

2.4 Osvrt na trenutno važeću odluku o Analizi tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike u Republici Hrvatskoj

Primjenom propisa iz ZEK-a, HAKOM je obvezan provesti postupak analize tržišta u skladu s procedurom navedenom u VIII. poglavlju ZEK-a. Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji operator ili više operatora koji imaju značajnu tržišnu snagu.

U studenom 2014., HAKOM je proveo postupak analize tržišta te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike. Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio operatora HT i društva pod kontrolom Iskon (operator u 100%-tnom vlasništvu HT-a) i Optimu (operator nad kojim HT ima upravljačka prava), koji djeluju na predmetnom tržištu operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

Nadalje, s obzirom da je na mjerodavnom tržištu došlo do promjena preuzimanjem upravljačkih prava HT-a nad operatorom OT-Optima Telekom d.d. (dalje: Optima) koji

¹¹ Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja

¹² „Narodne novine“, broj 79/09 i 80/13

operator također djeluje na predmetnom tržištu, HAKOM je uzeo u obzir novonastale okolnosti te Optimu, kao društvo pod kontrolom HT-a, također odredio operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

Nakon što je odredio HT i društva pod kontrolom Iskon i Optimu operatorima sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, odredio HT-u i društva pod kontrolom Iskonu i Optimi odgovarajuće regulatorne obveze razmjerne utvrđenim preprekama razvoju tržišnog natjecanja. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „[Analiza tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike](#)“¹³.

¹³ KLASA: UP/I-344-01/14-03/05; URBROJ: 376-11-14-14

3 Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji, vodeći pritom osobito računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 6. ZEK-a.

Isto tako, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a, HAKOM može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta, osim mjerodavnih tržišta iz Preporuke Europske komisije, podložna prethodnoj regulaciji ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

S obzirom da tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike više nije dio važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, HAKOM je odlučio provesti Test tri mjerila radi ocjene djelotvornosti tržišnog natjecanja na navedenom tržištu.

4 Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je obvezan odrediti dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju. Pri određivanju mjerodavnog tržišta, odnosno dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije, polazi se od utvrđivanja zamjenjivosti ponude i zamjenjivosti potražnje.

Pomoću zamjenjivosti na strani potražnje utvrđuju se usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama, a zamjenska usluga je svaka usluga koja s obzirom na svoja svojstva, cijenu, namjenu i navike korisnika može zamijeniti drugu uslugu i na taj način zadovoljiti istorodnu potrebu korisnika. S druge strane, zamjenjivost na strani ponude ukazuje na spremnost operatora da u kratkom, odnosno srednjem roku, ponudi istovjetnu uslugu bez izlaganja značajnim dodatnim troškovima.

Za razliku od potencijalne konkurencije, kod zamjenjivosti na strani ponude aktivni operator odmah reagira na povećanje cijene. Naime, potencijalni konkurenti trebaju više vremena kako bi počeli nuditi istovjetnu uslugu na tržištu. Nadalje, u slučaju postojanja zamjenjivosti na strani ponude već aktivni operatori se ne izlažu dodatnim troškovima, a ulazak potencijalnih konkurenata podrazumijeva značajne nenadoknadle troškove (eng. *sunk cost*). Nadalje, isto mjerodavno tržište čine sve usluge koje su međusobno zamjenjive, bilo na strani potražnje ili na strani ponude.

4.1 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

Pri određivanju mjerodavnog tržišta odnosno dimenzije usluga, HAKOM smatra prikladnim utvrditi zamjenske usluge na predmetnom tržištu razmatrajući načine putem kojih operatori pružaju krajnjim korisnicima (privatnim i poslovnim) pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge¹⁴, uvažavajući pri tome budući razvoj tržišta.

4.1.1 Usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u Republici Hrvatskoj

U Republici Hrvatskoj, HT je najveći operator koji pruža javno dostupnu telefonsku uslugu u nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži. HT navedenu uslugu pruža putem IMS tehnologije tj. ista je temeljena na IP protokolu. Naime, HT je završio s postupkom modernizacije svoje elektroničke komunikacijske infrastrukture na način da je prešao s PSTN hijerarhije na hijerarhiju mreža nove generacije (NGN). Ostali operatori u Republici Hrvatskoj imaju elektroničku komunikacijsku mrežu koja se također uglavnom temelji na IP tehnologiji.

Migracija s TDM/PSTN na IP/IMS započela je u HT-u 2010., a završila 2015. U razdoblju od 2010. do 2015. koliko je trajala migracija PSTN i IMS su radile paralelno. Navedena migracija je podrazumijevala postupno gašenje lokalnih pristupnih centrala, odnosno gašenje lokalnih

¹⁴ Explanatory note SEC (2007) 1483 final

pristupnih točaka. Rješenjem od 17. lipnja 2013¹⁵. HAKOM je odobrio plan gašenja lokalnih centrala te utvrdio veleprodajne i druge uvjete za gašenje lokalnih centrala.

U Republici Hrvatskoj, operatori krajnjim korisnicima pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji pružaju na nekoliko načina. Nakon modernizacije svoje mreže, HT većini svojih korisnika pristup nudi putem IP internetskog protokola (IP)¹⁶, te putem nepokretnog bežičnog pristupa dok ostali operatori svoje usluge nude putem internetskog protokola (IP), putem kablskih priključaka, putem nepokretnog bežičnog pristupa te jednim dijelom putem POTS i ISDN priključaka. POTS i ISDN priključke ostali operatori ostvaruju putem izdvojenih lokalnih petlji dok priključke putem internetskog protokola (IP) operatori nude putem vlastite infrastrukture, izdvojenih lokalnih petlji, WLR-a ili putem usluge veleprodajnog širokopojsnog pristupa.

4.1.2 Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina

Učinci zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavljaju učinke zamjenjivosti javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnom tržištu zbog kojih korisnici mogu radi povećanja cijene jedne usluge početi koristiti drugu uslugu ili druge zamjenjive usluge kod ostalih operatora na mjerodavnom tržištu. Drugim riječima, zamjenjivost na strani potražnje događa se u trenutku kada korisnik određene usluge prelazi na druge zamjenjive usluge kao odgovor na relativno povećanje cijene usluge koju koristi.

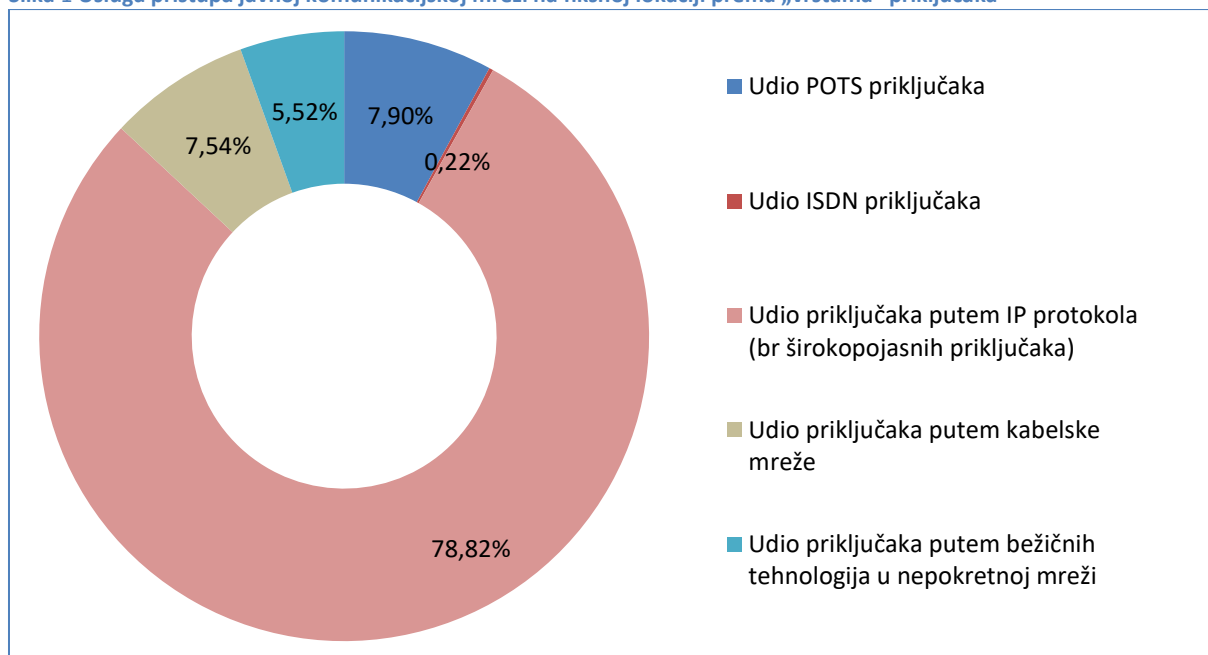
U teoriji, ako operator koji nudi uslugu poveća cijenu te usluge, korisnici su u mogućnosti prijeći na zamjenske usluge drugih operatora te operatora koji je povisio cijenu svojih usluga prisiliti da cijene vrati na razinu na kojoj su bile iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim time i tržišni udjel. Primjena prethodno navedenog argumenta ovisi o snazi zamjenjivosti na strani potražnje, odnosno, što je zamjenjivost na strani potražnje jače izražena, operatori su više ograničeni u mogućnosti povećavanja cijena usluga koje nude svojim korisnicima.

HAKOM smatra da je, kao polazište u odnosu na koje se utvrđuju zamjenske usluge, potrebno uzeti uslugu koja je najzastupljenija. S obzirom da je najzastupljeniji način pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge pristup putem internetskog protokola (IP)(Slika1.), HAKOM u nastavku želi utvrditi postoje li na maloprodajnoj razini zamjenske usluge pristupu javnoj komunikacijskoj mreži putem internetskog protokola (IP) u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, na način da se zamjenskim uslugama smatraju usluge koje u slučaju hipotetskog povećanja cijena mogu zamijeniti tu mjerodavnu uslugu na način da zadovolje istovjetnu potrebu korisnika.

¹⁵ KLASA: UP/I-344-01/12-05/24, UR. BROJ: 376-11/1-25

¹⁶ Navedenu uslugu od početka svoga rada pružaju novi operatori u Hrvatskoj, a od 2010. prelaskom na IMS u svojoj mreži navedenu uslugu svojim korisnicima počeo je pružati i HT

Slika 1 Usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji prema „vrstama“ priključaka



Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži, lipanj 2017.

Općenito, pristup putem internetskog protokola (IP), obuhvaća sve vrste prijenosa govora putem internetskog protokola, a koje mogu biti upravljane i neupravljane. U slučaju „neupravljanih“ (eng. non-managed) poziva govori se o usluzi prijenosa govora koja se pruža putem IP tehnologije, ali koja u isto vrijeme u jednom svom dijelu prolazi kroz javni internet (Vol) i kao takva nema garantiranu kvalitetu. Ovu vrstu poziva čine usluge kao što su pozivi putem Skype-a ili Viber-a i sličnih aplikacija (tzv. OTT usluge). U slučaju „upravljanih“ (eng. managed) VoIP poziva riječ je o usluzi prijenosa govora koja se pruža putem IP tehnologije i koja u potpunosti prolazi kroz mrežu operatora, međutim ne osigurava poseban virtualni kanal za prijenos govora. Zbog spomenutih karakteristika, prije svega nepostojanja posebnog virtualnog kanala za prijenos govora, ni kvaliteta ove vrste VOIP poziva ne odgovara u potpunosti kvaliteti javno dostupne telefonske usluge u nepokretnoj mreži.

Slijedom navedenog, HAKOM će razmatrati uslugu prijenosa govora koja se pruža putem IP/IMS tehnologije, pri čemu se garantira kvaliteta usluge i kao takva u potpunosti odgovara kvaliteti javno dostupne telefonske usluge.

IMS tehnologija koju koristi HT i IP tehnologija koju koriste alternativni operatori osiguravaju garantiranu kvalitetu govorne usluge, jer koriste poseban virtualni kanal za prijenos govora. Stoga je, za potrebe utvrđivanja najzastupljenije usluge, HAKOM u ovom poglavlju uzeo u obzir sve tarifne pakete u kojima se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem IP priključka. Nakon prelaska na IP/IMS, WLR usluga u Republici Hrvatskoj moguća je korištenjem MSAN POTS porta. Na taj način, operatori i u IP okruženju koriste veleprodajnu WLR uslugu. Slijedom navedenog, svi priključci putem najma korisničke linije (WLR) se smatraju priključcima putem IP-a te će ih HAKOM na taj način i tretirati.

Prema dostupnim podacima, udio priključaka putem internetskog protokola iznosio je krajem prvog polugodišta 2017. 78,82%. Slijedom navedenog, kao polazište u odnosu na koje se utvrđuju zamjenske usluge određen je pristup putem internetskog protokola (IP priključak). Nadalje, pristup putem internetskog protokola (IP) se krajnjim korisnicima može nuditi u svrhu pružanja samostalne javno dostupne telefonske usluge, ali i kad se ista pruža u kombinaciji s još jednom ili više elektroničkih usluga (npr. širokopojasni pristup internetu i/ili IPTV) u sklopu paketa usluga. Kako se pristup putem internetskog protokola (IP) u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge unutar paketa usluga ni po čemu ne razlikuje od istog izvan paketa, HAKOM smatra kako je, prilikom utvrđivanja najzastupljenije usluge, potrebno uzeti u obzir sve priključke putem kojih se pruža javno dostupna telefonska usluga, bez obzira pruža li se korisnicima isključivo javno dostupna telefonska usluga (samostalni priključci) ili paket usluga koji uz jednu ili više elektroničkih komunikacijskih usluga uključuje i javno dostupnu telefonsku uslugu (eng. *bundled services*).

4.1.2.1 Pristup putem analognog (POTS) priključka

Prilikom razmatranja zamjenjivosti na strani potražnje, HAKOM stavlja u odnos pristup putem internetskog protokola (IP) i pristup putem POTS priključka koji se koriste u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge.

Udio POTS priključaka je u lipnju 2017. iznosio 7,90%, odnosno značajno manje u odnosu na prethodna razdoblja što je i očekivano uzimajući u obzir činjenicu da je HT u potpunosti migrirao sve svoje korisnike na IP/IMS korištenjem MSAN POTS porta, odnosno prelaska na all-IP.

Međutim, bez obzira na mali tržišni udio i trend pada istog, POTS priključak se zbog svojih funkcionalnih i cjenovnih karakteristika može smatrati zamjenskom uslugom pristupu putem internetskog protokola (IP) u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge.

Naime, činjenica je se sve više korisnika odlučuje za zamjenu svojih POTS priključaka s pristupom putem internetskog protokola (IP). Većina alternativnih operatora svoje usluge pruža upravo putem ovih priključaka nudeći krajnjim korisnicima razne mogućnosti i kombiniranje usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. Odabir priključka putem internetskog protokola (IP) za pristup javnoj komunikacijskoj mreži je posljedica sve veće popularnosti usluga poput širokopojasnog interneta i IPTV-a i potrebe krajnjih korisnika za korištenjem ovih usluga.

Za većinu korisnika funkcionalno nema razlike u korištenju POTS i IP priključka za javno dostupnu telefonsku uslugu, te se u slučaju potrebe za pružanjem još neke elektroničke komunikacijske usluge (širokopojasni internet, IPTV), uglavnom koristi IP priključak. IP priključci koji se koriste isključivo za potrebe javno dostupne telefonske usluge krajnjim korisnicima se nude po cijenama sličnim onima za POTS priključke, dok se paketi usluga, koji osim javno dostupne telefonske usluge uključuju i neku/e drugu/e uslugu/e, krajnjim korisnicima nude po cijenama koje im omogućuju ostvarivanje određenih ušteda u odnosu na pojedinačno korištenje usluga te su iz tog razloga paketi usluga znatno popularniji od korištenja IP priključka isključivo za potrebe korištenja javno dostupne telefonske usluge.

Uzimajući u obzir funkcionalne karakteristike i slične cijene IP i POTS priključka, HAKOM smatra da su ove dvije vrste priključaka međusobno zamjenjive na strani potražnje i da pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.1.2.2 Pristup putem ISDN priključka

Osnovni razlog korištenja ISDN priključka je potreba korisnika za više govornih kanala. Odabirom ISDN priključka korisnik može imati od najmanje dva (ISDN BRA) pa sve do trideset kanala (ISDN PRA). Kod ISDN PRA priključka korisnik može birati želi li priključiti deset, dvadeset ili trideset kanala. Više govornih kanala korisnik može imati i u slučaju IP priključka.

Budući da krajnjem korisniku omogućuje veliki broj kanala, ISDN PRA priključak zahtijeva i posjedovanje dodatne mrežne opreme za upravljanje pozivima na korisničkoj strani, tj. posjedovanje telefonske (PBX) centrale. Iako današnje telefonske centrale podrazumijevaju korištenje ISDN (i putem IP tehnologije) priključaka, većina ih i dalje nudi mogućnost spajanja više analognih linija. Iz tog razloga, ISDN PRA priključak se u određenoj mjeri može smatrati zamjenom za više ISDN BRA priključaka i obrnuto, budući da korisnik teoretski može jedan ISDN PRA priključak zamijeniti s više ISDN BRA.

Bez obzira na mali tržišni udio u ukupnom broju priključaka koji se koriste u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge (0,22%), HAKOM smatra da su, uzimajući u obzir funkcionalne karakteristike, ove dvije vrste priključaka međusobno zamjenjive i da pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.1.2.3 Pristup putem kabljskih mreža

Pristup putem kabljskih mreža ostvaruje se upotrebom koaksijalnog kabela (ili putem hibridne svjetlovodno-koaksijalne mreže) kojim se ujedno odašilje i signal kabljske televizije. Iako je prvotna namjena kabljske mreže bila pružanje televizijskog sadržaja, danas sve više kabljskih operatera, pomoću određenih tehničkih preinaka na mreži, može svojim krajnjim korisnicima pružati javno dostupnu telefonsku uslugu i prijenos podataka. U Republici Hrvatskoj, udjel krajnjih korisnika koji koriste uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži putem kabljskih mreža krajem prvog polugodišta 2017. iznosio je 7,54%.

Vipnet pruža javno dostupnu telefonsku uslugu krajnjim korisnicima putem tarife Turbo telefon po mjesečnoj naknadi od 55,20 kn¹⁷ (bez PDV-a). Javno dostupna telefonska usluga putem kabljskih mreža može se, osim samostalno, pružati i u kombinaciji sa širokopojsnim internetom i/ili IPTV-om unutar posebno složenih paketa usluga koji su, prema prikupljenim podacima, sve popularniji među krajnjim korisnicima.

Nadalje, uzimajući u obzir jednaku ili sličnu funkcionalnost koju korisnici ostvaruju pristupom putem kabljskih mreža u odnosu na pristup putem IP priključka, a pritom posebno

¹⁷ <http://www.bnet.hr/telefon2#?of=tab1>, cijena na dan 12. prosinca 2017.

razmatrajući cijene koje su čak i povoljnije kod kablenskog pristupa, može se zaključiti da su ove dvije vrste pristupa međusobno zamjenjive. Iz tog razloga, realno je očekivati da će korisnik u slučaju malog, ali trajnog značajnog povećanja cijene pristupa putem IP priključka, takav pristup zamijeniti pristupom putem kablenskih mreža.

HAKOM je mišljenja da, operator koji nudi pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem IP priključka ne može profitirati povećanjem cijena svojih usluga iz razloga što će korisnik u tom slučaju pristup početi ostvarivati putem kablenskih mreža, ukoliko mu je isti dostupan. Također, s obzirom da su cijene obiju tehnologija putem kojih se ostvaruje pristup slične, postoji određeni cjenovni pritisak pristupa putem kablenskih mreža na cijenu pristupa putem IP priključka.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra da pristup putem kablenskih mreža, s obzirom na cjenovne i funkcionalne karakteristike, predstavlja zamjensku uslugu pristupu putem IP priključka na strani potražnje i da ove dvije vrste pristupa pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.1.2.4 Nepokretni bežični pristup

Nepokretni bežični pristup koristi kapacitete pokretne javne komunikacijske mreže. U početku se korisnicima nepokretni bežični pristup nudio isključivo kao kombinacija javno dostupne telefonske usluge i širokopojasnog pristupa internetu, a danas je ovaj pristup moguće koristiti i samo u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge, bez širokopojasnog pristupa internetu. Na taj način je nepokretni bežični pristup postao zanimljiviji korisnicima koji nemaju potrebu za širokopojasnim pristupom internetu i zanima ih isključivo mogućnost slanja i primanja poziva na fiksnoj lokaciji. Udjel krajnjih korisnika koji koriste ovakvu vrstu pristupa polovicom 2017. Iznosio je 5,52%

Usporedbom mjesečnih naknada za nepokretni bežični pristup i IP priključak, dolazi se do zaključka da su ove dvije vrste pristupa međusobno zamjenjive budući da korisnik za IP priključak¹⁸ mjesečno plaća naknadu od 60,00 kn (bez PDV-a), dok mjesečna naknada za nepokretni bežični pristup¹⁹ iznosi 56,00 kn (bez PDV-a). U slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene usluge pristupa putem IP priključka, realno je očekivati da bi korisnik IP priključak mogao zamijeniti nepokretnim bežičnim pristupom, s obzirom da mu on omogućuje istu ili vrlo sličnu funkcionalnost.

Ipak, postoji nekoliko razloga zbog kojih se krajnji korisnici u većoj mjeri ne odlučuju na ovakvu zamjenu i zbog čega je tržišni udjel nepokretnog bežičnog pristupa malen. Budući da se za korištenje nepokretnog bežičnog pristupa koriste kapaciteti pokretne javne komunikacijske mreže, nedostaci koji su karakteristični za sve usluge pokretnih javnih komunikacijskih mreža, prisutni su i kod ove usluge. Kvaliteta usluge u pokretnim javnim komunikacijskim mrežama ovisi o razini prijemnog signala koja u pojedinim područjima, a posebno u zatvorenim prostorima, može biti dosta niska. Budući da su uređaji smješteni u domovima korisnika, dakle

¹⁸ Super 60

¹⁹ <http://www.vipnet.hr/in/homebox>

u zatvorenim prostorima, razina prijemnog signala može biti u određenim situacijama niža te kao takva predstavljati određene probleme korisnicima ove usluge. Veći broj korisnika na području iste bazne stanice bi također mogao negativno utjecati na kvalitetu usluge. Međutim, ovi nedostaci ipak su izraženiji i predstavljaju veće probleme korisnicima usluga širokopojasnog pristupa internetu, nego što je to slučaj s korisnicima javno dostupne telefonske usluge, gdje je razina prijemnog signala uglavnom dovoljna za pružanje usluge zadovoljavajuće kvalitete. Malen tržišni udjel nepokretnog bežičnog pristupa ima pozitivan utjecaj na kvalitetu same usluge, koja bi mogla osjetno slabjeti u slučaju znatnijeg povećanja tržišnog udjela.

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra kako su nepokretni bežični pristup i pristup putem IP priključka zamjenske usluge na strani potražnje.

4.1.2.5 Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i usluge pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži

Iz godine u godinu broj korisnika usluga pokretnih javnih komunikacijskih mreža u Republici Hrvatskoj pada pa je tako polovicom 2017. gustoća korisnika usluga pokretnih javnih komunikacijskih iznosila 101,17 % kao posljedica pojave tarifnih paketa koji su povoljniji za krajnje korisnike, odnosno pojave tarifnih paketa koji ne rade razliku u cijeni između poziva unutar mreže i poziva prema drugim mrežama. Stoga je potrebno razmotriti je li pristup pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži odgovarajuća zamjenska usluga pristupu nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži.

Napredak tehnologije sve više dovodi do toga da se slične usluge mogu pružati i putem nepokretnih i pokretnih mreža, ali i dalje postoji nekoliko čimbenika koji čine pristup pokretnoj mreži funkcionalno drugačijim od pristupa nepokretnoj mreži. Najvažniji čimbenik je, naravno, pokretnost (eng. *mobility*), koja je karakteristična samo za pokretne mreže. Drugim riječima, korisnik pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži neovisno o lokaciji, dok pristup nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži može ostvariti samo s fiksne lokacije. Prema tome, zamjenjivost ovih dvaju pristupa za krajnjeg korisnika može biti prihvatljiva samo u jednom smjeru, tj. zbog karakteristike pokretnosti, usluga pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži predstavlja zamjensku uslugu pristupu nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, ali ne i obrnuto.

Važan čimbenik je svakako i pouzdanost, odnosno kvaliteta usluge. Dok se nepokretne javne komunikacijske mreže odlikuju izvrsnom kvalitetom prijenosa i velikom širinom pojasa, na kvalitetu usluga pokretnih javnih komunikacijskih mreža mogu negativno utjecati razni čimbenici, poput velikog broja korisnika na području jedne bazne stanice koji pokušavaju ostvariti pristup mreži u isto vrijeme, razne fizičke prepreke (visoke zgrade, tuneli) te druge smetnje koje mogu negativno utjecati na razinu prijemnog signala.

Potrebno je također napomenuti kako jedan pristup nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži može koristiti više osoba (npr. unutar kućanstva), dok je pristup pokretnoj mreži više osoban i pridružuje se samo jednom korisniku. Prema tome, ovisno o načinu korištenja, trošak pristupa nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži se može dijeliti na više osoba.

Osim gore navedenih funkcionalnih razlika, između pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, postoje i određene cjenovne razlike koje, po mišljenju HAKOM-a utječu na percepciju i navike krajnjih korisnika. Međutim, s obzirom da zbog funkcionalnih karakteristika pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži i pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji nisu međusobno zamjenjivi, HAKOM nije dalje razmatrao utjecaj cijena na navike krajnjih korisnika.

4.1.2.6 Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike

Iako privatni i poslovni korisnici mogu imati bitno različite potrebe u pogledu komuniciranja, pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge je za obje vrste korisnika funkcionalno identičan, budući da se pruža putem iste infrastrukture i osigurava jednaku ili sličnu kvalitetu usluge. Veliki poslovni korisnici mogu zahtijevati neke dodatne usluge i/ili još veću kvalitetu usluge, ali osnovna funkcionalnost je i dalje jednaka.

Uspoređujući tarifne pakete, koji uz uslugu pristupa uključuju i određeni telefonski promet, i cijene po kojima se ti paketi nude privatnim i poslovnim korisnicima, može se doći do zaključka kako su isti gotovo identični. Iako gotovo svi operatori imaju zasebne ponude za privatne i poslovne korisnike, većina tarifnih paketa je ipak dostupna i privatnim i poslovnim korisnicima uz jednake ili slične cijene. Prilikom potpisivanja ugovora, operatori još uvijek dijele ove dvije vrste korisnika u zasebne skupine, ali u konačnici i jedni i drugi, ovisno o njihovim potrebama, mogu dobiti slične usluge bez značajnijih razlika. Privatni korisnici ne mogu direktno birati tarifne pakete koji su namijenjeni poslovnim korisnicima, ali iz razloga što je isti ili gotovo isti tarifni paket većinom ponuđen i privatnim korisnicima po sličnim ili istim cijenama i uvjetima, ne postoji ni realna potreba za takvim odabirom. Slična je situacija i s poslovnim korisnicima koji isključivo biraju tarifne pakete namijenjene poslovnim korisnicima, ali čije su cijene također vrlo slične ili jednake cijenama tarifnih paketa privatnih korisnika.

Slijedom svega navedenog, iako svjestan određenih razlika u potrebama privatnih i poslovnih korisnika i činjenice da operatori još uvijek razlikuju ove dvije vrste korisnika, HAKOM smatra da na strani potražnje ipak nije potrebno definirati dva zasebna tržišta, već da usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.1.3 Zamjenjivost na strani ponude

Zamjenjivost na strani ponude bila bi moguća u slučaju da operator koji ne pruža usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge i ne posjeduje vlastitu infrastrukturu, u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista istu počne i pružati. U slučaju usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji ne bi bilo moguće istu pružiti u kratkom vremenu iz razloga što, ako operator ne posjeduje vlastitu pristupnu infrastrukturu do krajnjeg korisnika, troškovi

kopanja, povlačenja medija i ostali troškovi i potrebne radnje su toliko zahtjevne da nije realno da se dogode u kratkom vremenu i budu brzi odgovor na malo, ali trajno povećanje cijena pa stoga HAKOM zaključuje da na strani ponude ne postoji dodatna zamjenska usluga u odnosu na usluge koje su već uključene na strani potražnje.

4.2 Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji

Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji obuhvaća sva područja u kojima određeni operatori pružaju usluge pod istim uvjetima, odnosno u kojima postoje istovrsni uvjeti tržišnog natjecanja.

U skladu sa Smjernicama o analizi tržišta i preporukama Europske komisije zemljopisna dimenzija mjerodavnog tržišta je većinom određena na osnovu pokrivenosti mrežom i postojanja jednakog pravnog i regulatornog okvira na određenom zemljopisnom području.

Slijedom svega navedenog, a uzimajući u obzir dimenziju usluga predmetnog tržišta, HAKOM smatra da je mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike u zemljopisnoj dimenziji u opsegu nacionalno, odnosno mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji čini cijeli teritorij Republike Hrvatske. Navedeni zaključak se temelji na činjenici da većina operatora koji pružaju uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji navedenu uslugu pružaju na cijelom teritoriju Republike Hrvatske. Isto tako, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetnu uslugu, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija, je isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

4.3 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta

Na temelju zamjenjivosti na strani ponude i potražnje, HAKOM je zaključio da mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike obuhvaća sljedeće usluge:

- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem IP protokola, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem analognog POTS priključka, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem kabelskih mreža, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem ISDN priključka, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa usluga.

Nadalje, HAKOM je odredio da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

5 Test tri mjerila na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike

S obzirom da tržište *pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike* nije sastavni dio Preporuke o mjerodavnim tržištima HAKOM može prethodno regulirati navedeno tržište jedino u slučaju da su na njemu istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

1. prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode
2. struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornoga tržišnog natjecanja unutar odgovarajućega vremenskog okvira
3. primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

U slučaju da su istodobno zadovoljena sva tri mjerila, HAKOM je u mogućnosti provesti analizu kojom se utvrđuje razina tržišnog natjecanja, odnosno utvrđuje se postoje li na tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom.

Uvodno, a prije analize svakog pojedinog mjerila HAKOM će obrazložiti novonastale okolnosti na tržištu koje, između ostalog, imaju utjecaj i na tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

Naime, AZTN je 19. ožujka 2014. uvjetno odobrio koncentraciju HT-a i Optime u trajanju od najviše četiri godine. Sukladno rješenju o uvjetno dopuštenoj koncentraciji HT-a i Optime, HT je bio dužan poštovati niz mjera kojima se osigurava neovisnost poslovanja Optime prema načelu nepristranosti te je nakon isteka tri godine bio dužan pokrenuti proces prodaje svih svojih dionica u Optimi.

Vezano uz navedeno, AZTN je 9. lipnja 2017. djelomično ukinuo rješenje iz 2014. i produljio rok trajanja koncentracije do 10. srpnja 2021. Naime, okolnosti koje se nisu mogle predvidjeti ni izbjeći te nisu ovisile o volji sudionika koncentracije, za posljedicu su imale da neke mjere i uvjeti rješenja iz 2014. nisu mogli biti ispunjeni u propisanim rokovima. Stoga se rješenjem AZTN-a iz lipnja 2017. određuju nove mjere, uvjeti i rokovi koje sudionici koncentracije moraju ispuniti u narednom razdoblju, s ciljem da se Optima očuva kao treći neovisni operator na mjerodavnom tržištu odnosno da se kroz postupak prodaje Optime otvori mogućnost stvaranja trećeg operatora na hrvatskom telekomunikacijskom tržištu.

Istim rješenjem AZTN obvezuje HT da u siječnju 2020. započne s postupkom prodaje svih svojih dionica Optime. Ukoliko se dionice Optime ne uspiju prodati najkasnije do 10. srpnja 2021., odnosno s istekom sedmogodišnjeg razdoblja upravljanja Optimom, kontrola HT-a nad Optimom automatski prestaje te HT sva upravljačka prava nad Optimom mora prenijeti na Zagrebačku banku ili treću osobu koja nije povezana s HT-om.

Osim gore navedena dva rješenja, AZTN je 9. lipnja 2017. donio rješenje kojim se ocjenjuje uvjetno dopuštenom koncentracija poduzetnika koja nastaje pripajanjem poduzetnika H1, poduzetniku Optima. Slijedom navedenog, od 1. kolovoza 2017. trgovačko društvo H1 je pripojeno društvu Optima na način da je Optima univerzalni pravni slijednik pripojenog

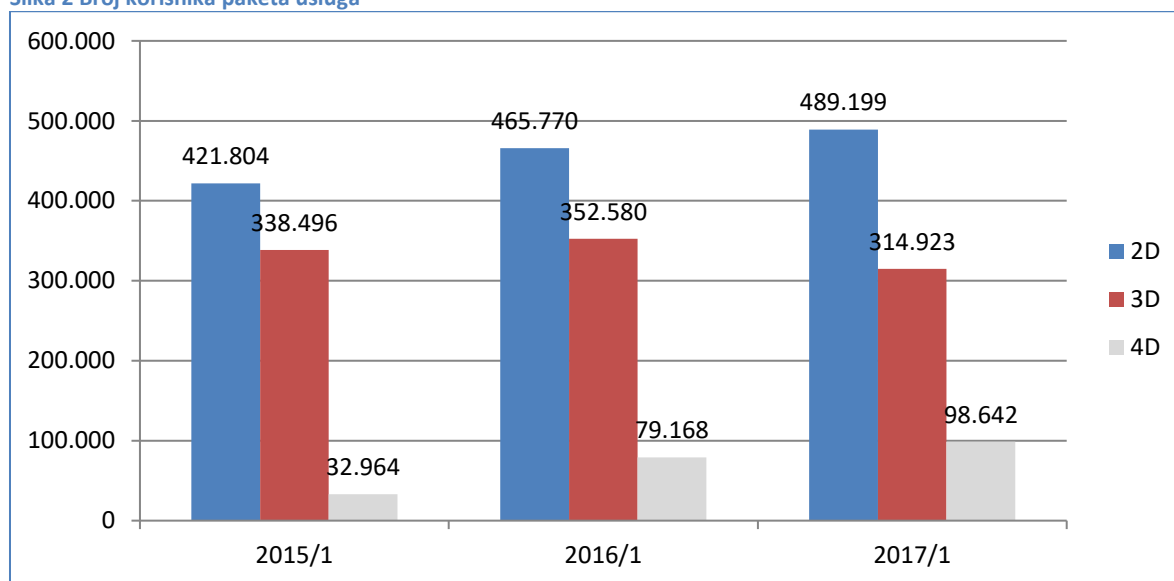
društva H1 koje prestaje postojati kao pravna osoba i operator javnih komunikacijskih usluga, dok Optima stupa u sve pravne odnose pripojenog društva.

Dodatno, HAKOM napominje kako su svemu gore navedenom prethodili su postupci predstečajnih nagodbi Optime i H1.

5.1 Prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode;

Promatrajući trenutnu situaciju na tržištu, uključujući i razdoblje od iduće 3 godine na koje se odnosi ova analiza tržišta, može se zaključiti kako se većina pretplatnika za javno dostupnu telefonsku uslugu odlučuje posredno, kroz pakete usluga koje operatori nude svojim korisnicima uz značajne popuste u kojima se telefonska usluga u nepokretnoj mreži nudi u kombinaciji s pristupom internetu i uslugom televizije i čiji broj kontinuirano raste. Prevladavajući način pružanja usluga u nepokretnim mrežama je širokopojasni pristup internetu što dokazuje kontinuirani rast prihoda ovog segmenta tržišta.

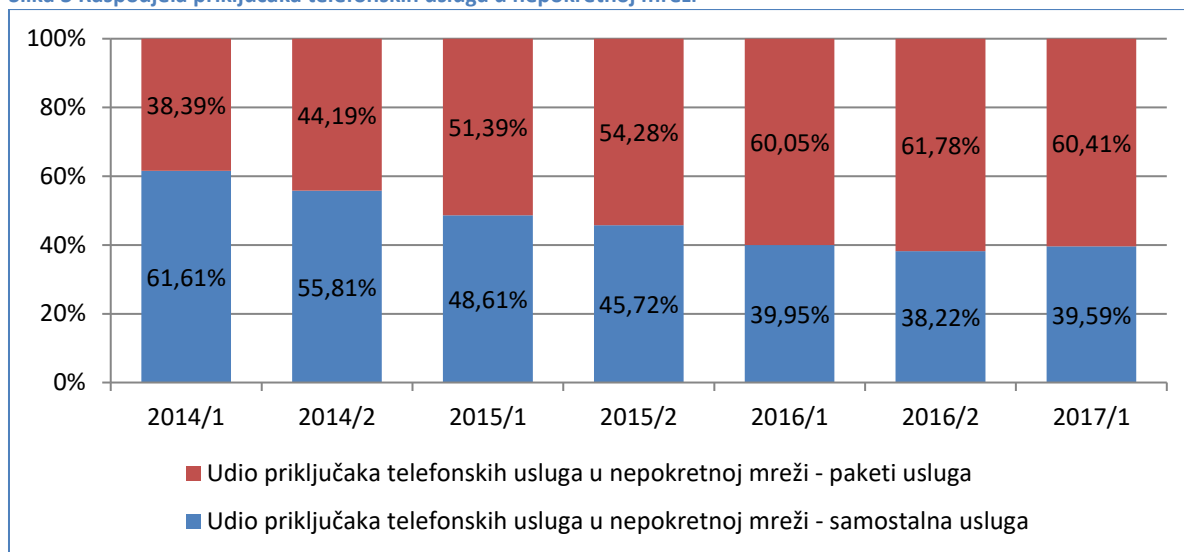
Slika 2 Broj korisnika paketa usluga



Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - usluge pristupa internetu

Zbog svega navedenog vidljivo je kako danas nije izgledno očekivati da će bilo koji operator poslovni plan temeljiti isključivo na javno dostupnoj telefonskoj usluzi, a što je možda bio slučaj u prethodnim razdobljima, odnosno prethodnim analizama tržišta koje je HAKOM proveo. Naime, od ukupnog broj priključaka javno dostupne telefonske usluge 60% priključaka se koristi u kombinaciji s nekom drugom uslugom.

Slika 3 Raspodjela priključaka telefonskih usluga u nepokretnoj mreži



Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži

Usprkos navedenom, HAKOM je mišljenja kako kod ovog kriterija nije jedino pitanje postoje li zapreke za ulazak na tržište, već je ključno može li odsustvo regulacije na ovom tržištu znatno otežati ili ugroziti Optimin (kupila H1) položaj na tržištu. Po mišljenju HAKOM-a ova analiza je ključna s obzirom da HT Optimom samo privremeno upravlja i da je HT, po rješenju AZTN-a, obvezan u siječnju 2020. započeti s postupkom prodaje svih svojih dionica Optime.

5.1.1 Strukturne zapreke ulaska na tržište

Kako bi krajnjim korisnicima mogao ponuditi uslugu pristupa, novi operator mora sam graditi pristupnu infrastrukturu do krajnjeg korisnika ili može koristiti pristupnu infrastrukturu drugog operatora. Gradnja vlastite pristupne infrastrukture je otežana i to prvenstveno zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja distributivne telekomunikacijske kanalizacije. Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost pristupne mrežne infrastrukture HT-a, te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugogodišnjeg razdoblja, odnosno u razdoblju kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje arhitekture HT-a nije ekonomski opravdano. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako na ovom tržištu postoji strukturna zapreka nadzora infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije.

Međutim, da bi se u potpunosti sagledao kriterij postojanja visokih zapreka razvoju infrastrukturne konkurencije, potrebno je analizirati i postojanje veleprodajnih ponuda putem kojih operatori mogu ostvarivanjem pristupa HT-ovoj mreži ponuditi javno dostupnu telefonsku uslugu, kao odgovarajuću maloprodajnu uslugu usluzi pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, a koje mogu dovesti do ublažavanja ili potpunog uklanjanja visokih zapreka ulasku na predmetno maloprodajno tržište.

Osim korištenjem usluge najma korisničke linije, operatori mogu javno dostupnu telefonsku uslugu korisnicima pružiti i korištenjem veleprodajnih usluga direktnog pristupa (*uslugom samostalnog virtualnog kanala za govor (VoIP), uslugom izdvojenog pristupa lokalnoj petlji*).

Međutim, nijedna od navedenih veleprodajnih usluga direktnog pristupa ne predstavlja zamjensku uslugu WLR usluzi i to zbog uglavnom visokih i nenadoknadivih pratećih troškova.

Usluga direktnog pristupa mreži (u koji ulazi i gradnja vlastite pristupne infrastrukture) zahtijeva od operatora veća ulaganja, a samim time dolazi i do rasta nenadoknadivih troškova. Iz navedenog proizlazi kako su nenadoknadivi troškovi veći u slučaju da operatori krajnjim korisnicima pružaju javno dostupnu telefonsku uslugu putem vlastite pristupne infrastrukture ili putem usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, nego ako istu pružaju putem WLR/CPS usluge. Što su nenadoknadivi troškovi veći to je postojanje visokih zapreka razvoju infrastrukturne konkurencije jače izraženo.

Nenadoknadivi troškovi koji postoje prilikom uspostave direktnog pristupa mreži kroz uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, koja operatorima omogućava pružanje kompletne lepeze usluga (*javno dostupna telefonska usluga, usluga širokopoljarnog pristupa Internetu, usluga IPTV-a*), sugeriraju kako je malo vjerojatno da će novi operatori izabrati ovu veleprodajnu uslugu kako bi krajnjim korisnicima pružali isključivo javno dostupnu telefonsku uslugu. Naime, veća je vjerojatnost da će operatori, koji krajnjim korisnicima žele ponuditi isključivo javno dostupnu telefonsku uslugu, odabrati indirektni pristup mreži putem WLR/CPS usluge iz razloga što taj, indirektni pristup mreži drastično smanjuje nenadoknadle troškove odnosno drastično smanjuje troškove ulaska novih operatora na tržišta i nuđenje javno dostupne usluge krajnjim korisnicima. Također, valja napomenuti kako u područjima gdje nije moguće pružiti uslugu pristupa ili isto nije isplativo za nove operatora zbog visokih troškova, dolazi do smanjenja mogućnosti za diverzifikacijom usluga od strane novih operatora koji su prisiljeni koristiti uslugu WLR-a.

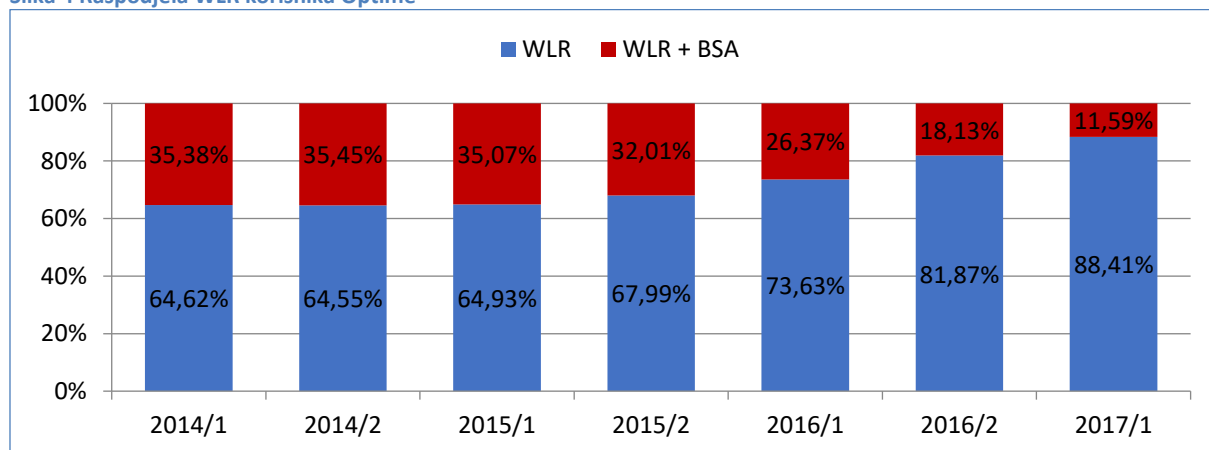
S obzirom da je u Republici Hrvatskoj WLR usluga jedina veleprodajna usluga na temelju koje ostali operatori mogu na isplativ način ponuditi korisnicima koji koriste isključivo javno dostupnu telefonsku uslugu na maloprodajnoj razini istu i ponuditi, HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, imao jak poticaj istu ne pružati.

Sve prihodno navedeno potrebno je promatrati kroz uvodni dio poglavlja 5.1. u kojima je HAKOM obrazložio novonastale okolnosti na tržištu. Nadalje, u ovom poglavlju HAKOM će pokazati koliko Optima (uključujući i H1 korisnike) ima korisnika kojima nudi samostalnu javno dostupnu telefonsku uslugu preko usluge najma korisničke linije i kolika je baza tih korisnika u ukupnoj bazi korisnika Optime.

Analizom dostupnih podataka utvrđeno je da korisnici samostalne javno dostupne telefonske usluge, kojima se usluga nudi preko usluge najma korisničke linije, predstavljaju 21% ukupnog broja priključaka javno dostupne telefonske usluge Optime. Pod ukupnim brojem priključaka uzimaju se u obzir svi priključci neovisno o tome nudi li Optima javno dostupnu telefonsku uslugu samostalno ili u paketu s nekim drugim uslugama. Po mišljenju HAKOM-a taj udio je dovoljno visok i potrebno ga je promatrati kroz nekoliko činjenica. Naime, u ovom poglavlju je HAKOM je pokazao kako ne postoji niti jedna usluga koja je zamjenska usluzi najma korisničke linije odnosno da u slučaju znatnijeg podizanja cijene navedene usluge Optima nema zamjensku uslugu preko koje bi nudio korisnicima isključivo javno dostupnu telefonsku uslugu. Nadalje, udio „samostalnih“ WLR priključaka u ukupnom broju WLR priključaka je 88% što samo dokazuje kako se ista prvenstveno koristi kako bi pružali samostalnu javno dostupnu

telefonsku uslugu. Činjenica da se smanjuje broj tih korisnika u apsolutnom iznosu samo pokazuje koliko je važno u budućem razdoblju dok HT ima upravljačka prava nad Optimom omogućiti regulaciju WLR usluge kako moguće dizanje cijene u slučaju odsustva regulacije ne bi ugrozilo poslovanje Optime i postupno migriranje Optiminih korisnika koji koriste samo javno dostupnu telefonsku uslugu na ostale usluge.

Slika 4 Raspodjela WLR korisnika Optime



Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži; Podatci prikupljeni od operatora elektroničkim putem u svrhu provođenja predmetnog postupka

Slijedom navedenog, HAKOM smatra da postojanje veleprodajnih ponuda na temelju kojih ostali operatori mogu krajnjim korisnicima ponuditi javno dostupnu telefonsku uslugu djelomično ublažava, ali ne uklanja u potpunosti visoke i trajne strukturne zapreke ulasku na mjerodavno tržište.

Nadalje, HT je vertikalno integrirani operator koji djeluje na maloprodajnoj i veleprodajnoj razini na svim tržištima na kojim pruža usluge te ima veću prednost u odnosu na konkurenciju.

Isto tako HT, preko Deutsche Telekom, ostvaruje povlašten pristup tržištima kapitala i novčanim izvorima na svjetskoj razini za razliku od alternativnih operatora, a bitno je napomenuti kako HT ima snažno i prepoznatljivo tržišno ime te već time ostvaruje prednost nad ostalim operatorima.

Zaključno, postojanje veleprodajnih ponuda ne uklanja visoke zapreke razvoja infrastrukturne konkurencije i visoki stupanj vertikalne integracije koji ima HT, već samo ublažava postojanje istih, ali ne u mjeri u kojoj u odsustvu regulacije ne bi bio ugrožen daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

Isto tako, kod ovog kriterija nije jedino pitanje postoje li zapreke za ulazak na tržište, već je ključno može li odsustvo regulacije znatno otežati ili ugroziti Optimin položaj na tržištu s obzirom na ranije opisane novonastale okolnosti.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da postoje visoke i trajne strukturne zapreke za ulazak na mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za

privatne i poslovne korisnike te kako će odsustvo regulacije na ovom mjerodavnom tržištu ugroziti Optimin položaj na istom.

5.1.2 Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište

Na temelju preporuke Europske komisije, pravne ili regulatorne prepreke ne ovise o ekonomskim uvjetima, već proizlaze iz pravnih, administrativnih ili ostalih sličnih mjera koje indirektno utječu na ulazak novih operatora na tržište.

Na temelju dokumenta izvještaja ERG-a, glavne pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište odnose se na sljedeće:

- potrebu za administrativnom odlukom, odnosno dozvolom, kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom;
- ograničenja i uvjete povezane uz uporabu radiofrekvencijskog spektra;
- utjecaj načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište.

a) potreba za administrativnom odlukom, odnosno dozvolom, kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom

Temeljem članka 31. ZEK-a, svaka pravna ili fizička osoba ima pravo postaviti, upotrebljavati i davati na korištenje elektroničku komunikacijsku mrežu te pružati elektroničke komunikacijske usluge na području RH bez pribavljanja posebnog ovlaštenja, odnosno u mogućnosti su navedene usluge pružati samo na temelju općeg ovlaštenja. Opće ovlaštenje podrazumijeva da su, sukladno članku 32. ZEK-a, obvezni 15 dana prije početka pružanja usluga obavijestiti u pisanom obliku HAKOM o svojoj namjeri.

b) ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra

Navedeni tip zapreke se ne odnosi na tržište koje je predmet ovog dokumenta.

c) utjecaji načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište

HAKOM smatra kako ne postoje nikakve odredbe, u zakonskim ili podzakonskim aktima, koje bi onemogućile operatora da ostvari ulazak na pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike i počne pružati usluge krajnjim korisnicima. Svaki operator može putem vlastite infrastrukture pružati uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike pri čemu ne postoji nikakva regulatorna zapreka ulasku na predmetno tržište.

5.1.3 Zaključak o prvom mjerilu

Na temelju činjenica iznesenih u prvom mjerilu, HAKOM zaključuje kako su na tržištu na pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike i dalje prisutne visoke i trajne strukturne zapreke za ulazak na tržište, dok zapreke pravne i regulatorne prirode na ovom tržištu ne postoje. Međutim, unatoč nepostojanju pravnih i

regulatornih zapreka, HAKOM smatra da je prisutnost strukturnih zapreka dovoljna za zaključak kako je na tržištu na pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike prvo mjerilo zadovoljeno.

5.2 Struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornoga tržišnog natjecanja unutar odgovarajućega vremenskog okvira;

Kako bi bio u mogućnosti prethodno regulirati određeno tržište, HAKOM mora dokazati da tržište u točno određenom trenutku i određenom budućem razdoblju ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju. Pravilna analiza ovog mjerila bi se trebala provesti tako da se utvrdi razina tržišnog natjecanja i pored postojanja mogućih zapreka za ulazak na tržište, a imajući na umu činjenicu da i tržište gdje postoje prepreke za ulazak na tržište može imati karakteristike po kojima teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira. Težnja razvoju održivog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira ne znači da će se isto dogoditi u vrlo kratkom razdoblju, već znači da je analizom utvrđeno da postoji određena dinamika tržišnih događaja i pokazatelja koja bi mogla dovesti do djelotvornog tržišnog natjecanja i bez prethodne regulacije.

HAKOM je mišljenja da se određeni trendovi koje Europska komisija uzima u obzir prilikom provođenja testa tri mjerila na ovom mjerodavnom tržištu bitno razlikuju od onih u RH. Jedna od glavnih pretpostavki na kojima Europska komisija temelji svoj zaključak o izostavljanju mjerodavnog tržišta započinjanja poziva u nepokretnoj mreži iz popisa tržišta podložnih prethodnoj regulaciji je pretpostavka da će zahtjevi za uslugama pristupa putem PSTN mreže postajati manje relevantni osobito uslijed migracije na all-IP mreže. Situacija u RH je bitno drugačija po tom pitanju. Naime, u RH je slučaj da je usluga WLR-a moguća i nakon prelaska na IP/IMS korištenjem MSAN POTS porta u mreži. Na taj način operatori mogu i u IP okruženju koristiti veleprodajnu WLR uslugu.

Stoga je HAKOM za potrebe donošenja zaključaka o drugom mjerilu, analizirao:

- Broj korisnika WLR usluge
- Broj korisnika samostalne javno dostupne telefonske usluge (tzv. *stand alone voice usluga*).

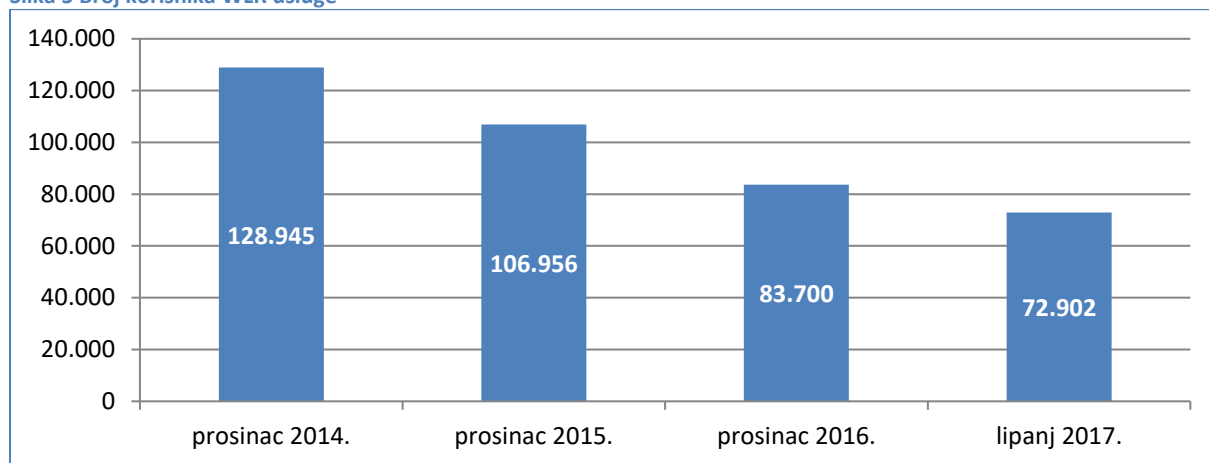
Prije ocjene teži li predmetno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike djelotvornom tržišnom natjecanju potrebno je uzeti u obzir i činjenicu da na ovom tržištu djelatnost elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga ne obavlja samo HT, već i Iskon i Optima.

Na temelju obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže koja mu je određena kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike HT od srpnja 2011. pruža operatorima veleprodajnu uslugu najma korisničke linije. S obzirom da ne iziskuje dodatne troškove ni ulaganja, ovu uslugu operatori koriste upravo kako bi krajnjim korisnicima na maloprodajnoj razini pružili uslugu pristupa u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge.

Iako je i u RH prisutan silazni trend korištenja WLR usluge, u kontekstu pružanja samostalne javne govorne usluge, broj WLR korisnika u RH je još uvijek značajan. Unatoč postojanju drugih veleprodajnih usluga temeljem kojih drugi operatori teoretski mogu ponuditi samostalnu govornu uslugu svojim korisnicima, jedino putem WLR usluge istu mogu ponuditi svojim korisnicima na isplativ način. Razlog tome je činjenica da ostale usluge direktnog pristupa (usluga samostalnog virtualnog kanala za govor (VoIP), usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji ne predstavljaju zamjensku uslugu usluzi WLR-a zbog visokih i nenadoknadivih pratećih troškova.

U razdoblju od zadnje 3 godine broj korisnika *standalone voice usluge* se smanjio, međutim i dalje postoji potreba za *standalone voice* paketom. Analizom dostupnih podataka može se utvrditi da su više od 1/3 priključaka²⁰ *stand alone voice* priključci što pokazuje da i dalje postoji stabilna baza korisnika kojima je potrebna isključivo *standalone voice* usluga.

Slika 5 Broj korisnika WLR usluge

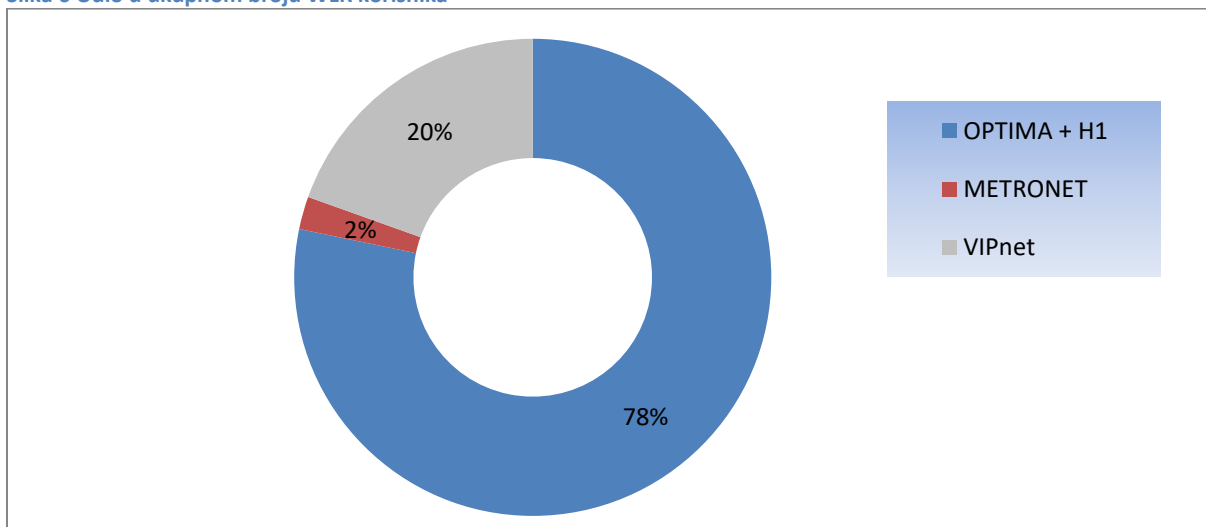


Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži

Nesporno je kako se broj korisnika WLR usluge smanjuje. Isto tako, nesporno je da su gotovo 80% korisnika WLR usluge korisnici društva pod kontrolom HT-a, odnosno društava nad kojima HT ima upravljačka prava do 2021. HAKOM je mišljenja kako je upravo zbog navedene činjenice i činjenice kako je provedba koncentracije iz rješenja AZTN-a privremena mjera s definiranim rokom provedbe, nužno poduzeti sve mjere da na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike ne bude ugroženo djelotvorno tržišno natjecanje.

²⁰https://www.hakom.hr/UserDocImages/2017/e_trziste/Tromjese%C4%8Dni%20usporedni%20podatci%20za%20tr%C5%BEi%C5%A1te%20elektroni%C4%8Dkih%20komunikacija%20RH_Q22017.pdf

Slika 6 Udio u ukupnom broju WLR korisnika



Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži

Upravo su zbivanja u protekle tri godine kojima je AZTN produžio upravljačka prava HT-a nad Optimom i dopustio pripajanje društva H1 Optimi glavni pokazatelj kako se tržišna moć HT-a na tržištu pristupa povećava te je samo to okrupnjavanje tvrtki pod HT-om glavni dokaz da tržište u prošlosti nije težilo djelotvornom tržišnom natjecanju te da bi se u odsustvu regulacije ta slika još više pogoršala u razdoblju od naredne tri godine.

Uzimajući u obzir da WLR uslugu koriste uglavnom društva nad kojima HT ima upravljačka prava, HAKOM je mišljenja kako bi HT, u odsustvu regulacije mogao ugroziti status prvenstveno operatora nad kojima ima upravljačka prava, a onda i ostalih operatora koji djeluju na tržištu, a samim time i daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja.

5.2.1 Zaključak o drugom mjerilu

Na temelju svih činjenica iznesenih u drugom mjerilu, HAKOM zaključuje kako tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike ne bi, u odsustvu regulacije, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju.

5.3 Primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu;

Na temelju dokumenta ERG-a²¹, regulatorno tijelo bi trebalo procijeniti je li primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljna da ukloni nedostatke koji postoje ili koji se mogu pojaviti na tržištu elektroničkih komunikacija.

Iako je rješenje o produljenju upravljačkih prava nad Optimom doneseno od strane AZTN-a i definira odgovarajuće mjere kako bi se uklonili negativni učinci koncentracije, HAKOM je kroz

²¹ ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

prvo i drugo mjerilo dokazao koliko je važna, zbog novonastalih okolnosti na tržištu, regulacija ovog mjerodavnog tržišta i u budućem razdoblju. Naime, na tržištu se mogu dogoditi situacije u kojima je pravovremena intervencija neophodna kako bi se spriječile ozbiljne ili nepopravljive štete koje mogu biti nanesene konkurenciji od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom. Slijedom navedenog, HAKOM je mišljenja kako u slučaju znatnijeg podizanja cijene WLR usluge ex post regulacija koju provodi AZTN ne može dovoljno brzo djelovati odnosno nije u mogućnosti pravovremeno otkloniti probleme koji se pojavljuju na tržištu.

5.3.1 Zaključak o trećem mjerilu

HAKOM zaključuje kako za mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike propisi o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija ne mogu na odgovarajući način omogućiti uklanjanje nedostataka na tržištu.

5.4 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o utvrđivanju je li mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji

Na temelju provedene analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je zaključio kako je *mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike*, podložno prethodnoj regulaciji.

Naime, iako navedeno tržište nije dio važeće Preporuke, nacionalna regulatorna tijela ovlaštena su i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, a ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji, ali uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

U skladu s navedenim, odnosno činjenicom da je HAKOM utvrdio kako je mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, podložno prethodnoj regulaciji, HAKOM će nastaviti postupak analize tržišta za mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, koji uključuje procjenu postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, utvrđivanje svih postojećih i potencijalnih prepreka razvoju djelotvornom tržišnom natjecanju kao i određivanja razumnih i opravdanih regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom, a što je detaljno opisano u poglavljima koja slijede.

6 Analiza tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike

6.1 Određivanje mjerodavnog tržišta

HAKOM je za potrebe provođenja postupka analize odredio mjerodavno tržište jednako kao u poglavlju 4.1. Slijedom navedenog, mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike obuhvaća sljedeće usluge:

- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem IP protokola, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa vezanih usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem analognog POTS priključka, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa vezanih usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem kabelskih mreža, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa vezanih usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa vezanih usluga;
- uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem ISDN priključka, neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa vezanih usluga.

Nadalje, HAKOM je odredio da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

7 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

7.1 Cilj i predmet analize tržišta

U skladu s mjerilima iz ZEK-a, a u okviru analize tržišta, HAKOM će ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom mjerodavnom tržištu te procijeniti postoje li na istom operatoru sa značajnom tržišnom snagom, o čemu će kasnije donijeti odgovarajuću odluku sukladno ZEK-u i mišljenju tijela nadležnog za zaštitu tržišnog natjecanja.

Smatra se da operator ima značajnu tržišnu snagu ako, pojedinačno ili zajedno s drugim operatorima, ima položaj koji odgovara vladajućem, što znači da se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora, HAKOM će izračunati tržišni udjel na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ga u skladu sa smjernicama Europske komisije o mjerodavnim tržištima te mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Nakon utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM će, sukladno prikupljenim podacima, a u skladu s mjerilima iz članka 55. ZEK-a procijeniti postoji li na navedenom tržištu operator sa značajnom tržišnom snagom koji se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

Prije procjenjivanja značajne tržišne snage na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike potrebno je uzeti u obzir činjenicu da na ovom tržištu iz HT Grupe²² djelatnost elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga ne obavlja samo HT, već i Iskon²³, Optima. Nadalje, AZTN je u svom rješenju naveo kako se sukladno članku 4. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja²⁴ poduzetnik Optima smatra poduzetnikom pod kontrolom poduzetnika HT-a iz čega proizlazi da se s aspekta propisa o zaštiti tržišnog natjecanja poduzetnici HT i Optima smatraju jednim gospodarskim subjektom.

Slijedom svega navedenog, uzevši u obzir da se HT, Iskon i Optima smatraju jednim gospodarskim subjektom HAKOM će u cilju ispravne procjene stvarne tržišne snage HT-a kao poduzetnika koji kontrolira drugog poduzetnika na istom mjerodavnom tržištu, u ovom slučaju Iskon i Optimu, kao i tržišne snage Iskona i Optime, odnosno ostalih operatora, gore navedena mjerila prikazati zajednički za HT, Iskon i Optimu te posebno za ostale operatore.

U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage operatora na mjerodavnom tržištu koje je predmet analize HAKOM će uzeti u obzir slijedeća mjerila:

²² Pod Grupom se smatraju HT, Iskon, Optima, Combis i KDS

²³ U 100%-tnom vlasništvu HT-a

²⁴ Člankom 4. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja propisano je kako se poduzetnikom pod kontrolom drugog poduzetnika smatra se poduzetnik u kojem drugi poduzetnik izravno ili neizravno ima više od polovice udjela ili dionica, koji može ostvarivati više od polovice glasačkih prava odnosno ima pravo na postavljanje više od polovice članova uprave, nadzornog odbora ili odgovarajućeg tijela za upravljanje i vođenje poslova

- tržišni udjel operatora,
- nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije,
- jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima,
- stupanj vertikalne integracije,
- ekonomije razmjera,
- ekonomije opsega,
- visokorazvijena distribucijska i prodajna mreža.

7.1.1 Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

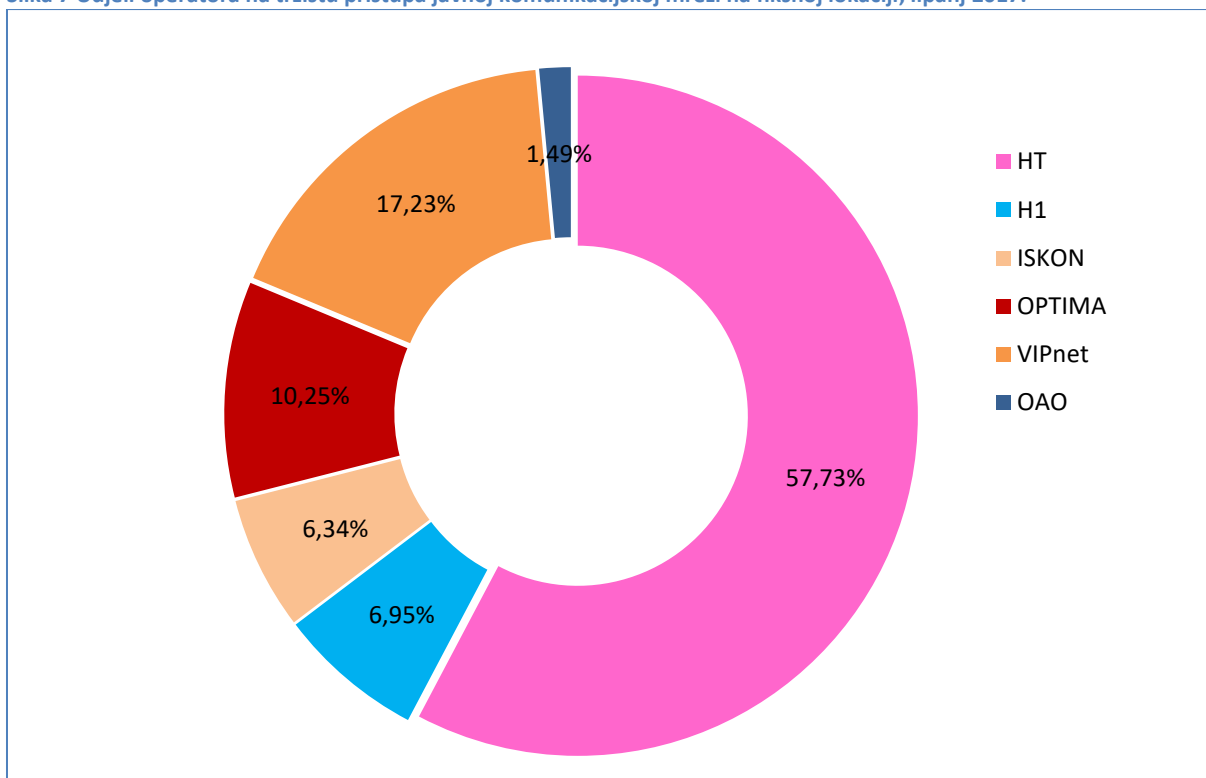
Tržišni udjel je mjerilo relativne veličine nekog poduzetnika na tržištu, izračunato na način da se utvrdi postotak u kojem taj poduzetnik sudjeluje u ukupnoj proizvodnji i/ili prodaji nekog proizvoda i/ili usluge na predmetnom tržištu u određenom razdoblju.

U skladu s mjerodavnim Smjernicama o analizi tržišta Europske komisije o mjerodavnim tržištima i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, tržišni udjel smatra se ključnim mjerilom u procjenjivanju značajne tržišne snage operatora. Međutim, iako je malo vjerojatno da će operator koji nema značajan tržišni udjel imati vladajući položaj, prema Smjernicama Europske komisije, visok tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na određenom tržištu.

Sukladno praksi donošenja odluka od strane Europske komisije, u situaciji u kojoj operator ima tržišni udjel iznad 40%, sumnja se na postojanje pojedinačne značajne tržišne snage, iako Europska komisija sumnja na postojanje vladajućeg položaja i kod nižih tržišnih udjela. Nadalje, prema utvrđenoj sudskoj praksi, tržišni udjel koji premašuje 50%, je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja vladajućeg položaja.

Isto tako, smatra se da operator koji na određenom tržištu ima visok tržišni udjel, uživa vladajući položaj, ukoliko je njegov tržišni udjel stabilan kroz promatrano razdoblje. Činjenica da se tržišni udjel operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu postupno smanjuje ukazuje da tržište postaje konkurentnije, međutim ne isključuje postojanje značajne tržišne snage na istom. S druge strane, promjenjivi tržišni udjeli pokazatelji su pomanjkanja tržišne snage na mjerodavnom tržištu.

Slika 7 Udjeli operatora na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, lipanj 2017.

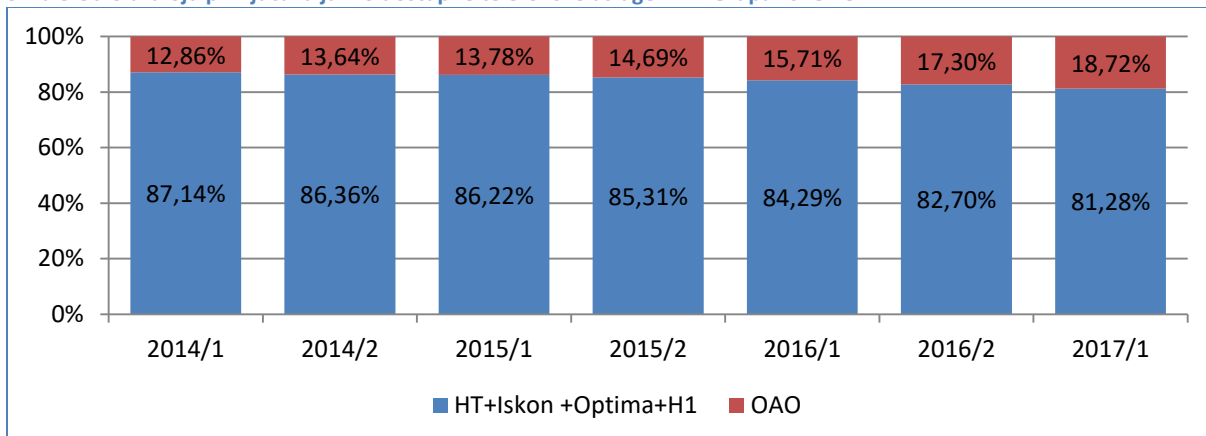


Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži

U skladu s utvrđenom dimenzijom usluga i zemljopisnom dimenzijom mjerodavnog tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, podatci prikupljeni upitnicima ukazuju na visok tržišni udjel HT-a i društva pod kontrolom Iskona i Optime.

Na kraju lipnja 2017. tržišni udjel HT-a iznosio je 57,73%, dok je tržišni udjel društva pod kontrolom, Iskona za isto razdoblje iznosio 6,34%, Optime 10,25% i H1 6,95%. Sukladno navedenom, a uzevši u obzir činjenicu kako se s aspekta propisa o zaštiti tržišnog natjecanja isti smatraju jednim gospodarskim subjektom te zaključka kako je, u svrhu ispravne procjene tržišne snage potrebno njihove tržišne udjele promatrati zajedno, može se zaključiti kako je tržišni udjel HT-a i društva pod kontrolom Iskona i Optime (uključujući i H1 korisnike) u lipnju 2017. iznosio 81,28%, dok ostali operatori zajedno dostižu 18,72% ukupnog broja priključaka javno dostupne telefonske usluge. Naime, tržišni udjel Vipnet-a iznosio je 17,23%, slijede ga sa značajno manjim udjelima Metronet Telekomunikacije, Terrakom, Magić telekom i ostali. S obzirom na utvrđeni nerazmjernost u tržišnom udjelu prema broju priključaka, HAKOM smatra opravdanim, te će za potrebe daljnje analize i donošenja zaključaka o pojedinačnoj značajnoj tržišnoj snazi operatora i određivanja regulatornih obveza, kao i svih pripadajućih međusobnih usporedbi i odnosa među operatorima na tržištu, u nastavku dokumenta promatrati s jedne strane HT i društva pod kontrolom Iskon i Optimu, a s druge strane ostale operatore zajedno.

Slika 8 Udio u broju priključaka javno dostupne telefonske usluge – HT Grupa vs. OAO



Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži

Slika prikazuje tržišni udjel HT-a, Iskona, Optime i H1, koji je na kraju lipnja 2017. Iznosio 81,28%. U promatranom razdoblju ostali operatori su postupno povećavali svoj tržišni udjel koji je u istom razdoblju iznosio 18,72%. U skladu s navedenim, broj priključaka, odnosno tržišni udjel HT-a i društva pod kontrolom Iskona, Optime i H1 kroz promatrano razdoblje postupno se smanjuje, međutim, i dalje ostaje izrazito visok. HAKOM ocjenjuje kako prikazani trend ocrta naznake da tržište postupno postaje konkurentnije, pritom nedvosmisleno ukazujući na značajnu tržišnu snagu HT-a i društva pod kontrolom Iskona i Optime.

Potrebno je istaknuti kako se prikupljeni podaci odnose na razdoblje dok Optima nije bila dio HT grupe (prvo polugodište 2014.) kao i na razdoblje dok H1 nije postao Optima, također dio HT grupe. Međutim, sukladno načelu predviđanja budućih okolnosti (eng. *Forward Looking Principle*), kojeg HAKOM mora primjenjivati u ovom postupku, potrebno je ove podatke razmotriti u vidu budućeg zajedničkog djelovanja cijele HT grupe. Zbog toga su tržišni udjeli svih članica grupe prikazani kao udjel jednog gospodarskog subjekta.

Nadalje, važno je naglasiti kako visoki tržišni udjel nije jedino i odlučujuće mjerilo u procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage, tržišni udjel jedino može ukazati na mogućnost postojanja značajne tržišne snage pojedinog operatora. Isto tako, iz Smjernica Europske komisije proizlazi da: „*dominantna pozicija može proisteci iz kombinacije mjerila za određivanje značajne tržišne snage, koji uzeti u obzir odvojeni možda ne bi bili odlučujući*“. Sukladno navedenom, HAKOM je mišljenja kako treba uzeti u obzir i druga mjerila kako bi utvrdilo postoji li na određenom tržištu operator koji djeluje neovisno o konkurenciji i korisnicima.

Uzimajući u obzir prethodno navedeno, HAKOM je poduzeo temeljitu i sveobuhvatnu analizu gospodarskih karakteristika mjerodavnog tržišta prije donošenja konačnog zaključka o postojanju značajne tržišne snage.

7.1.2 Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije

Smjernice Europske komisije o analizi tržišta i procjeni značajne tržišne snage napominju da je nadzor infrastrukture koja se ne može lako replicirati važan kriterij za procjenu postojanja značajne tržišne snage. To je vidljivo u slučaju kada je infrastruktura isključivo ili pretežno u vlasništvu određenog poduzetnika i postoje visoke i nepremostive prepreke povezane s repliciranjem takve infrastrukture, a pristup potrebnoj infrastrukturi je neophodan za pružanje određenog proizvoda ili usluge.

Vlasništvo nad infrastrukturom može bivšem monopolisti donijeti troškovnu prednost dok vrijeme i trošak povezan s repliciranjem takve infrastrukture predstavlja za druge operatore značajnu prepreku za ulazak na tržište. Vlasnik infrastrukture može još dodatno proširiti svoju tržišnu snagu na horizontalno ili vertikalno povezana tržišta.

Drugi operator koji želi konkurirati HT-u kod pružanja usluge pristupa morao bi izgraditi pristupnu mrežu koja ima kapacitet za pružanje veleprodajnih usluga pristupa i trebao bi biti motiviran da to učini. Kapitalna ulaganja potrebna za izgradnju i stavljanje u uporabu pristupne mrežne infrastrukture su izuzetno visoka i zahtijevaju detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povrata uloženi sredstava. Ulazak na tržište zahtijeva od novih operatora značajna ulaganja i to većinom u obliku nenadoknadivih troškova, koje operatori neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha i izlaska s tržišta.

Gradnja vlastite pristupne infrastrukture je otežana ne samo zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe izgradnje kabelske kanalizacije, već i radi dalje prisutnih poteškoća potrebnih dozvola za izgradnju vlastite pristupne infrastrukture.

Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a, te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a nije ekonomski opravdano.

Razmatrajući do koje mjere HT-ova kontrola nad pristupom infrastrukturom djeluje kao prepreka ulasku na tržište, HAKOM je razmatrao može li sposobnost nekog operatora da investira u vlastitu infrastrukturu i pruža uslugu pristupa za vlastite potrebe utjecati na ponašanje HT-a na tržištu. Investiranje u vlastitu infrastrukturu od strane alternativnih operatora je primjer repliciranja HT-ove mreže i mogao bi utjecati na ponašanje HT-a na tržištu, no takvo investiranje je ograničeno u opsegu i čini mali dio ukupne pristupne mreže.

Nadalje, HT raspolaže infrastrukturom koja omogućuje pristup preko bakrene parice do najvećeg broja krajnjih korisnika u Republici Hrvatskoj čak i na onim područjima gdje je pristup krajnjim korisnicima otežan.

HAKOM je mišljenja da ulazak na tržište pristupa koje je predmet ovog dokumenta zahtijeva značajna ulaganja u izgradnju pristupne mreže koja su uglavnom nenadoknadivi troškovi te predstavljaju ograničenje ulasku iz razloga što obeshrabruju potencijalne operatore u ulasku na navedeno mjerodavno tržište jer će izgradnja pristupne mreže biti ekonomski isplativa samo u onim područjima gdje se može očekivati široka gustoća i broj korisnika.

Nadalje, ulaganje u mreže nove generacije, odnosno povlačenje svjetlovodnih kabela unutar

postojeće pristupne infrastrukture, zauzima mali udjel u ukupnim troškovima gradnje pristupne infrastrukture, s obzirom da troškovi kopanja zauzimaju oko 50-80% u ukupnim troškovima izgradnje pristupne infrastrukture. Stoga, HAKOM smatra da će ulaganjima u pristupnu svjetlovodnu mrežu HT dodatno jačati svoj tržišni položaj, s obzirom da u većini slučajeva već ima izgrađenu pristupnu infrastrukturu unutar koje će povući pristupnu mrežu na temelju svjetlovodnog kabela, a što mu daje prednost nad novim operatorima.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra, kako u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, niti jedan operator neće moći u potpunosti replicirati mrežnu infrastrukturu HT-a i to u mjeri u kojoj bi mogao ugroziti njegov tržišni položaj na mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži koji se pruža na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike. Štoviše, na temelju nadzora infrastrukture, HT ulaganjima u svjetlovodnu pristupnu mrežu dodatno jača svoj tržišni položaj.

7.1.3 Jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima

Jednu od značajnijih prepreka za ulazak na tržište novim operatorima predstavlja njihov otežan pristup kapitalu i novčanim izvorima. Zbog nepostojanja prepoznatljivog tržišnog imena (eng. *brand*) sa strane novih operatora, koje bi osiguralo lako pridobivanje novih korisnika i tako poboljšao izgled novih operatora za uspješno poslovanje i ostvarivanje dobiti u dogledno vrijeme, a što su sve preduvjeti dobivanja kapitala pod povoljnijim uvjetima, novi operatori su izloženi visokoj zapreci za ulazak na tržište.

Nasuprot njima, HT, koji je u vlasništvu Deutsche Telekoma, ostvaruje zbog svoje vlasničke strukture i etabliranog tržišnog imena vrlo jednostavan i povlašten pristup tržištima kapitala i novčanim izvorima na međunarodnoj razini, što mu daje značajnu prednost u odnosu na ostale operatore i mogućnost za zlouporabu položaja praksom istiskivanja marže, kako bi zadržao ili povećao svoj udjel na tržištu.

Nadalje, zbog neetabliranog tržišnog imena, ostali operatori su prisiljeni ulagati jako puno novca u marketing kako bi privukli nove korisnike, što dodatno povećava njihovu potrebu za kapitalom.

Zbog specifične situacije u Hrvatskoj, u kojoj Iskon i Optima također nude usluge na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, a pod kontrolom su HT-a, postoji velika mogućnost za zlouporabu položaja politikom istiskivanja marže uz povlaštenu pristup kapitalu.

HAKOM je mišljenja da Iskon i Optima zbog jednostavnog ili povlaštenog pristupa kapitalu ili novčanim izvorima imaju značajnu prednost u odnosu na ostale operatore na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i veliku mogućnost za zloupotrebu položaja praksom istiskivanja cijena, kako bi zadržali postojeći ili čak povećali tržišni udjel sebi i svom vladajućem društvu.

Zbog svega gore navedenog, HAKOM je mišljenja da HT i društva pod kontrolom Iskon i Optima zbog jednostavnog ili povlaštenog pristupa tržištima kapitala ili novčanim izvorima imaju

značajnu prednost u odnosu na ostale operatore na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji.

7.1.4 Stupanj vertikalne integracije

Vertikalna integracija podrazumijeva operatora koji je prisutan na više različitih, vertikalno povezanih, veleprodajnih i maloprodajnih tržišta.

Vertikalna integracija se, sukladno Smjernicama o analizi tržišta, tretira kao zauzimanje tržišne moći. Takvo zauzimanje tržišne moći je pokušaj istiskivanja konkurencije s potencijalno konkurentnog tržišta ili samo ometanje konkurencije pri ulasku na tržište.

Od svih operatora na predmetnom tržištu, samo je HT vertikalno integrirani operator na cijelom području Republike Hrvatske dok su operatori kabelskih mreža vertikalno integrirani, ali na puno užem geografskom području. S obzirom da su operatori kabelskih mreža vertikalno integrirani samo na užem geografskom području, korištenje prednosti koja proizlazi iz njihove vertikalne integracije ograničeno je samo na to uže područje. Temeljem navedenog, a uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području Republike Hrvatske, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju HT-u značajnu prednost u odnosu na druge operatore na maloprodajnom tržištu, uključujući i operatore kabelskih mreža, iz čega se zaključuje kako HT ima visoki stupanj vertikalne integracije koja dodatno jača tržišnu poziciju istog i posljedično slabi tržišnu poziciju ostalih operatora na tržištu. Također, na maloprodajnim tržištima pristupa javnoj komunikacijskoj mreži i javno dostupne telefonske usluge koja se pruža na fiksnoj lokaciji djeluju i trgovačka društva Iskon i Optima koja su društva pod kontrolom HT-a.

Prema trenutno zastupljenoj praksi, operatori koji koriste HT-ove veleprodajne usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i veleprodajnog širokopojasnog pristupa internetu, uz uslugu pristupa, krajnjim korisnicima istovremeno pružaju i javno dostupnu telefonsku uslugu. Osim toga, operatori koji koriste HT-ovu veleprodajnu uslugu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja usluge maloprodajne usluge predodabira operatora (javno dostupna telefonska usluga), navedenu uslugu u sve većoj mjeri dopunjavaju s uslugom najma korisničke linije kako bi krajnjim korisnicima mogli ispostaviti jedan račun za uslugu pristupa i javno dostupnu telefonsku uslugu.

Uzevši u obzir prethodno opisanu vezu između usluge pristupa i javno dostupne telefonske usluge, HAKOM smatra kako vertikalna integracija omogućava HT-u (direktno ili indirektno) prenošenje značajne tržišne snage s navedenih veleprodajnih tržišta na predmetno maloprodajno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži. Mogućnosti prenošenja značajne tržišne snage su u velikoj mjeri minimizirane postojećom regulacijom na prethodno navedenim veleprodajnim tržištima, međutim nisu u potpunosti uklonjene. Primjerice, HT bi i uz postojeću regulaciju na veleprodajnim tržištima, mogao istiskivanjem marže na maloprodajnom tržištu novim operatorima otežati pružanje konkurentnih usluga što bi posljedično dovelo do pada njihove prodaje i prihoda kao i slabljenja njihovih tržišnih položaja. Osim toga, u odsustvu regulacije predmetnog tržišta, HT bi mogao odbiti pružati uslugu najma korisničke linije i sl.

Zbog prethodno navedenog, HAKOM smatra kako, postojanje veleprodajnih usluga, kao što su najam korisničke linije (WLR) i najam posebnog virtualnog kanala za govor (VoIP), putem kojih

operatori mogu ostvariti pristup mreži bivšeg monopolista, tek djelomično ublažava postojanje visokog stupnja vertikalne integracije HT-a.

7.1.5 Ekonomije razmjera

Ekonomije razmjera (eng. *Economies of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje. Važne su zbog ostvarivanja troškovnih prednosti iz veličine pojedinih poslovnih operacija, odnosno, u industrijama gdje je efekt ekonomija razmjera veći, veće poduzeće uvijek ima troškovne prednosti nad malim poduzećem. Mogućnost osiguravanja nižih troškova, i zbog toga postizanje nižih cijena, čini važan izvor konkurentске prednosti na tržištima gdje je cjenovna konkurencija glavni oblik suparništva među poduzećima.

HT je dugo godina bio jedini operator koji je pružao pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, a samim time i javno dostupnu telefonsku uslugu u nepokretnoj mreži, krajnjim korisnicima na području Republike Hrvatske i kao takav, zbog velike korisničke baze, uživa prednosti ekonomije razmjera pružajući navedene usluge. Iz navedenog slijedi kako je jedinični trošak HT-a za pružanje navedenih usluga puno niži od troška koji će za istu uslugu imati operator koji tek ulazi na tržište. Naime, trošak usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji operatora koji koriste veleprodajnu uslugu je po broju pristupa uvijek isti, bez obzira koliko ima korisnika. Za razliku od ostalih operatora, u slučaju HT-a, ukupni trošak usluge po jedinici pružanja usluge pada u odnosu na ostvareni broj pristupa.

Isto tako, a kako je i u prijašnjim poglavljima već i navedeno, HT ima najveću bazu korisnika i najrašireniju mrežu, odnosno infrastrukturu koju je teško duplicirati, iz čega proizlaze osnovne prednosti HT-a vezane za ekonomije razmjera.

Budući da HT, iz razloga što ima nadzor nad infrastrukturom koju je teško duplicirati, većinu usluga pruža putem vlastite mreže (za vlastite potrebe; eng. *self supply*), a ostali operatori, većinu usluga kupuju na veleprodajnoj razini, lako je zaključiti da je HT u poziciji u kojoj može koristiti prednosti ekonomije razmjera, dok kod ostalih operatora to nije slučaj.

7.1.6 Ekonomije opsega

Ekonomije opsega (eng. *Economies of scope*) nastaju smanjivanjem prosječnih proizvodnih troškova koje se može postići ako poduzeće proizvodi određen broj usko povezanih proizvoda ili usluga. Ekonomije opsega postoje ako su ukupni troškovi proizvodnje dvaju ili više proizvoda manji nego proizvodnja istih proizvoda u odvojenim pogonima ili poduzećima. Navedeno predstavlja ekonomiju ušteda na troškovima do kojih dolazi objedinjenim izvođenjem velikog broja različitih aktivnosti unutar iste tvrtke, odnosno u slučaju sektora elektroničkih komunikacija, korištenjem iste mrežne infrastrukture za pružanje niza različitih maloprodajnih usluga.

Ekonomije opsega se odnose na potencijalne prednosti operatora dobivene ponudom različitih proizvoda i usluga zajedno. HT je kroz godine razvio mrežu te na cijelom teritoriju Republike Hrvatske putem raširene distributivne mreže nudi širok spektar usluga velikom krugu korisnika. U proteklom razdoblju značajan je trend rasta korisnika kojima HT pruža uslugu širokopojasnog pristupa internetu i IP televizije. Svojom prisutnošću na velikom broju

tržišta kroz dugi niz godina, HT koristi prednost ekonomije opsega u većoj mjeri od ostalih operatora.

Isto tako, i ostali operatori pružaju krajnjim korisnicima vezane usluge temeljene na IP tehnologiji (pristup internetu, IPTV, javno dostupna telefonska usluga) putem istih mrežnih elemenata, zbog čega možemo zaključiti da su prisutni na velikom broju tržišta. Međutim, zbog slabo rasprostranjene vlastite pristupne mreže i male korisničke baze, ne mogu u potpunosti uživati koristi ekonomije opsega.

Slijedom svega navedenog, jasno je da HT uživa prednosti ekonomije opsega budući da ima najrašireniju pristupnu mrežu, odnosno infrastrukturu koju je teško duplicirati te koja mu omogućava istovremenu prisutnost na više različitih tržišta, na kojima korisnicima objedinjeno pruža više različitih usluga putem iste, mrežne infrastrukture, odnosno istih mrežnih elemenata.

7.1.7 Visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža

HT je bivši monopolist koji je uspio razviti jaku distribucijsku i prodajnu mrežu svojih proizvoda, između ostalog, i zbog svoje dugogodišnje prisutnosti na ovim prostorima, etabliranog tržišnog imena te jake pregovaračke moći koja mu omogućuje da puno lakše i brže od svojih konkurenata dolazi do najpoželjnijih prodajnih kanala i lokacija pod najpovoljnijim uvjetima. Uzimajući u obzir i činjenicu postojanja ekonomije opsega, zbog koje je distributivni kanal za novu uslugu puno lakše uspostaviti preko kanala za već postojeću uslugu i ušteda koje je moguće ostvariti korištenjem jednog kanala za distribuiranje više usluga, HT ima značajnu prednost u odnosu na ostale konkurente koji su zbog svog neetabliranog tržišnog imena, slabije pregovaračke moći i veličine u podređenom položaju u odnosu na HT.

Investicije u infrastrukturu i logistiku, kao i napredna softverska rješenja kao podrška distribuciji proizvoda i usluga, HT-u su znatno olakšane zbog njegove veličine i pregovaračke moći u odnosu na konkurenciju.

Jaka, moderna i rasprostranjena distribucijska mreža pridonose povećanju poslovne učinkovitosti HT-a koji na taj način još više jača svoju poziciju na tržištu, dok je ostalim operatorima na tržištu jačanje vlastite pozicije ili samo zadržavanje iste znatno teže postići zbog nedostatka ekonomije opsega, nedovoljno etabliranog tržišnog imena te odsutnosti povlaštenog pristupa izvorima kapitala.

7.2 Zaključak o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i ocjena djelotvornosti tržišnog natjecanja

Na temelju analize mjerila iz članka 55. ZEK-a koja je HAKOM promatrao zajedno za HT, Iskon i Optimu s obzirom da se isti smatraju jednim gospodarskim subjektom, HAKOM je došao do zaključka da HT sa društvima pod kontrolom Iskonom i Optimom ima status operatora za značajnom tržišnom snagom.

Temeljem navedenog, HAKOM određuje operatora HT sa svojim društvima pod kontrolom Iskonom i Optimom operatorima sa značajnom tržišnom snagom. HAKOM će prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja (navedeno je obrađeno u poglavlju 8 ovog dokumenta) promatrati zasebno za HT, a zajedno za Iskon i Optimu. Na temelju utvrđenih prepreka, HAKOM će operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti odgovarajuće regulatorne obveze.

Na temelju provedene analize, a u skladu s navedenim u prethodnom odlomku, HAKOM je utvrdio da na mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike ne postoji djelotvorno tržišno natjecanje te da trgovačko društvo HT sa društvima pod kontrolom Iskonom i Optimom ima značajnu tržišnu snagu na tom mjerodavnom tržištu, odnosno da ima položaj koji odgovara vladajućem položaju, što znači da se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

HAKOM je postojanje značajne tržišne snage trgovačkog društva HT sa društvima pod kontrolom Iskonom i Optimom utvrdio na temelju visokog tržišnog udjela istih koji je u promatranom razdoblju relativno stabilan i trenutno iznosi 81,28%. Nadalje, HAKOM je navedeni zaključak potkrijepio i ostalim mjerilima iz članka 55. ZEK-a i to: nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima, stupanj vertikalne integracije, ekonomije razmjera, ekonomije opsega te visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža. HAKOM smatra kako analiza drugih mjerila nije potrebna, odnosno kako bi analiza istih, pored gore obrađenih, također dovela do zaključka da HT sa društvima pod kontrolom Iskonom i Optimom ima značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

8 Prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike

U ovom poglavlju će se analizirati sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na mjerodavnom tržištu. Osnovni cilj analize prepreka je određivanje regulatornih obveza koje će najefikasnije ukloniti uočene prepreke, što bi u konačnici trebalo dovesti do uklanjanja prepreka ulasku na tržište i razvoja konkurencije na tržištu, sve s ciljem očuvanja interesa krajnjih korisnika.

HAKOM je, kao što je i navedeno u sedmom poglavlju ovog dokumenta, zaključio da na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike HT i društva pod kontrolom Iskon i Optima imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom iz čega proizlazi zaključak kako je struktura tržišta takva da, u odsustvu regulacije, ne bi težila razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja.

Prema dokumentu ERG²⁵ (06) 33 u europskoj regulatornoj praksi postoji 27 uobičajenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su prepoznate u praksi. Većina prepreka je temeljena na iskustvima regulatornih tijela i pokazuje stvarne situacije u sektoru elektroničkih komunikacija, no isto tako nacionalno regulatorno tijelo ništa ne sprječava u prepoznavanju mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja izvan zadanog okvira, a koje su specifične za određenu državu ili određeno tržište.

Kako bi regulatorno tijelo bilo u mogućnosti izabrati regulatorne obveze koje će najbolje riješiti prepoznate prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu/tržištima, osnovno je utvrditi uzrok odnosno izvor značajne tržišne snage operatora.

Kod određivanja regulatornih obveza, a u skladu s dokumentom ERG-a, HAKOM nije radio razliku između prepreka koje su se već dogodile u praksi na ovom mjerodavnom tržištu i onih koje bi se u odsustvu regulacije mogle dogoditi. Drugim riječima, za određivanje regulatornih obveza nije bitno je li se određena prepreka dogodila u praksi ili je HAKOM tek predvidio mogućnost pojavljivanja određene prepreke u budućnosti.

Slijedom navedenog, HAKOM je u nastavku dokumenta detaljno obradio prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koje je, zbog kriterija kojima se dokazalo postojanje značajne tržišne snage, podijelio na prepreke koje se na mjerodavnom tržištu mogu pojaviti kao posljedica iskorištavanja vladajućeg položaja ovisno ostvaruju li se putem HT-a ili društva pod kontrolom Iskona i Optime.

²⁵ ERG (06) 33

8.1 Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koje su posljedica iskorištavanja statusa operatora sa značajnom tržišnom snagom HT-a

8.1.1 Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

8.1.1.1 Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa

U europskoj sudskoj praksi odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa se ne odnosi samo na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom u potpunosti odbija pružiti/ponuditi veleprodajnu uslugu, nego i na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom spreman ponuditi uslugu, ali pod nerazumnim/neopravdanim uvjetima²⁶. U ovom dijelu se obrađuje samo potpuno odbijanje dogovora ili uskraćivanje pristupa (putem određene veleprodajne usluge), dok se drugi dio iz navedenog primjera obrađuje pod ostalim preprekama razvoju tržišnog natjecanja kao što su neopravdani zahtjevi i sl.

Kao što je i definirano u dijelu dokumenta u kojem se obrađuje značajna tržišna snaga, pri određivanju značajne tržišne snage, kao i prepreka razvoju tržišnog natjecanja, važno je definirati izvor značajne tržišne snage. Na tržištu koje je obrađeno ovim dokumentom izvor značajne tržišne snage HT-a je široko razvijena pristupna mreža i pristup velikom broju krajnjih korisnika.

Operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom veleprodajnom tržištu može prenijeti svoju tržišnu snagu na maloprodajnu razinu na način da odbije dogovor ili uskrati pristup operatorima koji se na maloprodajnoj razini natječu s njegovim maloprodajnim dijelom ili društvima pod kontrolom. Takvo ponašanje posebice predstavlja prepreke razvoju tržišnog natjecanja u slučajevima kada operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnoj razini pruža uslugu koja je neophodna drugim operatorima pri pružanju usluge na povezanom maloprodajnom tržištu.

Kako je HAKOM u poglavlju 7.2. ovog dokumenta utvrdio da je u Republici Hrvatskoj HT sa društvima pod kontrolom Iskonom i Optimom operator sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu, te da je HT vertikalno integrirani operator koji je prisutan na veleprodajnim tržištima pristupa, HAKOM smatra da bi HT, u odsustvu regulacije, imao interes uopće ne ponuditi operatorima ili pak ponuditi pod nerazumnim uvjetima odgovarajuću veleprodajnu uslugu na temelju koje bi ostali operatori mogli svojim korisnicima ponuditi uslugu pristupa u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge na maloprodajnoj razini. Opisana situacija dovela bi do otežanog daljnjeg razvoja djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnom tržištu, s obzirom da ostali operatori ne bi bili u mogućnosti krajnjem korisniku ponuditi uslugu pristupa u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, kao što to svojim korisnicima nudi HT.

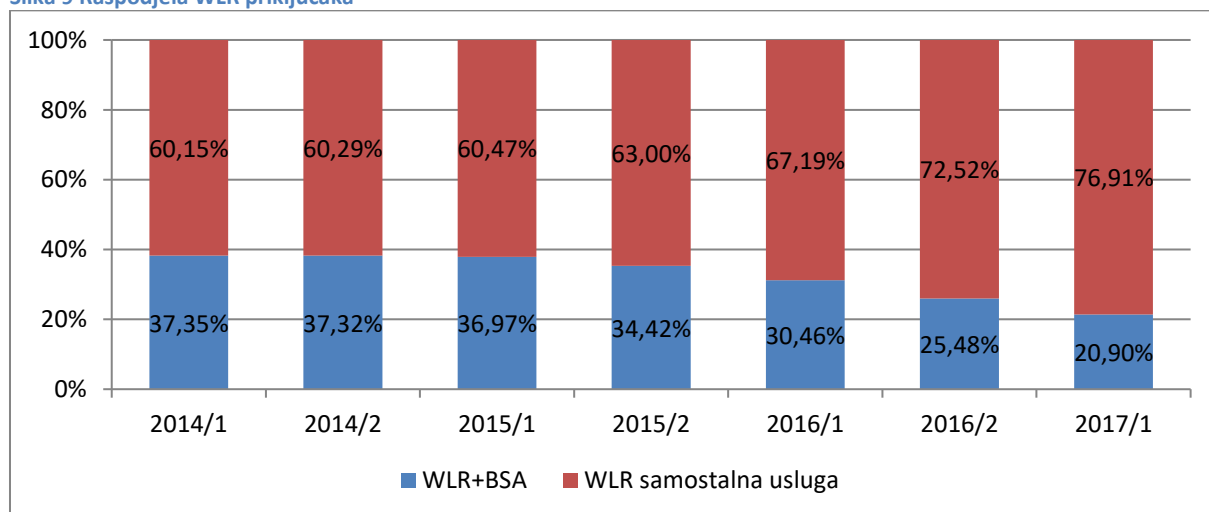
Konkretno, iako HT kao operator sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi na fiksnoj lokaciji, pruža veleprodajnu uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji pod razumnim uvjetima putem koje operatori mogu

²⁶ Dokument ERG-a, ERG (06) 33

krajnjem korisniku ponuditi uslugu pristupa na maloprodajnoj razini, činjenica je da operatorima nije isplativo koristiti uslugu izdvojene lokalne petlje kako bi na maloprodajnoj razini krajnjim korisnicima ponudili uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge. Naime, korištenje ove veleprodajne usluge operatorima se isplati samo u slučaju da krajnji korisnik želi koristiti i neke druge usluge (poput širokopojasnog pristupa internetu i/ili IPTV-a).

Također, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog širokopojasnog pristupa, HT na temelju obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, pruža veleprodajnu uslugu posebnog virtualnog kanala za govor (VoIP) pod razumnim uvjetima. Iako i ova usluga omogućava ostalim operatorima pružanje usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge krajnjim korisnicima, HAKOM smatra kako korištenje ove veleprodajne usluge samo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, a s obzirom na prateće nenadoknadleve troškove, operatorima nije isplativo. Navedeno dokazuje i prikazani udio WLR priključaka ovisno o tome koriste li operatori ovu uslugu samostalno ili u kombinaciji s nekom drugom veleprodajnom uslugom, konkretno BSA uslugom.

Slika 9 Raspodjela WLR priključaka



Izvor: Tromjesečni upitnici HAKOM-a - telefonske usluge u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži; Podatci prikupljeni od operatora elektroničkim putem u svrhu provođenja predmetnog postupka

Od studenog 2014. HT, na temelju obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže koja mu je određena kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike pruža operatorima veleprodajnu uslugu najma korisničke linije. Usluga najma korisničke linije predstavlja preprodaju HT-ove usluge pristupa te kao takva omogućava ispostavljanje jedinstvenog računa korisnicima usluge predodabira operatora. S obzirom da ne iziskuje dodatne troškove ni ulaganja, ovu uslugu operatori koriste upravo kako bi krajnjim korisnicima na maloprodajnoj razini naplatili uslugu pristupa u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge. Na taj način, ostali operatori imaju jednaku mogućnost ispostavljanja jedinstvenog računa korisnicima javno dostupne telefonske usluge (putem usluge predodabira operatora) kao i HT.

S obzirom na prethodno opisan značaj usluge najma korisničke linije, HAKOM smatra da bi HT u odsustvu regulacije imao interes istu uopće ne ponuditi operatorima ili ju pak ponuditi pod

nerazumnim uvjetima što bi negativno utjecalo na tržišno natjecanje kao i na same krajnje korisnike koji više ne bi imali različite mogućnosti izbora u smislu cijene, kvalitete i usluga koje im se nude.

8.1.1.2 Taktike odgađanja

Taktike odgađanja se odnose na situacije u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom ne odbija pružanje odgovarajuće veleprodajne usluge, ali istu pruža sa zakašnjenjem u odnosu na svoj maloprodajni dio (vlastite potrebe) ili društva pod kontrolom, te na taj način dovodi postojeće i potencijalne konkurente u neravnopravan položaj na vertikalno povezanom veleprodajnom i maloprodajnom tržištu budući da im je ta veleprodajna usluga, uzevši u obzir potrebe krajnjih korisnika, neophodna za pružanje usluga istima.

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom te vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, mogao imati interes pružati veleprodajnu uslugu najma korisničke linije postojećim i potencijalnim konkurentima na povezanom maloprodajnom tržištu u rokovima duljim od onih u kojima te iste usluge pruža vlastitom maloprodajnom dijelu ili društvima pod kontrolom.

8.1.1.3 Neopravdani zahtjevi

Neopravdani zahtjevi se odnose na sve uvjete koji se odnose na pružanje određene veleprodajne usluge, a koji nisu neophodni za pružanje iste. Takvi zahtjevi neopravdano povećavaju troškove i oduzimaju vrijeme postojećih i potencijalnih konkurenata koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu kako bi pružali usluge na povezanom maloprodajnom tržištu, a gdje se natječu s maloprodajnim dijelom operatora sa značajnom tržišnom snagom ili društvima pod kontrolom. HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, mogao koristiti razne oblike neopravdanih zahtjeva kojima bi mogao utjecati na poslovne odluke i troškove postojećih i potencijalnih konkurenata.

Isto tako, HT bi mogao tražiti informacije potrebne za pružanje veleprodajne usluge (npr. informacije o ciljanim krajnjim korisnicima) iznad razine koja je potrebna, odnosno koja je ekonomski i tehnički opravdana pri pružanju veleprodajne usluge. Takve informacije o krajnjim korisnicima HT bi mogao iskoristiti kako bi za tog istog krajnjeg korisnika mogao kreirati uslugu koja bi odgovarala tom krajnjem korisniku s ciljem pridobivanja istog, a što bi opet dovelo do prenošenja značajne tržišne snage i jačanja njegovog tržišnog položaja na povezanoj maloprodajnoj razini.

8.1.1.4 Neopravdano korištenje informacija o konkurentima

U ovom slučaju riječ je o postupcima operatora sa značajnom tržišnom snagom u kojima koristi podatke koje mu u okviru pružanja veleprodajnih usluga pružaju postojeći ili potencijalni konkurenti na veleprodajnoj i maloprodajnoj razini kako bi se povećali troškovi konkurenata ili smanjila zarada na vertikalno povezanom veleprodajnom i maloprodajnom tržištu.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao od potencijalnih i sadašnjih konkurenata na maloprodajnom tržištu tražiti određene informacije iz kojih bi se vrlo lako mogli prepoznati

njihovi planovi ili bar segment (npr. zemljopisni) maloprodajnog tržišta na kojem isti planiraju konkurirati HT-u. U navedenom slučaju bi HT mogao koristiti informacije svojih konkurenata za potrebe svog maloprodajnog dijela (vlastite potrebe) ili potrebe društava pod kontrolom i to na način da pripremi posebne uvjete za pojedine krajnje korisnike kako bi ih motivirao da ne promijene operatora ili da se vrate na HT, a što bi moglo dovesti do smanjenja maloprodajnih prihoda konkurenata, na način da krajnji korisnici odustanu od prelaska ili do povećanja troškova konkurenata (npr. dodatni marketinški troškovi za privlačenje korisnika).

Na opisani bi način HT mogao ostvariti prednosti pred ostalim konkurentima, što bi moglo dovesti do povećanja troškova ostalih operatora, problema u poslovanju i vjerojatnog izlaska s tržišta.

8.1.1.5 Diskriminacija kakvoćom usluge

Diskriminacija kakvoćom usluge je moguća u slučaju da operator sa značajnom tržišnom snagom utječe na povećanje troškova postojećih ili potencijalnih konkurenata ili smanjivanje njihove zarade na maloprodajnoj razini na način da ih dovede u neravnopravan položaj kakvoćom pružanja usluge. Diskriminacijom kakvoćom veleprodajne usluge operator sa značajnom tržišnom snagom izravno utječe na kakvoću usluge koja se pruža krajnjem korisniku, a budući da je korisnik posebno osjetljiv na parametre kakvoće usluge, takvo postupanje dovodi do nezadovoljstva i gubitka povjerenja krajnjih korisnika u operatora koji im nudi uslugu. Nadalje, kakvoća usluge je bitan čimbenik pri optimizaciji i racionalizaciji troškova operatora.

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao diskriminirati ostale operatore kakvoćom veleprodajne usluge najma korisničke linije i to na način da iste nudi s parametrima kakvoće lošijim od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili društvima pod kontrolom. Na navedeni način bi moglo doći do situacije u kojoj postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora od strane krajnjih korisnika, a time i nižim dobitima operatora na maloprodajnom tržištu. Navedenim postupanjem, HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja na štetu krajnjih korisnika.

Još jedna prepreka tržišnom natjecanju odnosi se na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnom tržištu pruža informacije važne za pružanje usluga na maloprodajnom tržištu svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili društvima pod kontrolom, a iste ne pruža drugim operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajnu uslugu operatora sa značajnom tržišnom snagom temeljem koje na maloprodajnom tržištu pružaju/žele pružati usluge konkurentne uslugama koje pruža njegov maloprodajni dio, odnosno društva pod kontrolom. Isto tako, navedena se prepreka odnosi na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom odbija pružati i neke druge informacije važne za korištenje veleprodajne usluge. Takvim ponašanjem, operator sa značajnom tržišnom snagom prenosi svoj vladajući položaj na maloprodajnu razinu, na način da dovodi operatore korisnike veleprodajne usluge u nepovoljan položaj u odnosu na vlastiti maloprodajni dio, odnosno društva pod kontrolom.

8.1.1.6 Uskraćivanje važnih informacija

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajnu uslugu najma korisničke linije, mogao uskraćivati važne informacije, na način da istim ne bi pružao jednako detaljne informacije kao i svom maloprodajnom dijelu ili društvima pod kontrolom, i/ili potrebne informacije ne bi pružao u vremenu u kojem bi operator korisnik navedene veleprodajne usluge mogao reagirati na povezanom maloprodajnom tržištu i konkurirati njegovom maloprodajnom dijelu ili društvima pod kontrolom koji raspolažu potrebnom informacijom.

8.1.1.7 Diskriminacija na cjenovnoj osnovi

Diskriminacija na cjenovnoj osnovi odnosi se na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom nudi veleprodajnu uslugu neophodnu za pružanje određenih maloprodajnih usluga po različitim cijenama svom maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) i društvima pod kontrolom u odnosu na postojeće i potencijalne konkurente na povezanom maloprodajnom tržištu.

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnim tržištima i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije na tržištu utvrđenom ovim dokumentom, mogao primjenom diskriminacije na osnovi cijena nuditi veleprodajnu uslugu najma korisničke linije operatorima s kojima se natječe na povezanom maloprodajnom tržištu po cijenama višim od onih po kojima tu istu uslugu pruža svom maloprodajnom dijelu ili društvima pod kontrolom. Takvim ponašanjem, HT bi mogao utjecati na poslovne rezultate ostalih operatora koji koriste veleprodajnu uslugu najma korisničke linije kako bi na povezanom maloprodajnom tržištu pružali usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i javno dostupnu telefonsku uslugu krajnjim korisnicima u skladu s njihovim potrebama.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao za svoj maloprodajni dio i društva pod kontrolom odrediti cijene veleprodajnih usluga koje bi se razlikovale od cijena usluga koje bi naplaćivao postojećim i potencijalnim novim operatorima s kojima se natječe na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu. U navedenom slučaju, HT bi mogao iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu i diskriminacijom na cjenovnoj osnovi, odnosno visoko postavljenim veleprodajnim cijenama, utjecati na povećanje troškova drugih operatora što bi dovelo do istiskivanja marže (*eng. Margin squeeze*), a dugoročno gledano, do neučinkovitog tržišnog natjecanja i izlaska drugih operatora s tržišta.

8.1.1.8 Unakrižno subvencioniranje

Unakrižno subvencioniranje se odnosi na situaciju u kojoj postoje dva različita tržišta i dvije različite cijene na navedenim tržištima. Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu na kojem ima navedeni status može, u odsustvu regulacije, naplaćivati cijenu iznad troška kako bi na pripadajućem maloprodajnom tržištu mogao pružiti cijenu ispod troškova što bi dovelo do istiskivanja marže (*eng. Margin squeeze*) i na taj način prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajne razine na pripadajuće maloprodajno tržište.

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, mogao nuditi veleprodajnu uslugu najma korisničke linije iznad troška te na taj način povisiti troškove operatora koji koriste navedenu uslugu, a u isto vrijeme, na maloprodajnoj razini, sam ili putem društava pod kontrolom društava Iskona i Optime nuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji po cijenama koje su ispod troška.

Takvo postupanje HT-a natjeralo bi operatore, koji koriste veleprodajnu uslugu najma korisničke linije u svrhu pružanja pristupa na povezanoj maloprodajnoj razini, da trpe gubitke te da u konačnici napuste tržište. S druge strane, HT bi bio u mogućnosti prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog tržišta na povezano maloprodajno tržište i jačati svoj tržišni položaj, a što bi imalo negativne učinke na djelotvorno tržišno natjecanje.

Također, HT bi, kao operator sa značajnom tržišnom snagom bio u mogućnosti svakom operatoru ponuditi veleprodajnu uslugu pristupa po različitoj cijeni. Na taj bi način, HT međusobno diskriminirao ostale operatore budući da bi oni za istu uslugu imali različite veleprodajne troškove. Diskriminacija na veleprodajnoj razini, dovela bi posljedično i do diskriminacije krajnjih korisnika na maloprodajnom tržištu pristupa, naime, ukoliko bi operatori odredili različite cijene maloprodajne usluge pristupa ovisno o pripadajućim veleprodajnim troškovima, krajnji korisnici bi za istu uslugu plaćali različite novčane iznose.

8.1.2 Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

8.1.2.1 Grupiranje/vezanje usluga

Grupiranje/vezanje *usluga* odnosi se na situaciju kada operator sa značajnom tržišnom snagom grupira/veže usluge s dva horizontalno povezana tržišta na način da uslugu s tržišta na kojem ima značajnu tržišnu snagu i slabu konkurenciju grupira/veže s uslugom s tržišta gdje je konkurencija veća ili bi u kratkom razdoblju mogla postati veća. Ako drugi operatori ne mogu ponuditi slične vezane usluge, ovakvo postupanje operatora sa značajnom tržišnom snagom može dovesti do smanjene potražnje za uslugama drugih operatora od strane krajnjih korisnika te na taj način smanjiti prihode operatora. Također, grupiranje/vezanje usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom može povećati troškove ulaska novim operatorima na maloprodajno tržište, ali jednako tako može povećati troškove i postojećim operatorima te ih prisiliti da napuste tržište.

Naime, prema mišljenju HAKOM-a, HT bi u odsustvu regulacije mogao grupirati/vezati uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji s određenom količinom minuta poziva, a što ostali operatori ne bi bili u mogućnosti ponuditi svojim krajnjim korisnicima. Osim toga, HT bi u odsustvu regulacije mogao grupirati/vezati uslugu pristupa i određeni telefonski promet i na način da povezane usluge nudi ispod troška te na taj način narušavati djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnom tržištu pristupa.

Isto tako, HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu odgovarajuće regulacije mogao ponudom paketa koji uz uslugu pristupa sadrže i dodatnu uslugu (npr. određeni telefonski promet) dovesti u nepovoljan položaj i operatore korisnike usluge najma korisničke linije čija je cijena određena na temelju metode maloprodajna cijena minus. Zbog prethodno navedenog HT bi mogao, kroz maloprodajnu cijenu paketa koji sadrži velike količine prometa ili čak i dodatnih

usluga, utjecati na povećanje cijena za uslugu najma korisničke linije te time neopravdano povećavati troškove operatorima korisnicima usluge najma korisničke linije, budući da bi u tom slučaju cijena usluge najam korisničke linije bila određena u odnosu na takav paket.

8.1.2.2 Unakrižno subvencioniranje

Slično kao kod vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage, unakrižno subvencioniranje se može dogoditi i na dva vertikalno nepovezana tržišta. U ovom slučaju, operator sa značajnom tržišnom snagom, postavljajući cijene usluga s tržišta na kojem ima veću konkurenciju ispod troška, može pokušati izbaciti svoje konkurente s tržišta, dok bi gubitke s tog tržišta pokušao nadoknaditi na tržištu na kojem ima slabu konkurenciju ili je uopće nema.

HAKOM smatra da bi HT, u odsustvu regulacije, mogao na tržištima gdje je prisutno više operatora nuditi određene usluge ispod troška, dok bi gubitke s tih tržišta pokušao nadoknaditi na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji nudeći uslugu pristupa iznad troška, s obzirom da na spomenutom tržištu nema izraženu konkurenciju.

Takvo postupanje HT-a dovelo bi do istiskivanja marže na određenim tržištima te bi natjeralo operatore koji sudjeluju na navedenim tržištima da trpe gubitke, a što bi ih u konačnici moglo natjerati i da napuste tržište. S druge strane, HT bi bio u mogućnosti prenijeti značajnu tržišnu snagu s jednog maloprodajnog tržišta na horizontalno povezano tržište i jačati svoj tržišni položaj, a što bi imalo negativne učinke na djelotvorno tržišno natjecanje.

8.1.3 Značajna tržišna snaga na jednom tržištu

8.1.3.1 Neučinkovitost

Nedostatna ulaganja, previsoki troškovi i niska kakvoća usluge predstavljaju neke od pokazatelja neučinkovitog operatora na tržištu. U situaciji kada se ravnopravno natječu na određenom tržištu i neprestano bore za krajnje korisnike, operatori pokušavaju što je više moguće smanjiti troškove i povećati kvalitetu usluge, a to je ponekad moguće ostvariti samo uz dodatna ulaganja. Operator sa značajnom tržišnom snagom koji ima slabu ili nikakvu konkurenciju na tržištu se ne mora previše truditi kako bi poboljšao svoju učinkovitost, te bi se moglo dogoditi da takav operator prestane ulagati u svoju mrežu i krajnjim korisnicima nudi usluge slabije kvalitete koje proizvodi uz visoke troškove. Ovakva situacija bi bila na štetu krajnjim korisnicima koji ne bi imali uslugu zadovoljavajuće kvalitete pri čemu bi i cijena takve usluge bila veća od one koju bi mogli imati u slučaju djelotvornog tržišnog natjecanja među operatorima.

HAKOM smatra kako bi se, u odsustvu regulacije te posebno u situaciji kada ne bi imao konkurenciju na tržištu, HT mogao početi ponašati kao tipični monopolist te proizvoditi svoje usluge neučinkovito, tj. uz visoke troškove. Također, mišljenje HAKOM-a je kako bi HT, u odsustvu konkurencije na tržištu, mogao prestati ulagati u vlastitu mrežu što bi bilo na štetu krajnjim korisnicima koji bi u tom slučaju plaćali visoke cijene za usluge slabije kvalitete.

8.2 Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koje su posljedica određenih ponašanja Iskona i Optime kao povezanih društava HT-a

8.2.1 Značajna tržišna snaga na jednom tržištu

8.2.1.1 Otežavanje ulaska

Prema mišljenju HAKOM-a, preprekom razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja, odnosno otežavanjem ulaska na tržište može se smatrati i ponašanje ovisnih društva pod kontrolom HT-a. U odsustvu regulacije, značajna tržišna snaga mogla bi se iskoristiti na način da ovisna društva pod kontrolom HT-a društva nude na promatranom tržištu krajnjim korisnicima usluge ispod troška, čime bi ostale operatore koji sudjeluju na tom tržištu i žele biti konkurentni, prisilila da trpe određene gubitke te u konačnici i napuste tržište.

Na opisani način, a u situaciji kada se regulacija ne bi odnosila i na Iskon i Optimu kao društva pod kontrolom HT-a koja djeluju na istom, predmetnom tržištu, HT bi preko svojih društva pod kontrolom Iskona i Optime mogao zaobići regulatornu obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva. Drugim riječima, bez regulacije Iskona i Optime kao povezanih društava HT-a, HT bi bio u mogućnosti preko istih iskorištavati svoj status operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Dakle, u situaciji kada navedena mogućnost ne bi bila promatrana kao prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja, ni operator sa značajnom tržišnom snagom ne bi bio reguliran.

Razmatrajući prethodno navedenu prepreku, HAKOM je osobito uzeo u obzir činjenicu kako se Iskon i Optima smatraju društvima pod kontrolom HT-a, te činjenicu kako se s aspekta propisa o zaštiti tržišnog natjecanja Iskon i Optima smatraju poduzetnikom pod kontrolom drugog poduzetnika, odnosno HT, Iskon i Optima se smatraju jednim gospodarskim subjektom. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako opisana prepreka nije samo hipotetske prirode već je ista realno očekivana s obzirom da ne postoje zapreke zbog kojih se putem društava Iskona i Optime ne bi mogla iskoristiti utvrđena značajna tržišna snaga na mjerodavnom tržištu.

9 Regulatorne obveze određene operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike

Nakon što je u prethodnom poglavlju ovog dokumenta prepoznao i detaljno obrazložio sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije u razdoblju na koje se odnosi analiza mogle pojaviti na mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, HAKOM u nastavku određuje regulatorne obveze koje smatra da, u skladu s principima prethodne regulacije, mogu najbolje riješiti navedene probleme na tržištu i koje su u skladu s člankom 56. stavkom 3. ZEK-a.

Prepreke koje je HAKOM prepoznao na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike proizlaze iz određenih ponašanja HT-a kao i njegovih društava pod kontrolom Iskona i Optime kao operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu, odnosno i iz mogućnosti prenošenja značajne tržišne snage HT-a s vertikalno i horizontalno povezanih tržišta na predmetno. Stoga HAKOM u nastavku određuje HT-u i njegovim društvima pod kontrolom Iskonu i Optimi kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, regulatorne obveze za koje smatra da u skladu s člankom 56. stavkom 3. ZEK-a i principima prethodne regulacije, najbolje rješavaju navedene probleme na tržištu.

S obzirom da je HT vertikalno integrirani operator koji obavlja djelatnost elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga na pripadajućim veleprodajnim tržištima, imajući u vidu sve prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, a koje proizlaze iz mogućnosti odbijanja dogovora/pristupa, postavljanja nerazumnih ili neopravdanih uvjeta/zahtjeva, previsokih cijena i sl. za usluge na veleprodajnoj razini, odnosno prenošenja značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene i osnovama koje nisu povezane s cijenama HAKOM u nastavku dokumenta određuje HT-u sljedeće regulatorne obveze na veleprodajnoj razini:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže,
- obveza nediskriminacije,
- obveza transparentnosti,
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva i
- obveza računovodstvenog razdvajanja.

9.1 Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

HAKOM može operatoru odrediti obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme. Navedenu obvezu HAKOM može odrediti operatorima osobito ako smatra da bi uskraćivanje pristupa ili koje drugo neprihvatljivo uvjetovanje ili ograničenje sličnog učinka spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini, ili bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika usluga. Isto tako, HAKOM može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti.

Kako bi se izbjegle prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu vezane uz odbijanje/uskraćivanje veleprodajne usluge na temelju koje bi drugi operatori mogli maloprodajno ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji te sve slične prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi na isti način dovesti do istih rezultata na tržištu, HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme u skladu s člankom 61. stavkom 3. ZEK-a.

U okviru navedene obveze HT je obvezan:

1. pružati na veleprodajnoj razini posebne usluge trećoj strani za daljnju prodaju, odnosno pružati na veleprodajnoj razini uslugu najma korisničke linije na temelju koje ostali operatori mogu ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike obuhvaćenu definicijom iz poglavlja 6. ovog dokumenta;
2. uslugu iz točke 1 operatorima pružati za sve krajnje korisnike usluge predodabira operatora, profil „svi pozivi“, koji pristup ostvaruju internetskog protokola IP (dalje: MSAN POTS priključka);
3. uz uslugu najma korisničke linije, ostalim operatorima pružati i sve veleprodajne usluge za dodatne i dopunske usluge povezane s uslugom pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na maloprodajnoj razini, a koje nisu obuhvaćene uslugom predodabira operatora, ako bi daljnje pružanje istih od strane HT-a značilo ispostavljanje posebnih računa za korisnike, osim u slučaju kada je pružanje istih usluga nekompatibilno s uslugama predodabira operatora i najma korisničke linije;

Isto tako, u pogledu obveze pružanja usluge najma korisničke linije, HAKOM može, u skladu s člankom 61. stavkom 4. ZEK-a odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti. Stoga, HAKOM određuje HT-u sljedeće:

1. HT ne smije otkazati već ugovorene usluge najma korisničke linije
2. HT mora razmotriti svaki zaprimljeni zahtjev za uslugom najma korisničke linije koji je izrađen u skladu s uvjetima iz standardne ponude;
3. HT je obvezan realizirati (aktivirati i deaktivirati) zahtjev za uslugu najma korisničke linije i sve dodatne/dopunske usluge navedene u istom zahtjevu u roku od 1 radnog dana od zaprimanja zahtjeva operatora korisnika. Ovom obvezom omogućuje se operatorima korisnicima da definiraju one dodatne/dopunske usluge koje će korisniku biti aktivne nakon realizacije WLR-a, neovisno o dodatnim uslugama koje je krajnji korisnik imao aktivne prije podnošenja ovog zahtjeva. Dodatno, HT je obvezan, zahtjeve za uslugu najma korisničke linije koje je operator korisnik dostavio HT-u u jednom danu, a čije količine odgovaraju prosječnom dnevnom broju zahtjeva koje je taj operator korisnik dostavljao HT-u u prethodnom razdoblju od tri mjeseca uz dopušteno prekoračenje navedene količine za 20%, realizirati u standardnom roku. U slučaju da broj zahtjeva za novom uslugom najma korisničke linije koje je operator korisnik u jednom danu poslao HT-u odstupaju za više od 20% od prosječnih dnevnih količina iz prethodna tri mjeseca, podnesene zahtjeve koji prelaze okvir „prosječan dnevni broj zahtjeva koje je taj operator korisnik dostavljao HT-u u prethodnom razdoblju od tri mjeseca + 20%“, HT je obvezan

- realizirati u roku od dodatna 2 radna dana u odnosu na standardni rok. U slučaju novog operatora korisnika usluge najma korisničke linije količine zahtjeva definirat će se po proteku tri mjeseca od prvog zahtjeva za uslugu najma korisničke linije;
4. HT je zahtjev za promjenom na WLR usluzi (osim preseljenja priključka) obvezan realizirati u roku od 1 radnog dana;
 5. u slučaju nepravovremene realizacije usluge najma korisničke linije i dodatnih/dopunskih usluga kao i svih promjena na zahtjevu, HT je obvezan operatoru korisniku isplatiti jedinstveni iznos naknade za nepravovremenu realizaciju u iznosu od 100 HRK. HT je obvezan operatoru korisniku isplatiti naknadu za svaki dan nepravovremene (preuranjene/zakašnjele) realizacije i to na način da za prvih 10 dana plaća naknadu u visini 100% naknade za nepravovremenu realizaciju za svaki pojedini dan (100 HRK/dan), a od 11. dana 150% naknade za nepravovremenu realizaciju za svaki pojedini dan (150 HRK/dan)²⁷;
 6. HT je zahtjev za WLR premještaj ili preseljenje priključka obvezan realizirati najkasnije u roku od 15 radnih dana od dana zaprimanja tog zahtjeva, pod uvjetom da su za to ispunjeni svi tehnički uvjeti;

HT je obvezan omogućiti realizaciju CPS/WLR usluge na parici koja nije aktivna u roku od 10 dana od dana zaprimanja zahtjeva za WLR, ukoliko za njenu realizaciju postoje tehničke mogućnosti od dana zaprimanja tog zahtjeva. S obzirom da su aktivnosti potrebne za aktivaciju neaktivne parice u svrhu realizacije WLR-a istovjetne aktivnostima potrebnima za realizaciju ULL usluge na novoj parici, a za koju je propisan rok od 10 radnih dana, HAKOM smatra da je isti rok dovoljan i za realizaciju WLR usluge na parici koja nije aktivna. Također, kako ove aktivnosti iziskuju određene troškove za HT, HAKOM smatra opravdanim omogućiti HT-u povrat tih troškova i to kroz jednokratnu naknadu koja je jednaka naknadi za aktivaciju potpunog izdvojenog pristupa lokalnoj petlji ili potpetlji na novoj parici, a kako je definirano Standardnom ponudom HT-a za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji. HT je obvezan u roku od 5 radnih dana provjeriti mogućnost realizacije usluge WLR-a na postojećoj parici koja se trenutno ne koristi. HAKOM je prilikom određivanja obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže vodio računa da ista bude opravdana, razmjerna koristi do kojih dovodi te da ne predstavlja operatoru neopravdani teret.

HAKOM je tako uveo gore navedene kvote o prosječnom dnevnom broju zahtjeva koje je operator korisnik dostavljao HT-u prethodnom razdoblju od tri mjeseca uz odgovarajuća odstupanja, jer smatra da su iste nužne kako bi se HT-u omogućilo da može u dovoljnoj mjeri planirati potrebne resurse za realizaciju traženih veleprodajnih usluga od strane operatora korisnika.

²⁷ U slučaju kada je zahtjev za veleprodajne usluge iz Standardne ponude za uslugu najma korisničke linije povezan sa zahtjevom za neku drugu veleprodajnu uslugu, HT je obvezan uskladiti realizaciju svih zahtjeva kako bi krajnjem korisniku sve zatražene usluge bile istovremeno aktivirane, odnosno deaktivirane. Ukoliko u prethodno navedenom slučaju, HT ne realizira sve zatražene usluge istovremeno, obvezan je operatoru korisniku isplatiti naknadu za nepravovremenu realizaciju. Jedinstveni iznos naknade (jedan iznos za sve zatražene usluge na zahtjevu) iznosi 100 HRK po danu za nepravovremenu realizaciju u prvih deset dana, a od jedanaestog dana pa sve do realizacije usluge 150 HRK po danu. Naknadu za nepravovremenu realizaciju potrebno je obračunati počevši od isteka roka realizacije do trenutka realizacije posljednje zatražene veleprodajne usluge.

Budući da se ovim dokumentom određuju i izmjene standardne ponude, a ne samo regulatorne obveze u općenitom smislu, odnosno da je HAKOM definirao naknade u slučaju zakašnjenja, potrebno je naglasiti da navedene naknade HAKOM može izmijeniti u postupku izmjene standardne ponude ukoliko utvrdi da je isto potrebno radi promicanja tržišnog natjecanja, odnosno sprječavanja narušavanja ili ograničavanja tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, i to bez izmjene analize ovog mjerodavnog tržišta.

Naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju definirana pod točkom 5. usklađena je s istom odredbom koja vrijedi za ostale veleprodajne usluge (BSA, ULL).

U svrhu zaštite djelotvornog tržišnog natjecanja i omogućavanja alternativnim operatorima da svoje korisnike mogu unaprijed obavijestiti o roku u kojem će im biti preseljen WLR priključak, HAKOM je odredio HT-u obvezu prema kojoj je zahtjev za WLR preseljenje priključka obavezan realizirati najkasnije u roku od 15 radnih dana od dana zaprimanja tog zahtjeva.

U skladu s člankom 61. stavkom 4. ZEK-a, u pogledu naloženih obveza HAKOM određuje HT-u i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti. Stoga, HAKOM određuje HT-u obvezu da osigura osnovnu razinu ostvarivanja usluge (eng. *Service Level Agreements – SLA*). Postojećom Standardnom ponudom za najam korisničke linije, HT-u je definiran SLA što, između ostalog, obuhvaća vrijeme odgovora na zahtjev, rokove realizacije usluga, maksimalno vrijeme otklona kvara/smetnji i naknade za nepoštivanje rokova.

Operator korisnik prijavljuje HT-u smetnju na korisničkoj liniji na kojoj koristi WLR putem B2B servisa. HT je obavezan izvršiti otklon smetnje u najkraćem mogućem roku, a unutar 48 sati od trenutka prijave smetnje putem B2B servisa. Ukoliko ne postoje tehničke mogućnosti zamjenskog rješenja odnosno alternativne parice radi otklanjanja kvara u standardnom roku od 48h već su radi otklanjanja kvara potrebni građevinski radovi radi sanacije ili zamjene kabela ili dijela kabela koji je vezan uz jedan izvod, rok za otklon kvara na podzemnim ili zračnim kabelima može se produžiti za vrijeme koje je potrebno za popravak kabela, a najviše za 30 dana. U navedeno vrijeme nije uključeno vrijeme na čekanja koja nisu u domeni HT-a, a HT će o istome obavijestiti Operatora korisnika putem B2B servisa te dostaviti Operatoru korisniku valjani dokaz o razlozima zbog kojih dolazi do kašnjenja. HT je obavezan otkloniti kvarove/smetnje koji se nalaze u okviru njegovog područja odgovornosti te snositi prouzrokovane troškove. Odgovornost HT-a za otklon kvara odnosi se na sve elemente mreže od uslužne platforme do kućne instalacije/završne točke mreže. Odgovornost Operatora korisnika je djelatelj i korisnička oprema/uređaji u korisničkom prostoru koji mogu biti u vlasništvu operatora korisnika (primjerice: STB eng. *Set-top Box*, router, CPE eng. *Customer Premise Equipment*) ukoliko je treba eventualno ugraditi, a što se prvenstveno odnosi na složene usluge kod kojih je WLR jedna od komponenti, dok je odgovornost krajnjeg korisnika kućna instalacija i terminalna oprema koji se nalaze u prostoru krajnjeg korisnika. Također, operator korisnik je obavezan prije same prijave provjeriti ulazi li kvar/smetnja na opremi ili instalaciji u njegovo područje odgovornosti. U slučaju da je operator korisnik prijavio kvar, a da prethodno nije provjerio ulazi li kvar/smetnja u njegovo područje odgovornosti, HT ima pravo naplatiti naknadu za svaki neosnovani zahtjev za otklon kvara/smetnje u iznosu od 166 HRK. U slučaju zakašnjenja u otklanjanju kvarova unutar 48 sati od isteka maksimalnog predviđenog vremena za otklanjanje kvara HT je obavezan operatoru isplatiti naknadu u visini

iznosa jedne naknade za nepravovremenu realizaciju po danu kašnjenja. Za kašnjenje u otklanjanju kvara dužem od 48 sati od isteka maksimalnog predviđenog vremena za otklanjanje kvara, HT je obvezan za prva dva dana kašnjenja (unutar 48 sati) plaćati naknadu u visini iznosa jedne naknade za nepravovremenu realizaciju po danu kašnjenja, a za preostale dane zakašnjenja 150% naknade za nepravovremenu realizaciju po danu kašnjenja. U vrijeme za otklanjanje kvara/smetnje neće se uključiti kašnjenje uzrokovano od strane operatora korisnika (ako npr. Operator korisnik nije osigurao podršku), krajnjeg korisnika usluga ili trećih osoba. Ukoliko je kašnjenje uzrokovano od strane trećih osoba, HT će o istome obavijestiti Operatora korisnika putem B2B servisa te dostaviti Operatoru korisniku valjani dokaz o razlozima zbog kojih dolazi do kašnjenja.

Nadalje, kako bi se operatori korisnici mogli natjecati s HT-om na maloprodajnoj razini, HAKOM je odredio da operator korisnik može ugovoriti dodatna vremena otklona kvara/smetnji uz plaćanje pripadajućih mjesečnih naknada:

Vrijeme (h)	Naknada
10	10% mjesečne naknade za predmetnu uslugu
16	6% mjesečne naknade za predmetnu uslugu
24	3% mjesečne naknade za predmetnu uslugu

Operator korisnik, kroz B2B servise, ugovara vremena otklona kvara/smetnji navedena u prethodnoj tablici za svaku uslugu najma korisničke linije. Navedena vremena otklona kvara/smetnji ugovaraju se na razdoblje od godinu dana.

Sva bolja vremena otklona kvara/smetnji koja nisu ovdje definirana, predmet su komercijalnog dogovora između HT-a i operatora korisnika.

HAKOM određuje obvezu HT-u da, u skladu s obvezom nediskriminacije, mora obavijestiti HAKOM o svim boljim uvjetima SLA (eng. *advanced SLA*) koje HT možda pruža drugim operatorima na temelju komercijalnih dogovora ili za vlastite potrebe maloprodaje ili svojih društava pod kontrolom. Naime, na taj način HAKOM želi utvrditi osigurava li HT istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge, odnosno pruža li HT, u slučaju boljih uvjeta SLA, svim operatorima istu razinu SLA uz istu cijenu.

Nadalje, HAKOM sukladno mjerodavnoj direktivi Europske unije o pristupu određuje HT-u obvezu da mora omogućiti migraciju između svih veleprodajnih usluga. Procedure te pripadajući troškovi procesa migracije trebaju biti sastavni dio predmetne standardne ponude. Procedure migracije trebaju minimalno sadržavati:

- vrijeme potrebno za provođenje migracije korisnika s pripadajućim maksimalnim volumenom izvršenih zahtjeva,
- vrijeme u kojem će korisnici biti bez usluge (s obzirom da je migracijski proces pokrenut od strane operatora i da je isti u potpunosti neprimjetan krajnjem korisniku navedeni prekid usluge mora biti sveden na minimum) te
- SLA uvjete vezane uz navedene parametre.

HAKOM, u skladu s člankom 61. stavkom 3. točkom 8. ZEK-a, određuje HT-u obvezu da mora omogućiti pristup operativnim IT sustavima podrške sukladno međunarodnim standardima putem web aplikacije kao i korištenjem aplikativnih sučelja, koja omogućavaju direktnu računalnu razmjenu podataka između informacijskih sustava - B2B pristup (web servisi), uz obvezu ažuriranja podataka u što je moguće kraćem roku u skladu s poslovnim potrebama i tehničkim mogućnostima sustava. HT je na ovaj način obavezan operatorima korisnicima omogućiti najmanje sljedeće:

- praćenje zahtjeva operatora korisnika za WLR (uspješno ostvareni WLR, odbijanje zahtjeva za WLR) i
- prijavu smetnji na korisničkoj liniji na kojoj operator korisnik koristi WLR.

Informacije o fakturiranju usluga iz Standardne ponude HT je obavezan, zbog njihove veličine, dostavljati putem elektroničke pošte ili podatkovnog medija.

9.2 Obveza nediskriminacije

HAKOM može odrediti operatorima obvezu nediskriminacije u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom. Predmet ovog dokumenta je tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, a predmet regulacije na veleprodajnoj razini, u okviru obveze pristupa²⁸, usluga najma korisničke linije. Stoga HAKOM određuje HT-u navedenu obvezu u vezi s pristupom.

Operator, kojemu je određena obveza nediskriminacije, prema članku 59. stavku 2. ZEK-a, osobito mora osigurati istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge te mora pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih društava pod kontrolom.

Slijedom svega navedenog, HAKOM određuje HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu koje je predmet ovog dokumenta, regulatornu obvezu nediskriminacije u vezi s uslugom najma korisničke linije na veleprodajnoj razini. HT je u skladu s navedenom regulatornom obvezom obavezan:

- osigurati jednake uvjete²⁹ u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge;
- pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih društava pod kontrolom;
- HT je obavezan dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju standardne ponude za uslugu najma korisničke linije u roku od 15 dana od dana sklapanja istih.

HAKOM smatra da određivanje obveze pristupa samo po sebi nije dovoljna mjera, s obzirom da HT može, unatoč toj obvezi i obvezi predodabira operatora koja mu je određena na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj

²⁸ pod obvezom pristupa HAKOM podrazumijeva obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

²⁹ uvjeti, rokovi, cijene, informacije, itd.

lokaciji, određenim ponašanjem diskriminacijskog karaktera, sebi i društvima pod kontrolom omogućiti bolje uvjete poslovanja, čime ugrožava djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao imati jak ekonomski interes za određena ponašanja kao što su:

- pružanje usluge najma korisničke linije drugim operatorima po višim cijenama čime istima, za identičnu uslugu generira veći trošak od onog koji ima za svoje vlastite potrebe ili potrebe svojih društava pod kontrolom,
- pružanje korisničkih linija lošijih parametara kakvoće od onih koje osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih društava pod kontrolom,
- onemogućavanje i ograničavanje pristupa podacima u vezi s pristupom javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji,
- kašnjenje pri pružanju informacija o pristupu do pojedinog korisnika ili pak postavljanje neopravdanih uvjeta.

Operator koji se suočava s takvim preprekama teško bi krajnjim korisnicima mogao ponuditi usluge istih parametara kakvoće kao i HT, zbog čega bi mogao odustati od ulaska na predmetno tržište ili bi bio prisiljen s istoga izići. Sukladno navedenom, regulatorna obveza nediskriminacije nadopunjuje obvezu pristupa kako bi se onemogućilo HT-u pružanje usluge najma korisničke linije pod diskriminirajućim uvjetima, a s ciljem omogućavanja djelotvornog tržišnog natjecanja.

Nadalje, HAKOM smatra potrebnim HT-u odrediti obvezu nediskriminacije budući da će ista osigurati da svi operatori imaju pravo na jednake uvjete usluge najma korisničke linije u jednakim okolnostima, jednake cijene te usluge i informacije iste kvalitete kao što ih HT omogućuje svom maloprodajnom dijelu i društvima pod kontrolom. Pri tome informacije moraju biti predane u jednakim vremenskim rokovima i s istom razinom kvalitete kao što ih pruža svom maloprodajnom dijelu i društvima pod kontrolom.

HAKOM smatra da je regulatorna obveza nediskriminacije neophodna kako bi se na tržištu spriječila sva moguća diskriminacijska ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, a koja bi, u slučaju da se dogode, najviše štete nanijela krajnjim korisnicima. Sprečavanjem svih diskriminacijskih ponašanja stvaraju se uvjeti u kojima je olakšan ulazak na tržište svim novim operatorima, a što je u cilju povećanja konkurencije na maloprodajnom tržištu. Ova regulatorna obveza omogućuje svakom operatoru na tržištu jednake informacije, rokove, uvjete, kvalitetu i cijene usluge kao što ih imaju i društva pod kontrolom HT-a i maloprodajni dio operatora sa značajnom tržišnom snagom koji nudi predmetnu uslugu.

9.3 Obveza transparentnosti

HAKOM može odrediti operatorima obvezu transparentnosti u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom, na način da učine javno dostupnima određene podatke, kao što su osobito sljedeći podaci:

- računovodstveni podaci,
- tehničke specifikacije,
- mrežne značajke,
- rokovi i uvjeti ponude i uporabe,

- cijene.

Isto tako, sukladno odredbama članka 58. ZEK-a, HAKOM može zatražiti od operatora, kojem je određena obveza nediskriminacije, objavu standardne ponude na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge.

Uzevši u obzir prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su detaljno obrazložene u poglavljima 8.1.1. i 8.1.2., HAKOM određuje HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, obvezu transparentnosti u vezi s pristupom, odnosno veleprodajnom uslugom najma korisničke linije i to kako slijedi:

- HT mora nadopuniti postojeću standardnu ponudu za uslugu najma korisničke linije novim obvezama koje su mu određene ovom odlukom.
- Standardna ponuda mora biti izrađena na način da na temelju nje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge.
- HT je obvezan u standardnoj ponudi po potrebi ažurirati popis svih dodatnih i dopunskih usluga usluzi WLR-a.
- Standardna ponuda HT-a ostaje nepromijenjena u svim onim dijelovima koji nisu promijenjeni ovom odlukom. U slučaju da HAKOM utvrdi da je objavljena standardna ponuda u suprotnosti s naloženim obvezama ili da ista nije u skladu s odredbama ZEK-a, HAKOM može zatražiti izmjenu iste.
- HT je obvezan izmijenjenu standardnu ponudu objaviti 8. lipnja 2018. te istu početi primjenjivati 8. srpnja 2018.
- HT je dužan WLR cijene na komercijalnoj osnovi početi primjenjivati najranije 6 mjeseci nakon objave istih u standardnoj ponudi. Svaka sljedeća promjena mora biti najavljena najmanje 90 dana unaprijed.
- Standardna ponuda za uslugu najma korisničke linije mora biti detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvijete i cijene usluga.

Svrha obveze transparentnosti je da svi operatori na mjerodavnom tržištu imaju mogućnost uvida u uvjete za korištenje usluge najma korisničke linije. Obveza transparentnosti se u potpunosti nadopunjuje s prethodno određenom obvezom nediskriminacije te je provođenje obveze nediskriminacije moguće samo u slučaju transparentnog prikaza svih informacija i uvjeta potrebnih za uslugu najma korisničke linije.

HAKOM smatra da se obvezom objave Standardne ponude najma korisničke linije u potpunosti postiže svrha obveze transparentnosti, zbog čega smatra da izmjena i dopuna iste ne predstavlja neopravdano opterećenje HT-u.

Nadalje, uzevši u obzir prepreke opisane u 8.1.1.3 „Neopravdani zahtjevi“ te s ciljem harmoniziranja standardnih ponuda koje su obvezni objaviti operatori koji na mjerodavnim tržištima imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom te kako bi se omogućili transparentni uvjeti i rokovi naplate potraživanja iz dostavljenih sredstava osiguranja plaćanja, odnosno, kako bi se onemogućilo HT da iskorištava svoj položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom, HT je obvezan u Standardnu ponudu za uslugu najma korisničke linije ugraditi sljedeće:

- jedan od instrumenata osiguranja plaćanja koje će HT utvrditi unutar Standardne ponude za uslugu najma korisničke linije mora biti javnobilježnički solemnizirana (potvrđena) bjanko zadužnica;
- ukoliko operator u razdoblju od jedne godine od dana sklapanja ugovora za uslugu najma korisničke linije uredno, u roku dospijeća, podmiruje svoje obveze, nakon jedne godine nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja;
- naknade po osnovi nepravovremene (prijevremene ili zakašnjele) realizacije veleprodajne usluge, koje je HT obvezan isplaćivati operatoru korisniku, potrebno je obračunavati na mjesečnoj osnovi;
- HT će, na temelju zahtjeva operatora korisnika, koji sadrži specifikaciju potraživanja naknada po osnovi nepravovremene realizacije veleprodajne usluge, a koji je HT zaprimio najkasnije posljednji dan u tekućem mjesecu za nepravovremenu (prijevremenu/zakašnjelu) realizaciju u prethodnom obračunskom razdoblju (uključujući/kašnjenja koja prelaze iz jednog kalendarskog mjeseca (obračunskog razdoblja) u drugi), operatoru korisniku isplatiti utvrđenu naknadu u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva operatora korisnika;
- specifikacija koju operator korisnik dostavlja uz zahtjev za isplatu naknade za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju mora osobito sadržavati: telefonski broj te po istom: datum podnošenja i datum odbijanja/realizacije zahtjeva, broj dana kašnjenja, iznos mjesečne naknade-osnovicu prema kojoj se računa potraživanje po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju, iznos potraživanja po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju za konkretan telefonski broj;
- ukoliko HT i operator korisnik nisu suglasni oko ukupnog iznosa naknade koju je HT obvezan isplatiti operatoru korisniku po osnovi nepravovremene realizacije veleprodajne usluge, isti će utvrditi nesporni iznos koji je HT obvezan isplatiti u roku od 30 dana od dana utvrđenja nespornog iznosa;
- u pogledu spornog dijela operatori mogu pokrenuti spor pred HAKOM-om;
- rok dospijeća plaćanja računa je 60 dana od dana zaprimanja računa. Prigovori na račune podnose se u pisanom obliku unutar roka dospijeća računa. Ukoliko operator korisnik ne ospori račun unutar njegova roka dospijeća, smatra se da je prihvatio račun;
- HT će primijeniti postupak naplate potraživanja iz dostavljenih instrumenata osiguranja plaćanja tek ukoliko operator ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja u roku od 30 dana od dana dospijeća. Prilikom aktivacije instrumenata osiguranja plaćanja HT može naplatiti samo dospjela i neosporena dugovanja za koja je protekao rok od 30 dana od dana dospijeća; dakle ne i ona za koja je nastupilo samo dospijeće. Isto tako, prilikom namirenja, HT je obvezan najprije zatvoriti obveze s najstarijim dospelim;
- ukoliko se HT ne može naplatiti iz instrumenta osiguranja plaćanja, HT može operatoru koji ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja privremeno obustaviti pružanje usluge;
- ukoliko se radi o dugovanju operatora koji nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja, HT može istome privremeno obustaviti pružanje usluge po isteku roka od 30 dana od dospijeća;

- u slučajevima kada je HT predao na naplatu instrumente osiguranja plaćanja operator je obvezan dostaviti novi odgovarajući instrument osiguranja plaćanja odmah, a najkasnije u roku 15 dana od trenutka kada je HT predao instrument osiguranja plaćanja na naplatu.

Nadalje, u slučaju kada je u odnosu na operatora korisnika otvoren postupak predstečajne nagodbe u pogledu plaćanja dospjelih i nespornih dugovanja na odgovarajući način primjenjuju se odredbe zakona kojim je uređen postupak predstečajne nagodbe. U vezi s tim, HT ne smije operatoru korisniku koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe obustaviti pružanje postojećih usluga, kao ni odbiti zahtjev za novom uslugom predodabira operatora. U slučajevima kada je operator korisnik koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe podnio zahtjev za novim uslugama primjenjivat će se odredbe standardne ponude za usluge međupovezivanja, uključujući i odredbe koje se odnose na isplatu naknada za zakašnjenje u realizaciji usluga od strane HT-a.

HAKOM jedanput godišnje provodi postupak izmjene standardnih ponuda u svrhu provedbe regulatornih obveza koje određuje u skladu s odredbama ZEK-a. Isto tako, u svrhu ostvarivanja regulatornih načela i ciljeva iz članka 5. ZEK-a, postupak izmjene standardne ponude iznimno se može provesti i više puta tijekom godine. U slučaju izmjene standardne ponude temeljene na gore navedenim odredbama ZEK-a, HAKOM određuje da je HT obvezan objaviti novi tekst standardne ponude u roku koji je određen odlukom kojom je završio postupak započet prema članku 58. stavku 3. ZEK-a.

U okviru obveze transparentnosti, HAKOM određuje HT-u obvezu praćenja relevantnih pokazatelja učinkovitosti i dostavu detaljnih izvješća sa svim relevantnim pokazateljima učinkovitosti (eng. *Performance Indicators*) na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a.

Također, HAKOM i dalje mora imati pristup sustavu/bazi podataka koji se koristi za računanje i pohranu glavnih pokazatelja učinkovitosti - KPI (eng. *Key Performance Indicators*). Na taj način HAKOM može pratiti pokazatelje učinkovitosti kako bi bio u mogućnosti spriječiti bilo kakvo diskriminirajuće ponašanje prema operatorima korisnicima.

Izvješće o KPI vrijednostima osobito mora sadržavati sljedeće:

1. broj zaprimljenih/odbijenih/realiziranih zahtjeva (zasebno odvojiti zahtjeve povezane s prijenosom broja);
2. prosječno vrijeme realizacije zahtjeva (zasebno odvojiti zahtjeve povezane s prijenosom broja);
3. broj nepravovremenih (zakašnjelih/preuranjenih) realizacija zahtjeva (zasebno odvojiti zahtjeve povezane s prijenosom broja);
4. prosječno vrijeme kašnjenja realizacije zahtjeva (zasebno odvojiti zahtjeve povezane s prijenosom broja);
5. broj prijavljenih kvarova (smetnji);
6. prosječno vrijeme otklona kvara;
7. postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (bez SLA)
8. postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (24h)

9. postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (kabeli).

HT je gore navedene KPI pokazatelje obvezan iskazati za aktivaciju usluge najma korisničke linije kao pojedinačne usluge i kao složenu uslugu sa uslugom prijenosa broja, odnosno isti ne uključuju zahtjeve povezane s uslugom veleprodajnog širokopojasnog pristupa. Naime, navedeni KPI pokazatelji za složene usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa s uslugom najma korisničke linije se objavljuju prema definiranim KPI iz analize tržišta za uslugu širokopojasnog pristupa.

Rezultati glavnih pokazatelja učinkovitosti moraju biti iskazani na tromjesečnoj razini na sljedeći način:

- po operatoru korisniku,
- prosječno za sve operatore korisnike i
- zasebno za maloprodajni dio HT-a³⁰ i zasebno za HT-ova povezana društva.

Dodatno, HAKOM može u zasebnom postupku zatražiti praćenje i izvještavanje i za neke druge KPI vrijednosti ovisno o potrebama HAKOM-a i zahtjevima tržišta.

HT je operatorima korisnicima, objavom na internetskim stranicama, obvezan pružati:

- pristup KPI podacima vezanim za njihove aktivnosti;
- rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti prosječno za sve operatore korisnike, zasebno za maloprodajni dio HT-a i zasebno za društva pod kontrolom na tromjesečnoj razini.

Rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti za pojedino tromjesečje HT treba učiniti dostupnim HAKOM-u i operatorima 30 dana nakon proteka tog tromjesečja. Zbog velike količine ovih podataka, HAKOM smatra opravdanim obvezati HT da iste pruža putem web portala kako se B2B sustav komunikacije ne bi nepotrebno opterećivao.

HAKOM smatra da se objavom standardne ponude uklanjanju zapreke ulasku na tržište definirane u poglavlju 8.1. ovog dokumenta te se potiče ulazak novih operatora, odnosno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. Stoga je HAKOM mišljenja da je navedena obveza primjerena i razmjerna, s obzirom da bi HT, u odsustvu regulacije, mogao netransparentnim uvjetima i cijenama drugim operatorima nuditi različite uvjete i cijene od onih koje pruža svom maloprodajnom dijelu i svojim društvima pod kontrolom. Dakle, objava standardne ponude je nužna obveza jer omogućuje transparentno djelovanje HT-a, a istovremeno dopunjuje obvezu nediskriminacije. Također, određivanjem ostalih uvjeta i rokova u okviru obveze transparentnosti, nadopunjuje se obveza nediskriminacije, te se uklanjaju sve potencijalne prepreke definirane u poglavlju 8.1. ovog dokumenta i slične koje nisu direktno definirane.

9.4 Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva

HAKOM može odrediti operatorima obveze u vezi s povratom troškova i nadzorom cijena, uključujući i obvezu troškovne usmjerenosti cijena te obvezu vođenja troškovnog računovodstva, koje se odnose na pružanje određenih vrsta međupovezivanja i/ili pristupa, u

³⁰ Podaci koji se odnose na priključak za govornu uslugu (HALO priključak)

slučajevima kada se na temelju analize tržišta utvrdi da nedostatak djelotvornog tržišnog natjecanja omogućuje određenom operatoru zadržavanje pretjerano visoke razine cijena ili primjenu istiskivanja niskom cijenom, a na štetu krajnjih korisnika usluga.

HAKOM će osigurati da svi načini povrata troškova i metodologije određivanja cijena, koje su određene operatorima, budu usmjerene na promicanje djelotvornosti održivog tržišnog natjecanja te na ostvarivanje najvećih pogodnosti za krajnje korisnike usluga, pri čemu može uzeti u obzir i cijene dostupne na usporedivim konkurentnim tržištima.

Operator, kojemu je određena obveza troškovne usmjerenosti cijena, snosi teret dokazivanja da cijene njegovih usluga proizlaze iz troškova, uključujući razumnu stopu povrata ulaganja. U svrhu izračuna troškova djelotvornog pružanja usluga HAKOM može primijeniti metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodologiji koju primjenjuje operator, ili metodu referentnih vrijednosti te može zatražiti od operatora cjelovito obrazloženje cijena njegovih usluga, a prema potrebi i izmjenu tih cijena.

Svrha određivanja obveze nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva jest osiguranje ravnopravnih, transparentnih kriterija te kriterija koji potiču razvoj konkurencije, a koje operator treba primijeniti prilikom raspodjele troškova na usluge koje pruža. Troškovno računovodstvo odnosi se na skup pravila i procedura koji osiguravaju raspodjelu troškova, prihoda, imovine, obveza i kapitala na pojedine aktivnosti i usluge, posebno uzimajući u obzir direktne i indirektne troškove.

Sustav troškovnog računovodstva omogućava provođenje obveze računovodstvenog razdvajanja te provjeru troškovne usmjerenosti cijena u svrhu sprječavanja međusobnog subvencioniranja, određivanja previsokih ili preniskih cijena i neefikasnog ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Kako bi se spriječila prepreka razvoju tržišnog natjecanja vezana uz unakrižno subvencioniranje (poglavlje 8.1.1.8.), koju bi HT u odsustvu regulacije mogao primijeniti na način da postavi cijenu usluge najma korisničke linije za druge operatore iznad troška i u isto vrijeme ponudi, sam ili putem svojih društava pod kontrolom Iskona i Optime, uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji na pripadajućem maloprodajnom tržištu ispod troška te time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM određuje HT-u u okviru obveze nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva:

- obvezu nadzora cijena uključujući i obvezu troškovne usmjerenosti cijena i
- obvezu vođenja troškovnog računovodstva,

koje se odnose na pružanje usluge najma korisničke linije.

HAKOM smatra da se gore navedenim regulatornim obvezama djelomično uklanjaju prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz unakrižno subvencioniranje usluga i diskriminaciju na osnovama vezanim uz cijene, a čije se postojanje može dodatno ukloniti i obvezama nediskriminacije i računovodstvenog razdvajanja.

HAKOM je u dokumentu „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“³¹ definirao metodologiju troškovnog računovodstva koju HT treba koristiti. Isto tako HAKOM može primijeniti metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodologiji koju primjenjuje operator, a u svrhu kontrole troškovne usmjerenosti cijena HT-a.

U pogledu primjene cijena veleprodajnih usluga putem kojih operatori korisnici mogu javno dostupnu telefonsku uslugu koristiti samostalno i/ili u kombinaciji s širokopojasnim pristupom internetu i/ili IPTV uslugom HAKOM smatra opravdanim obvezu nadzora cijena za uslugu najma korisničke linije odrediti isključivo kad se ista koristi za pružanje samostalne javno dostupne telefonske usluge, odnosno kad se usluga najma korisničke linije ne koristi u kombinaciji s niti jednom drugom veleprodajnom uslugom.

Naime, unatoč postojanju drugih veleprodajnih usluga temeljem kojih operatori korisnici teoretski mogu ponuditi samostalnu govornu uslugu svojim korisnicima, nijedna od navedenih veleprodajnih usluga direktnog pristupa ne predstavlja zamjensku uslugu WLR usluzi i to zbog uglavnom visokih i nenadoknadivih pratećih troškova. Stoga će operatori koji krajnjim korisnicima žele ponuditi isključivo javno dostupnu telefonsku uslugu, uglavnom odabrati WLR uslugu iz razloga što takvim pristupom mreži drastično smanjuju nenadoknadive troškove.

S druge strane, u slučajevima kada se WLR usluga koristi u kombinaciji s nekim drugim veleprodajnim uslugama s ciljem pružanja paketa usluga (eng. *bundle services*) krajnjim korisnicima, postoje zamjenske usluge kod kojih ne postoje visoki i nenadoknativi prateći troškovi i preko kojih je moguće korisnicima pružati usluge iste kakvoće po istim ili sličnim cijenama.

HAKOM smatra kako ovakav pristup segmentirane regulacije cijena WLR-a osigurava da definirane cijene slijede postulate ljestvice ulaganja te da isti predstavlja optimalnu ravnotežu između zaštite krajnjih korisnika i stvaranja pozitivnih uvjeta na infrastrukturno tržišno natjecanje, kao dvije glavne zadaće HAKOM-a.

Stoga HAKOM u nastavku određuje cijenu najma korisničke linije u situaciji kad se ista koristi samostalno. U slučaju kad se ista koristi u kombinaciji s nekim drugim veleprodajnim uslugama HT cijenu WLR usluge može ponuditi na komercijalnoj osnovi.

Uzevši u obzir prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se odnose na diskriminaciju na osnovama vezanim uz cijene i unakrižno subvencioniranje te obvezu HAKOM-a da omogući uvjete za ravnopravno tržišno natjecanje i onemogući HT-u iskorištavanje položaja značajne tržišne snage, HAKOM smatra kako je za potrebe određivanja cijene usluge najma korisničke linije najprimjerenije i dalje koristiti metodu maloprodajna cijena minus. Metoda maloprodajna cijena minus temelji se na smanjenju maloprodajne cijene usluge za određeni postotak, a može se još prikazati formulom kao MPC-X (maloprodajna cijena minus postotak X). HAKOM navedenu metodu smatra primjerenom i s obzirom na samu prirodu usluge najma korisničke linije; omogućavanje operatoru da krajnjem korisniku ispostavi račun za maloprodajnu uslugu pristupa mreži te da istu naplati, iako tu uslugu zapravo pruža pristupni

³¹ Sastavni dio rješenja od dana 11. prosinca 2013. (KLASA: UP/I-344-01/13-05/33; URBROJ: 376-11/13-2)

operator, u ovom slučaju HT. S tim u vezi, prema mišljenju HAKOM-a, uslugu najma korisničke linije potrebno je promatrati u odnosu na HT-ove maloprodajne cijene usluga pristupa te iste umanjiti za postotak X kojeg je potrebno odrediti u iznosu koji omogućava operatorima nadoknadu troškova vezanih uz obračun i naplatu, uključujući i rizik naplate.

HAKOM smatra kako se ovom metodom osigurava promicanje djelotvornog i održivog tržišnog natjecanja te ostvarivanje najvećih pogodnosti za krajnje korisnike usluga.

Isto tako, HAKOM smatra kako je navedenu metodu potrebno primijeniti i za cijene dodatnih veleprodajnih usluga koje je HT obvezan ponuditi također u skladu s obvezom pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže.

Primjenom metode maloprodajna cijena minus, veleprodajna cijena usluge utvrđuje se na temelju cijene na maloprodajnoj razini. Na taj način izravno se usklađuje veleprodajna cijena s maloprodajnom cijenom postavljenom od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom. Razlika između maloprodajne cijene na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike i veleprodajne cijene usluge najma korisničke linije, mora biti takva da omogući djelotvorno tržišno natjecanje na pripadajućem tržištu i da spriječi mogućnost unakrižnog subvencioniranja od strane HT-a, kao operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Pomoću metode maloprodajna cijena minus moguće je spriječiti istiskivanje marže od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom, s obzirom da ista povezuje veleprodajne cijene s maloprodajnim cijenama tako da ostali operatori mogu konkurirati njegovom maloprodajnom dijelu.

U nastavku, HAKOM je prvo odredio maloprodajne cijene u odnosu na koje je HT obvezan odrediti cijenu usluge najma korisničke linije, a nakon toga iznos postotka X.

Na mjerodavnom tržištu koje je predmet ovog dokumenta, privatnim korisnicima koji pristup ostvaruju putem MSAN POTS priključka trenutno je dostupna HT-ova samostalna usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i to po cijeni od 60,00 kn (bez PDV-a). Osim toga, po istoj cijeni privatni korisnici koji pristup ostvaruju MSAN POTS priključkom mogu koristiti HT-ov paket koji uz uslugu pristupa uključuje i određene pogodnosti u obliku telefonskog prometa.

Stoga HAKOM smatra potrebnim, u cilju onemogućavanja diskriminacije operatora korisnika, odrediti HT-u da za pakete koje nudi na maloprodajnoj razini privatnim korisnicima koji uz uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem MSAN POTS priključka, uključuju i određene pogodnosti (neovisno o tome izražavaju li se pogodnosti u obliku telefonskog prometa ili u novčanim iznosima) i to po cijeni koja je manja od zbroja cijena samostalne usluge pristupa i uključenih pogodnosti, obvezu postotak X uvećati za dodatni postotak koji će operatoru korisniku na veleprodajnoj razini omogućiti repliciranje maloprodajnih pogodnosti iz spomenutog korisničkog paketa HT-a. U slučaju da više paketa zadovoljava navedeni uvjet, HT je dodatni postotak X obvezan računati u odnosu na paket koji korisnicima omogućava najveće pogodnosti.

Za razliku od privatnih korisnika, trenutna mjesečna naknada osnovnog paketa s najmanjom mjesečnom naknadom za poslovne korisnike, pored MSAN POTS priključka ne uključuje telefonski promet. Iz navedenog razloga, HAKOM određuje za primjenu metode maloprodajna cijena minus za MSAN POTS priključak poslovnih korisnika, koristiti maloprodajnu cijenu paketa poslovnih korisnika s najmanjom naknadom. Ukoliko HT u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, na maloprodajnoj razini poslovnim korisnicima omogućiti korištenje paketa s najmanjom naknadom koji uz uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem MSAN POTS priključka, uključuje i određene pogodnosti (neovisno o tome izražavaju li se pogodnosti u obliku telefonskog prometa ili u novčanim iznosima) i to po cijeni koja je manja od zbroja cijena samostalne usluge pristupa i uključenih pogodnosti u obliku telefonskog prometa, HT je obvezan postotak X uvećati za dodatni postotak koji će operatoru korisniku na veleprodajnoj razini omogućiti repliciranje maloprodajnih pogodnosti iz spomenutog korisničkog paketa HT-a. U slučaju da više paketa zadovoljava navedeni uvjet, HT je dodatni postotak X obvezan računati u odnosu na paket koji korisnicima omogućava najveće pogodnosti.

Prilikom primjene metode „maloprodajna cijena minus“ za određivanje cijena dodatnih veleprodajnih usluga koje je HT obvezan pružati uz uslugu najma korisničke linije, HAKOM određuje koristiti maloprodajne cijene navedenih usluga koje plaćaju korisnici HT-a.

Uzevši u obzir da je svrha veleprodajne usluge najma korisničke linije daljnja prodaja (preprodaja) iste na maloprodajnoj razini, HAKOM smatra potrebnim odrediti postotak X na razini naknada za usluge obračuna i ispostavljanja računa te troškova naplate i rizika naplate usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. Naime, smisao je da „postotak X“ mora sadržavati sve one troškove koje operator sa značajnom tržišnom snagom neće imati u trenutku kada bude pružao uslugu najma korisničke linije. Drugim riječima, ukoliko za vlastitog korisnika ima 100% troškova prilikom pružanja usluge, za svakog korisnika kojem operator korisnik pruža usluge putem usluge predodabira operatora, neće imati troškove obračuna i ispostavljanja računa te naplate i rizika naplate usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, budući da će drugi operator naplaćivati uslugu od krajnjeg korisnika.

Nadalje, HAKOM smatra opravdanim postotak X odrediti u istom iznosu koji se koristio do sada, a koji je određen prema uvjetima pružanja usluga obračuna i naplate za usluge s dodanom vrijednosti. Prema tim uvjetima, naknada za obračun i ispostavljanje računa iznosi 5%, a troškovi naplate i rizika naplate 10% od iznosa maloprodajne cijene usluge s dodanom vrijednosti. Stoga HAKOM smatra kako bi „postotak X“ prilikom primjene metode „maloprodajna cijena minus“ za uslugu najma korisničke linije, kao i za dodatne veleprodajne usluge, također trebao biti na razini od 15% od gore navedenih HT-ovih maloprodajnih cijena.

Zbog prethodno navedenog, HT je obvezan račun za uslugu najma korisničke linije i dodatne veleprodajne usluge ispostavljen operatoru korisniku istih, umanjiti za naknade za usluge

obračuna i naplate te rizika naplate³² usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i to:

- na ime naknade za obračun i ispostavljanje računa krajnjem korisniku 5% od iznosa maloprodajne cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji korištene prilikom izračuna cijene usluga najma korisničke linije primjenom metodologije maloprodajna cijena minus,
- na ime troškova naplate i rizika naplate 10% od iznosa od maloprodajne cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji korištene prilikom izračuna cijene usluga najma korisničke linije primjenom metodologije maloprodajna cijena minus.

Vežano uz metodu maloprodajna cijena minus, važno je da je ista do danas, uz jednostavnost izračuna veleprodajne cijene, omogućila učinkovit nadzor cijena, odnosno ulazak operatora na maloprodajno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji.

HAKOM želi istaknuti kako se cijena definirana u ovom poglavlju odnosi na WLR uslugu realiziranu na MSAN POTS portu budući da je pružanje WLR usluge moguće isključivo na priključcima realiziranim putem internetskog protokola IP (MSAN POTS priključci). Nadalje, s obzirom na različite postojeće mjesečne naknade za MSAN POTS priključak privatnih i poslovnih korisnika, odnosno primjenu nižih cijena dodatne linije istog privatnog korisnika, HAKOM je u skladu s istima odredio i različite cijene veleprodajne usluge najma korisničke linije.

S obzirom da obveza troškovne usmjerenosti veleprodajnih cijena ne može spriječiti HT da sam, ili putem svojih društava pod kontrolom Iskona (u 100%-tnom vlasništvu HT-a) i Optime narušava tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini istiskivanjem marže, HAKOM smatra potrebnim uz gore navedene obveze, odrediti HT-u i njegovim društvima pod kontrolom obvezu provođenja testa istiskivanja marže.

Pri tome je HAKOM uzeo u obzir rješenje AZTN-a, odnosno produljenje roka trajanja koncentracije HT-a i Optime do 10. srpnja 2021. U tom smislu HAKOM je mišljenja kako test istiskivanja marže predstavlja razmjernu mjeru koja ni na koji način ne može štetno djelovati na financijsko poslovanje Optime, jer navedena mjera osigurava nuđenje usluga prema troškovno usmjerenim cijenama, čime se sprječava potencijalno stvaranje gubitaka i, u suštini, omogućava vođenje poslovanja Optime s ciljem osiguravanja njene neprekinute ekonomske održivosti. Isto tako, svaka promjena maloprodajnih cijena Optime koja može ugroziti marginu drugih alternativnih operatora može imati izrazito štetne posljedice i nepovratno narušiti tržišnu ravnotežu. U tim okolnostima bitno je putem *ex ante* instrumenta spriječiti takve poremećaje, neovisno o postojećim jamstvima, čija se kontrola može provesti tek *ex post* analizom, a koja ne bi bila učinkovita ukoliko bi tržišna ravnoteža bila narušena.

³² HAKOM je odredio VAS model iz razloga što u ovom slučaju, isto kao kod VAS usluga, operator izdaje račun krajnjem korisniku na kojem naplaćuje i usluge koje pruža drugi operator

Stoga, neovisno o jamstvima za zasebni nastup Optime na povezanim maloprodajnim tržištima, HAKOM utvrđuje da je nužno provođenje testa istiskivanja marže i za cijene Optime.

Dodatno, HAKOM napominje kako segmentirana regulacija cijena ne znači i segmentiranu primjenu testa istiskivanja marže. Naime, HT i društva pod kontrolom Iskon i Optima obvezna su test istiskivanja marže za uslugu pristupa neovisno o tome pruža li se ista samostalno ili kao dio paketa s drugim elektroničkim komunikacijskim uslugama, provoditi u skladu s dokumentom „Metodologija testa istiskivanja marže“³³.

Kako bi HAKOM mogao pravovremeno utvrditi postoji li istiskivanje marže, HT i društva pod kontrolom Iskon i Optima obvezna su maloprodajne cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, dostaviti HAKOM-u na uvid najmanje 8 dana prije njihove objave, uz dokaz da je test istiskivanja marže za navedene cijene zadovoljen.

Cijene usluge pristupa koje namjeravaju ponuditi u postupku javne nabave kao i posebne cijene usluge pristupa za poslovne korisnike HT, Iskon i Optima obvezni su uz dokaz da je test istiskivanja marže za navedene cijene zadovoljen, dostaviti HAKOM-u na zahtjev.

HT, Iskon i Optima obvezni su HAKOM-u dostavljati na tromjesečnoj razini listu ponuda ponuđenih u postupcima javnih nabava i posebnih ponuda ponuđenih poslovnim korisnicima unutar tog razdoblja, i to najkasnije u roku od 15 dana od isteka tromjesečja.

Ukoliko HAKOM u ostavljenom roku utvrdi da predložene cijene nemaju zadovoljavajuću marginu, o istom će obavijestiti HT, Iskon ili Optimu, a HT, Iskon i Optima su obvezni iste bez odgode korigirati.

Cijene usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži (osim onih koje se nude u postupcima javnih nabava) HT, Iskon i Optima obvezni su objaviti na svojim internetskim stranicama.

HAKOM će se očitovati na dostavljene cijene HT-u i, u slučaju da iste za posljedicu imaju izmjenu cijena usluge najma korisničke linije, očitovanje će dostaviti i ostalim operatorima.

Isto tako, uzevši u obzir članak 42. stavak 5. i 7. ZEK-a te činjenicu da će se u određenim situacijama izmjena maloprodajne cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge kroz izmjenu cijene usluge najma korisničke linije direktno odnositi na ostale operatore na tržištu, HAKOM smatra da HT treba ostalim operatorima, u ovom slučaju operatorima korisnicima usluge najma korisničke linije, omogućiti primjeren i razuman rok za prilagodbu na navedenu izmjenu.

³³https://www.hakom.hr/UserDocImages/2016/odluke_rjesenja_presude/Metodologija%20testa%20istiskivanja%20marze-20161130.pdf

9.5 Obveza računovodstvenog razdvajanja

HAKOM može odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom obvezu računovodstvenog razdvajanja određenih djelatnosti u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom.

HAKOM osobito može zatražiti od vertikalno integriranog operatora da učini transparentnim svoje veleprodajne cijene i transferne naknade, osobito kako bi se osiguralo ispunjavanje obveze nediskriminacije u skladu sa člankom 59. ZEK-a, ili prema potrebi, spriječilo nepravedno međusobno subvencioniranje.

Način i postupak vođenja razdvojenog računovodstva mogu se pobliže utvrditi odlukom HAKOM-a iz članka 56. ZEK-a.

U svrhu provjere ispunjavanja obveza transparentnosti i nediskriminacije HAKOM može zatražiti uvid u računovodstvene podatke, uključujući podatke o prihodima ostvarenim na tržištu, koje može objaviti ako bi objava tih podataka pridonijela slobodnom tržišnom natjecanju, vodeći pritom računa o zaštiti tajnosti podataka u skladu sa člankom 15. ZEK-a.

Strukturnim odvajanjem i zasebnim obračunavanjem troškova elektroničkih komunikacijskih usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom postiže se ispunjenje zakonske obveze u svrhu sprječavanja subvencioniranja jedne od drugih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnim tržištima na kojima su operatori određeni operatorima sa značajnom tržišnom snagom. Računovodstveno razdvajanje podrazumijeva da su aktivnosti operatora podijeljene u posebne poslove ili usluge za računovodstvene potrebe te se na taj način kroz sustav odvojenih računa omogućava provođenje načela nediskriminacije tj. jednakih tržišnih uvjeta što omogućava razvoj konkurencije i ulazak novih operatora na tržište.

Vijeće HAKOM-a je 11. prosinca 2013. donijelo rješenje kojim je HT-u naložilo način provedbe računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva i to na način i u rokovima koji su određeni dokumentom „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“. Naime, navedenim dokumentom su definirani način i rokovi provedbe računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva, koje HT treba provesti u praksi, a kako bi se provela regulatorna obveza računovodstvenog odvajanja sukladno odredbama ZEK-a.

S obzirom da je analizom provedenom u ovom dokumentu utvrđeno da HT može, u odsustvu regulacije, cjenovno diskriminirati operatore u odnosu na svoj maloprodajni dio ili društva pod kontrolom, kao i unakrižno subvencionirati usluge na vertikalno povezanim tržištima i time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM je smatrao potrebnim odrediti HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, a za uslugu najma korisničke linije.

HAKOM smatra da će se regulatornom obvezom računovodstvenog razdvajanja riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja opisane u koje su detaljno obrazložene u poglavljima 8.1.1.7, 8.1.1.8. i 8.1.2.2., kao i sve prepreke koje nisu direktno definirane ovim dokumentom, a mogle bi izazvati iste ili slične posljedice na tržištu. Isto tako, HAKOM smatra da će se direktno riješiti problem unakrižnog subvencioniranja i to u kombinaciji s već određenim obvezama nediskriminacije i transparentnosti. Sukladno navedenom, regulatorna obveza

računovodstvenog razdvajanja je određena HT-u kako bi se osiguralo provođenje prethodno određenih obveza nediskriminacije i transparentnosti.

HAKOM u ovom poglavlju, na temelju odredba ZEK-a, određuje HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja. Ovom regulatornom obvezom se određuje HT-u, a kao potvrda provođenja obveza transparentnosti i nediskriminacije u vezi s cijenom usluge najma korisničke linije koja je definirana na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka za tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji odvojeno od računovodstvenih podataka za ostale djelatnosti HT-a, čime će se omogućiti transparentnost svih veleprodajnih cijena po kojima HT svoje veleprodajne usluge pruža ostalim operatorima, kao i transfernih naknada po kojima HT svoje veleprodajne usluge pruža svome maloprodajnom dijelu i društvima pod kontrolom HT-a.

HT pri ispunjavanju regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja mora osobito voditi računa o preporukama i smjernicama Europske komisije na području računovodstvenog razdvajanja.

Kako je gore i navedeno, HAKOM određuje HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja radi omogućavanja kontrole provođenja regulatornih obveza transparentnosti i nediskriminacije, a isto tako i radi onemogućavanja unakrižnog subvencioniranja između usluga koje HT nudi. Naime, HT je vertikalno integrirani operator zbog čega je vrlo važno imati kontrolu nad transfernim naknadama koje nudi svome maloprodajnom dijelu, a kako ne bi unakrižnim subvencioniranjem prenio značajnu tržišnu snagu s određenog veleprodajnog tržišta na pripadajuće maloprodajno tržište. Budući da se i veleprodajna i maloprodajna usluga nude unutar istog, vertikalno integriranog operatora, računovodstveno razdvajanje je jedini način kontrole kako bi se utvrdilo da operator ne primjenjuje unakrižno subvencioniranje i time vertikalno prenosi značajnu tržišnu snagu.



Obveze koje HAKOM određuje operatoru sa značajnom tržišnom snagom moraju biti razmjerne koristima koje su posljedica ispunjenja te obveze. Predmetnom regulatornom obvezom se samo provjerava usklađenost HT-a s ostalim regulatornim obvezama određenim na veleprodajnoj razini ovim dokumentom.

10 Popis slika

Slika 1 Usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji prema „vrstama“ priključaka	12
Slika 2 Broj korisnika paketa usluga	21
Slika 3 Raspodjela priključaka telefonskih usluga u nepokretnoj mreži.....	22
Slika 4 Raspodjela WLR korisnika Optime	24
Slika 5 Broj korisnika WLR usluge	27
Slika 6 Udio u ukupnom broju WLR korisnika	28
Slika 7 Udjeli operatora na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, lipanj 2017.....	33
Slika 8 Udio u u broju priključaka javno dostupne telefonske usluge – HT Grupa vs. OAO	34
Slika 9 Raspodjela WLR priključaka	44

11 Privitci

11.1 Privitak 1: Mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja

 REPUBLIKA HRVATSKA AGENCIJA ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA CROATIAN COMPETITION AGENCY KLASA: 034-08/17-01/082 URBROJ: 580-12/26-17-002 Zagreb, 24. siječnja 2018.	<p>REPUBLIKA HRVATSKA HRVATSKA REGULATORNA AGENCIJA ZA MREŽNE DJELATNOSTI</p> <table border="1"><tr><td>Primljeno:</td><td colspan="2">1.2.2018. 11:19:20</td></tr><tr><td>Klasifikacijska oznaka</td><td colspan="2">Org. jed.</td></tr><tr><td>UP/I-344-01/17-03/02</td><td colspan="2">-11</td></tr><tr><td>Urudžbeni broj:</td><td>Pril.</td><td>Vrij.</td></tr><tr><td>580-18-2</td><td></td><td>0</td></tr></table>  d2029848	Primljeno:	1.2.2018. 11:19:20		Klasifikacijska oznaka	Org. jed.		UP/I-344-01/17-03/02	-11		Urudžbeni broj:	Pril.	Vrij.	580-18-2		0
Primljeno:	1.2.2018. 11:19:20															
Klasifikacijska oznaka	Org. jed.															
UP/I-344-01/17-03/02	-11															
Urudžbeni broj:	Pril.	Vrij.														
580-18-2		0														
<p>Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti dr.sc. Dražen Lučić, predsjednik Vijeća</p> <p>Ulica Roberta Frangeša Mihanovića 9 10110 Zagreb</p>																
<p>PREDMET: Tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike - zahtjev HAKOM-a - mišljenje; dostavlja se</p>																
<p>Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje: Agencija) zaprimila je 27. prosinca 2017. zahtjev Hrvatske regulatorne agencije za mrežne djelatnosti (dalje: HAKOM) kojim traži mišljenje Agencije o zaključcima iz prijedloga odluke od 20. prosinca 2017. (dalje: Prijedlog Odluke) s pripadajućim dokumentom „Tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike“. Naime, Prijedlogom Odluke, HAKOM je utvrdio kako je mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike podložno prethodnoj regulaciji jer su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. Zakona o elektroničkim komunikacijama (Narodne novine, broj: 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17; dalje: ZEK).</p>																
<p>Nadalje, Prijedlogom Odluke određuje se kako su Hrvatski Telekom d.d., Zagreb, Roberta Frangeša Mihanovića 9 (dalje: HT) i njegova povezana društva Iskon Internet d.d., Zagreb, Garićgradska 18 (dalje: Iskon) i OT-Optima Telekom d.d., Zagreb, Bani 75/a (dalje: Optima), operatori sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike te im se određuju odgovarajuće regulatorne obveze.</p>																
<p>Agencija je izvršila uvid u Prijedlog Odluke te je na temelju odluke Vijeća za zaštitu tržišnog natjecanja u sastavu: Mladen Cerovac, mag.iur., predsjednik Vijeća, Vesna Patrlj, zamjenica predsjednika Vijeća, mr.sc. Ljiljana Pavlic, mr.sc. Tatjana Peroković i Denis Matic, dipl.iur., članovi Vijeća, sa 1/2018. sjednice, održane 24. siječnja 2018., temeljem članka 25. stavka 1., 30. točke 7. i članka 31. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja (Narodne novine, broj: 79/09 i 80/13), donijela sljedeće</p>																

MIŠLJENJE

- I. U odnosu na zaključke o mjerodavnom tržištu iz Prijedloga Odluke, Agencija nema primjedbi;
- II. U odnosu na zaključke o utvrđivanje operatora sa značajnom tržišnom snagom iz Prijedloga Odluke, Agencija nema primjedbi. Međutim, s obzirom na činjenicu kako se predmetna analiza tržišta odnosi na buduće razdoblje, potrebno je cijeliti rješenja Agencije (KLASA: UP/I 034-03/2013-02/007, URBROJ: 580-06/41-14-096 od 19. ožujka 2014. i KLASA: UP/I 034-03/2013-02/007, URBROJ: 580-11/41-17-239 od 9. lipnja 2017.) odnosno kako HT upravlja Optimom ograničeno vremensko razdoblje i sukladno mjerama određenim navedenim rješenjima Agencije;
- III. U odnosu na zaključak o određivanju regulatornih obveza za operatora Optima, Agencija ukazuje kako regulatorne obveze moraju biti razmjerne cilju i svrsi koji se njima želi postići. Pritom, potrebno je uzeti u obzir mjere i njihovo vremensko trajanje, a koje su određene rješenjima Agencije, navedenim u točki II. izreke ovog mišljenja.

Obrazloženje

HAKOM je, sukladno članku 53. stavku 2. ZEK-a, proveo postupak analize tri mjerila (dalje: Test tri mjerila) u svezi mjerodavnog tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike budući da su od zadnje analize ovog tržišta prošle tri godine.

U provedbi postupka analize tržišta, HAKOM je sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a u svezi s člankom 52. stavkom 6. ZEK-a osobito vodio računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj (*ex ante*) regulaciji (dalje: Preporuka EK) i mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge. S obzirom da se tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike prema Preporuci EK ne nalazi na popisu tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, HAKOM je proveo postupak Testa tri mjerila sukladno članku 53. stavku 2. ZEK-a radi utvrđivanja je li navedeno tržište podložno prethodnoj regulaciji.

Nakon određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM je pristupio provođenju testa tri mjerila. Na temelju provedenog Testa tri mjerila, HAKOM je utvrdio kako je tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike podložno prethodnoj regulaciji jer su istovremeno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

Nadalje, HAKOM je na temelju određenih mjerila iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, utvrdio da su HT i njegova povezana društva Iskon i Optima, operatori sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

U zemljopisnoj dimenziji, HAKOM je mjerodavno tržište odredio nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

Slijedom izvršenog uvida u dostavljenu dokumentaciju, Agencija u odnosu na određivanje mjerodavnog tržišta, ističe kako je isto uređeno posebnim propisima o elektroničkim komunikacijama, odnosno odredbama ZEK-a, a što je u isključivoj nadležnosti HAKOM-a kao *ex ante* regulatora.

Stoga je Agencija zaključila kao u točki I. izreke ovog mišljenja.

U odnosu na određivanje operatora za značajnom tržišnom snagom, Agencija ističe kako je isto uređeno posebnim propisima o elektroničkim komunikacijama, odnosno odredbama ZEK-a, a što je u isključivoj nadležnosti HAKOM-a kao *ex ante* regulatora. Stoga, u tom dijelu, Agencija nema primjedbi.

Međutim, s obzirom na činjenicu kako se predmetna analiza tržišta odnosi na buduće razdoblje, Agencija ističe kako je potrebno cijeliti rješenja Agencije (KLASA: UP/I 034-03/2013-02/007, URBROJ: 580-06/41-14-096 od 19. ožujka 2014. i KLASA: UP/I 034-03/2013-02/007, URBROJ: 580-11/41-17-239 od 9. lipnja 2017.) odnosno činjenicu kako HT upravlja Optimom ograničeno vremensko razdoblje i sukladno mjerama određenim navedenim rješenjima Agencije.

Stoga je Agencija zaključila kao u točki II. izreke ovog mišljenja.

U odnosu na određivanje regulatornih obveza za poduzetnika Optima, Agencija ovdje ukazuje na gore navedeno Rješenje Agencije (KLASA: UP/I 034-03/2013-02/007, URBROJ: 580-06/41-14-096 od 19. ožujka 2014.; dalje: Rješenje I.) odnosno njime određene mjere, uvjete i rokove. Naime, Rješenjem I. Agencija je koncentraciju poduzetnika HT i Optime, ocijenila uvjetno dopuštenom uz ispunjavanje sveobuhvatnih mjera i uvjeta kako bi se otklonili mogući negativni učinci koncentracije na tržišno natjecanje. Određenim mjerama koje sadrže kvantitativne i kvalitativne pokazatelje praćenja, HT se obvezao da će osigurati upravljanje Optimom za vrijeme trajanja koncentracije kako bi se osiguralo, u okviru mogućeg, a s obzirom na ranije trendove poslovanja Optime, Optimine obveze iz predstečajne nagodbe, razvoj tržišta i tržišnih trendova te gospodarsku situaciju, da na kraju trajanja razdoblja koncentracije Optimina imovina nije podkapitalizirana u odnosu na stanje Optimine imovine na početku razdoblja koncentracije te da Optimina imovina sudjeluje, najmanje u sličnim omjerima, u odnosu na tržište na kraju razdoblja trajanja koncentracije kao i na početku razdoblja trajanja koncentracije. Naime, u predmetnom Rješenju I., određene mjere, uvjeti i rokovi, imaju za cilj osiguranje zasebnosti poslovanja Optime na mjerodavnom tržištu. Također, HT se prihvatanjem mjera iz Rješenja I. obvezao da tijekom trajanja koncentracije neće omogućiti Optimu povoljniji tretman u pogledu pružanja veleprodajnih usluga HT-a u odnosu na ostale operatore prisutne na mjerodavnom tržištu.

Dodatno, Agencija ističe kako je prilikom određivanja regulatornih obveza za Optimu potrebno cijeliti i rješenje Agencije kojim je djelomično ukinula Rješenje I. (KLASA: UP/I 034-03/2013-02/007, URBROJ: 580-11/41-17-239 od 9. lipnja 2017.; dalje: Rješenje II.) budući da je Agencija utvrdila kako sudionici koncentracije nisu mogli ispuniti neke od uvjeta u za to predviđenim rokovima zbog okolnosti koje se nisu mogle predvidjeti niti izbjeći i ne ovise o volji stranke.

Također, Agencija ovdje ističe kako je donijela rješenje (KLASA: UP/I 034-03/2016-02/006, URBROJ: 580-11/41-17-189, od 9. lipnja 2017.; dalje: Rješenje Optima-H1) kojim je ocijenila uvjetno dopuštenom koncentraciju poduzetnika koja nastaje pripajanjem poduzetnika H1 d.d. Optimu d.d. U Rješenju Optima-H1, Agencija je istaknula kako je kod ocjene uvjetne dopuštenosti predmetne koncentracije, osobito uzela u obzir i činjenicu ograničenog trajanja koncentracije HT-a i Optime, odnosno činjenicu privremenog karaktera navedene koncentracije. Rješenjem Optima-H1 također su određene mjere, uvjeti i rokovi koje poduzetnici moraju ispuniti kako bi se otklonili mogući negativni učinci koncentracije na tržišno natjecanje.

Dodatno, Agencija opreza radi ističe kako prihvaćene mjere iz gore navedenih rješenja Agencije, koja su sudionici koncentracije dužni ispuniti kako bi se otklonili mogući negativni učinci koncentracije na tržišno natjecanje, imaju za cilj osiguranje zasebnosti poslovanja Optime na mjerodavnom tržištu.

Slijedom navedenog, Agencija predlaže da HAKOM pri zaključivanju, odnosno kod određivanja regulatornih obveza Optime uzme u obzir gore navedeno. Drugim riječima, Agencija smatra ispravnim da se pri određenju regulatornih obveza uzmu u obzir sve činjenice koje se odnose na pojedinog operatora, a koje se u slučaju Optime mogu razlikovati među ostalim zbog činjenice uvjetno dopuštene koncentracije poduzetnika HT i Optime te mjera i uvjeta koje su određene gore navedenim rješenjima Agencije.

Stoga je Agencija zaključila kao u točki III. izreke ovog mišljenja.

Dodatno, Agencija ističe kako je potrebno razlikovati postupak analize tržišta elektroničkih komunikacija radi određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom te sukladno tome određivanje regulatornih obveza koje provodi HAKOM u dijelu *ex ante* regulacije tržišta u smislu odredaba ZEK-a u odnosu na nadležnost Agencije kao u dijelu *ex post* regulacije tržišta u smislu propisa o zaštiti tržišnog natjecanja. Naime, Agencija u konkretnim postupcima vezanim uz poduzetnike koji djeluju na tržištu elektroničkih komunikacija, u svakom pojedinom slučaju individualno utvrđuje mjerodavno tržište u smislu propisa o zaštiti tržišnog natjecanja čija primjena je u nadležnosti ove Agencije, koje se ne mora nužno poklapati s mjerodavnim tržištima koja je HAKOM utvrdio *ex ante*.

Predsjednik Vijeća
za zaštitu tržišnog natjecanja



Mladen Cerovac, mag.iur.



11.2 Privitak 2: Odgovori na komentare

Odgovori na komentare			
Ispitanik	Br.	Zaprimljeni komentari	HAKOM-ovo mišljenje i stajalište
HT	1.	<p>U dokumentu Analize u točki 4.2. HAKOM zaključuje kako je zemljopisna dimenzija maloprodajnog tržišta pristupa na fiksnoj lokaciji određena cijelim teritorijem RH pa je stoga riječ o nacionalnom maloprodajnom tržištu. Razloge za takav zaključak HAKOM nalazi u tome što većina operatora pruža svoje usluge na cijelom teritoriju RH te što je pravni i regulatorni okvir u elektroničkim komunikacijama na teritoriju RH jednak. Takvu analizu zemljopisne dimenzije mjerodavnog tržišta smatramo površnom i neadekvatnom jer u potpunosti zanemaruje razlike u tržišnim uvjetima na područjima RH na kojima postoje paralelne pristupne mreže (npr. svjetlovodne pristupne mreže, kabelske mreže).</p> <p>Prema nama dostupnim informacijama, zastupljenost paralelne pristupne infrastrukture osobito je visoka u urbanim područjima RH što predstavlja značajan konkurentni pritisak te ima za posljedicu osjetno smanjenje HT-ovog maloprodajnog udjela na tim izdvojenim geografskim područjima. Smatramo kako je HAKOM dužan na takvim područjima provesti dodatnu analizu kako bi se utvrdilo postoji li na tim područjima i dalje tržišni poremećaj, te u slučaju nepostojanja tržišnog poremećaja na tim područjima, ukinuti regulatorne obveze HT-u.</p> <p>Takav zaključak potvrđuje se i točkom 56. Smjernica Europske komisije o analizi mjerodavnih tržišta i procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, prema kojoj se geografska dimenzija mjerodavnog tržišta utvrđuje izdvajanjem geografskog područja na kojem su uvjeti konkurentnosti slični ili u dovoljnoj mjeri homogeni, a koje područje se razlikuje od susjednih područja na kojima su uvjeti konkurentnosti u značajnijoj mjeri različiti. Pri tome, broj poduzetnika koji djeluju na nekom geografskom području, kao i dostupnost različitih paralelnih mreža na tom području, svakako predstavljaju važan ulazni podatak za utvrđivanje razine</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>HAKOM je mišljenja kako geografska segmentacija u kontekstu pružanja isključivo javno dostupne telefonske usluge (ovo tržište se odnosi isključivo na pristup za javno dostupnu telefonsku uslugu) nije potrebna. Naime, iako i dalje postoji stabilna baza korisnika koja koristi samostalnu javno dostupnu telefonsku uslugu, zbog rasta potražnje za paketima usluga, ulaganje u izgradnju infrastrukture kako bi se pružala isključivo samostalna javno dostupna telefonska usluga nije ekonomski isplativo.</p>

	<p>tržišnog natjecanja. Smatramo kako je temeljem podataka koji se prikupljaju u postupku analize tržišta moguće izdvojiti geografska područja u kojima već postoje paralelne pristupne mreže, te da takva područja zaslužuju detaljniju analizu s obzirom da se po svojim ključnim tržišnim pokazateljima (broj poduzetnika, postojanje paralelnih mrežnih infrastruktura) značajno razlikuju od ostalih područja u RH gdje korisnicima nisu dostupne paralelne pristupne mreže.</p> <p>Također smatramo kako na takvim izdvojenim geografskim područjima nije moguće izvesti zaključak o postojanju operatora sa značajnom tržišnom snagom prvenstveno iz razloga što postojanje paralelnih mrežnih infrastruktura negira vjerojatnost nastanka ključnih pokazatelja značajne tržišne snage, a to su, sukladno točki 78. Smjernica Europske komisije:</p> <ul style="list-style-type: none"> - visoki tržišni udjeli - nadzor nad infrastrukturom koju nije moguće duplicirati - tehnološka superiornost nad konkurentima. <p>Na područjima RH na kojima postoji infrastrukturna konkurencija u pravilu je riječ o paralelnim svjetlovodnim mrežama/naprednim kabelskim mrežama koje omogućavaju usluge visoke kvalitete, te stoga nije moguće tvrditi kako tamo isključivo HT ima nadzor nad ključnom infrastrukturom za pružanje usluge, niti da je isti tehnološki superioran nad konkurencijom, dok nama dostupni podaci pokazuju kako su i tržišni udjeli HT-a na tim područjima u osjetnom padu što ukazuje na učinkovito konkurentno tržište.</p> <p>Dakle, na područjima RH na kojima je uslijed postojanja paralelnih mreža uspostavljena učinkovita konkurencija u pružanju maloprodajne usluge pristupa potpuno je neprihvatljivo zadržavanje asimetričnih regulatornih obveza HT-u te tražimo od HAKOM-a da u okviru ovog postupka provede potrebne geografske analize te izdvoji učinkovito konkurentna područja i na njima ukine postojeće regulatorne obveze.</p>	
2.	<p>Što se tiče tvrdnje HAKOM-a iznesene pod poglavljem 5.2. (Struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira), a koju HAKOM smatra ključnom za daljnje zadržavanje ex ante regulacije na predmetnom tržištu, kako bi HT u odsustvu regulacije</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Nesporno je da je gotovo 80% korisnika WLR usluge korisnici društava pod kontrolom HT-a, odnosno društava nad kojima HT ima upravljačka prava</p>

	<p>mogao ugroziti status operatora nad kojima ima upravljačka prava a samim time i daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja ističemo kako ugrožavanje tržišne pozicije operatora na kojima HT ima upravljačka prava (Optima) ni u kojem slučaju ne dolazi u obzir niti bi takav scenarij ikada bio prihvatljiv HT-u.</p> <p>Naime, HT je kao odgovoran dioničar obavezan privremeno upravljati Optimom na odgovoran način kako bi Optima u trenutku okončanja koncentracije bila u stabilnoj financijskoj poziciji što bi omogućilo Optimi samostalno poslovanje na tržištu. S druge strane treba voditi računa da HT u portfelju dionica Optime privremeno drži i dionice Zagrebačke banke, što pak nameće HT-u dodatnu razinu odgovornosti i dužne pažnje kod upravljanja Optimom. Također, HT je i prema rješenju AZTN-a o uvjetno dopuštenoj koncentraciji obavezan zadržati vrijednost imovine Optime na razini kakva je bila u trenutku preuzimanja, odnosno, dopušteno je odstupanje do maksimalno 10% koje pak može biti temeljeno isključivo na objektivnoj situaciji na tržištu. Ispunjenje te mjere prati posebno imenovani neovisni povjerenik koji o upravljanju Optimom redovito izvješćuje AZTN, a AZTN može uslijed uočenih nepravilnosti i nepostupanja u skladu s rješenjem o uvjetno dopuštenoj koncentraciji donijeti novo rješenje kojim se koncentracija zabranjuje, što HT-u nikako nije u interesu. Stoga, ne vidimo temelj za tvrdnju kako bi HT-u moglo biti u interesu ugroziti status Optime na tržištu te bi HT i u slučaju deregulacije na izdvojenim geografskim područjima osigurao operatorima nad kojima ima upravljačka prava nužne uvjete za nastavak stabilnog poslovanja.</p>	<p>do 2021. HAKOM je mišljenja kako je upravo zbog navedene činjenice i činjenice kako je provedba koncentracije iz rješenja AZTN-a privremena mjera s definiranim rokom provedbe, nužno poduzeti sve mjere da na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike ne bude ugroženo djelotvorno tržišno natjecanje Uzimajući u obzir da WLR uslugu koriste uglavnom društva nad kojima HT ima upravljačka prava, HAKOM je mišljenja kako bi HT, u odsustvu regulacije mogao ugroziti status prvenstveno operatora nad kojima ima upravljačka prava, a onda i ostalih operatora koji djeluju na tržištu, a samim time i daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja.</p> <p>Bez obzira na obveze nametnute od strane AZTN-a, u slučaju da se tržište pristupa deregulira može se dogoditi da HT ili prestane pružati WLR uslugu ili je počne pružati po komercijalnim cijenama koje bi bile znatno više od trenutno reguliranih cijena čime bi se moglo ugroziti poslovanje operatora s velikom bazom WLR korisnika. Drugim riječima, po mišljenju HAKOM-a do isteka upravljačkih prava nad Optimom regulacija ovog tržišta sigurno je nužna.</p>
<p>3.</p>	<p>Dalje, HAKOM u poglavlju 7.1.2 Analize tržišta, Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, zaključuje kako u razdoblju na koje se odnosi analiza niti jedan operator neće moći u potpunosti replicirati mrežnu infrastrukturu HT-a u mjeri u kojoj bi mogao ugroziti njegov tržišni položaj, s obzirom da jedino HT ima postojeću pristupnu infrastrukturu u koju može jeftino uvlačiti nove kabele čime će dodatno jačati svoj tržišni položaj. Na ovom zaključku HAKOM, između ostalog, temelji i svoju odluku o određivanju HT-a kao operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu.</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Vezano za legalnost izgrađene pristupne infrastrukture drugih operatora napominjemo da isto treba biti dio zasebnih pravnih postupaka.</p> <p>Eventualnu opravdanost provođenja geografske segmentacije HAKOM je obradio u komentaru 1. Ponavljamo, ulaganje u izgradnju infrastrukture kako bi se pružala isključivo samostalna javno dostupna telefonska usluga nije ekonomski isplativo te stoga geografska segmentacija u kontekstu pružanja isključivo javno dostupne telefonske usluge (ovo tržište se odnosi isključivo na pristup za javno dostupnu telefonsku uslugu) nije potrebna</p>

Skrećemo pažnju da je HT u okviru redovitih aktivnosti snimanja elektroničke komunikacijske infrastrukture (EKI) te evidencije zauzeća slobodnog prostora u HT kabelskoj kanalizaciji utvrdio da na području cijele RH uz legalno uvučene kabele postoji veliki broj nepoznatih i neoznačenih kabela koji su uvučeni od strane operatora korisnika bez znanja HT-a. Isto tako veliki broj elemenata mreže (npr. ormarići za smještaj aktivne i pasivne opreme) koje koriste neki operatori spojeni su na EKI bez prethodnog zahtjeva za suglasnost, protupropisno i na silu pri čemu su u nekim slučajevima nastala oštećenja na infrastrukturi koja utječu i na građevinsku statiku elemenata infrastrukture. Sva navedena oprema služi za spajanje na elektroničku komunikacijsku mrežu kako malih privatnih korisnika tako i velikih poslovnih korisnika putem optičkih kabela.

Prema navedenom postotku pristupa krajnjim korisnicima koje ostvaruju operatori, HT procjenjuje da se veliki dio postotka odnosi na pristup putem vlastitih pristupnih mreža i spojnih optičkih kabela, te je procjena da je veliki broj privatnih i poslovnih korisnika spojen upravo paralelnim pristupnim mrežama drugih operatora, a kroz nelegalno korištenje EKI koji je izgradio HT (bez sklopljenog ugovora između HT-a i operatora korisnika). Bitno je naglasiti da pojedini operatori i danas uvlače kabele u EKI te se spajaju na EKI bez suglasnosti HT-a na nepropisan način.

Dokaz tome je primjer ozakonjenja Martićeve ulice od Trga hrvatskih velikana do Šubićeve ulice u duljini od 820m, operatori korisnici su prijavili 17.143m novih kabela koji su nelegalno uvučeni čime ostvaruju pristup krajnjim korisnicima bez troškova koji opterećuju ostale operatore koji najam EKI-a rade sukladno Standardnoj ponudi. Uz napomenu, da je na predmetnoj trasi i nakon postupka ozakonjenja ostao određeni broj nepoznatih, neprijavljenih kabela za koje HT smatra da se ne koriste te koji će sukladno ZEK-u biti presječeni i izvučeni radi ostvarivanja slobodnog prostora u EKI.

Nadalje, dosadašnjim obavljenim aktivnostima ozakonjenja korištenja EKI od strane operatora korisnika u Gradu Zaprešiću koja se obavlja u dvije faze, operatori korisnici su prijavili 49.000 m nelegalno uvučenih kabela. HT naglašava da ovaj postupak pred HAKOM-om još nije priveden kraju te je već sada utvrdio određeni broj nepoznatih, neprijavljenih kabela za koje HT

	<p>smatra da se ne koriste te koji će sukladno ZEK-u biti presječeni i izvučeni radi ostvarivanja slobodnog prostora u EKI.</p> <p>Iz svega gore navedenog vidljivo je kako prednosti postojeće pristupne infrastrukture koristi ne samo HT već i mnogi drugi operatori i to bez ikakvog troška za njihovo poslovanje, temeljem čega postavljaju paralelne pristupne mreže na području RH. Takvo stanje direktno se protivi zaključku HAKOM-a kako jedino HT ima nadzor nad ključnom infrastrukturom koja omogućava prednost pred ostalim operatorima te stvara uvjete za poziciju značajne tržišne snage, s obzirom da i drugi operatori očito grade svoje pristupne mreže i to uz znatno manje troškove čime na određenim geografskim područjima vrše osjetan konkurentni pritisak. Ovo dodatno potvrđuje potrebu za ovdje iznesenim zahtjevom za provođenjem geografske segmentacije uslijed postojanja paralelnih pristupnih mreža.</p> <p>Za trase vlastitog EKI, HT je pokrenuo postupak ozakonjenja i rješavanje imovinsko pravnih odnosa ali zbog tromosti i sporosti administracije te neriješenih katastarskih podataka na nivou javnih lokalnih samouprava ovaj proces je spor i dugotrajan što se zloupotrebljava na način da se korištenje EKI i dalje ne prijavljuje niti se sklapaju ugovori o najmu od strane pojedinih operatora, što je neprihvatljivo.</p>	
4.	<p>Makar je HAKOM kvalificirao Homebox uslugu kao uslugu pristupa fiksnoj mreži te uključio tu uslugu u mjerodavno maloprodajno tržište, regulatorne obveze koje su već prethodnom odlukom o analizi tržišta određene HT-u a čije se zadržavanje predlaže predmetnom Analizom, nisu i ne mogu biti primjenjive na eventualnu buduću uslugu pristupa na fiksnoj lokaciji koja bi se temeljila na mobilnoj pristupnoj mreži.</p> <p>Ovo smatramo iz razloga što bi se u tom slučaju radilo o usluzi koja bi se pružala temeljem mobilne pristupne mreže HT-a koja nije podložna veleprodajnoj ni maloprodajnoj regulaciji (niti jedna važeća odluka HAKOM-a ne sadrži obvezu ponude veleprodajnog pristupa za mobilnu mrežu) te koja nije jedinstvena na tržištu već predstavlja samo jednu od ukupno tri paralelno dostupne mobilne pristupne mreže u RH koje međusobno učinkovito konkuriraju na maloprodajnom mobilnom tržištu.</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Tehnički gledano, Homebox usluga prema svim kvalifikacijama predstavlja uslugu pristupa fiksnoj mreži. Stoga nije prihvatljiv komentar HT-a da se regulatorne obveze koje su već prethodnom odlukom o analizi tržišta određene HT-u a čije se zadržavanje predlaže predmetnom Analizom, nisu i ne mogu biti primjenjive na eventualnu buduću uslugu pristupa na fiksnoj lokaciji koja bi se temeljila na mobilnoj pristupnoj mreži. Naime, kada bi izuzeli uslugu Homebox-a iz regulatornih obveza time bi neopravdano izbacili jedan od načina pristupa što bi moglo dovesti do narušavanja tržišnog natjecanja. Drugim riječima navedena usluga je zamjenska usluga IP pristupu kao najzastupljenijoj usluzi na ovom tržištu. Kao takva mora biti sastavni dio navedenog tržišta te se na istu moraju primjenjivati regulatorne obveze koje su određene na ovom tržištu.</p>

	<p>Također, cijene takve eventualno buduće usluge fiksnog pristupa koja bi se ostvarivala temeljem mobilne pristupne mreže HT-a ne bi bilo moguće testirati primjenom važeće Metodologije istiskivanja marže s obzirom da se metodologija u dijelu veleprodajnih ulaznih usluga isključivo temelji na cijenama veleprodajnih pristupnih usluga u fiksnoj mreži (konkretno, WLR, ULL i BSA usluge).</p> <p>Tržišta maloprodajnog i veleprodajnog pristupa mobilnoj mreži učinkovito su konkurentna, na njima posluju tri operatora svaki sa svojim pristupnim kapacitetima do korisnika te bi stoga bilo kakvo protezanje regulatornih obveza određenih na maloprodajnom tržištu pristupa u fiksnoj mreži na usluge koje se pružaju putem mobilne mreže predstavljalo neopravdan, neprihvatljiv teret, bez temelja u važećim propisima i regulatornim odlukama HAKOM-a, kao i svojevrsan presedan u EU.</p>	
<p>5.</p>	<p>Prijedlog odluke o analizi maloprodajnog tržišta fiksnog pristupa predviđa zadržavanje regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja, uz obrazloženje kako je to nužno zbog transparentnosti veleprodajnih cijena te zbog transfernih naknada za maloprodajne cijene.</p> <p>HT predlaže ukidanje regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja na predmetnom maloprodajnom tržištu jer se rezultati računovodstvenog razdvajanja ne koriste u regulaciji maloprodajnih/veleprodajnih cijena HT-a:</p> <p>a. Veleprodajne cijene u pravilu se definiraju temeljem BU LRIC modela regulatora (osim WLR-a, čija se cijena definira po metodi „maloprodajna cijena – X%“) te za njihovo definiranje i regulaciju nije nužno provođenje računovodstvenog razdvajanja</p> <p>b. Maloprodajne cijene pristupa fiksnoj mreži nisu regulirane putem transfernih naknada ili bilo kojeg drugog dijela računovodstvenog razdvajanja već putem testa istiskivanja marže i pripadajućeg BU LRIC modela SEO operatora.</p> <p>Nelogično je da se u računovodstvenom razdvajanju radi naprijed navedeni LRIC izračun koji se ne koristi jer HAKOM kao što smo već rekli za odluku o veleprodajnim cijenama koristi vlastiti BU LRIC model. Isto vrijedi i za</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Svrha računovodstvenog razdvajanja nije bila, a neće niti biti da se njegovi rezultati koriste u regulaciji maloprodajnih/veleprodajnih cijena na direktan način, odnosno da se trošak dobiven kroz troškovno računovodstvo i računovodstveno razdvajanje temeljen na HT-ovom Top-down modelu koristi kao veleprodajna ili maloprodajna cijena pojedine usluge. Istina je da se rezultat HCA Top down modela dobiven za veleprodajni pristup izdvojenom lokalnoj petlji koristio za veleprodajnu cijenu usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji ali samo u prijelaznom periodu dok HAKOM nije izradio svoj bottom up model. Izrada bottom up modela nije učinila Top down model nesvrshodnim jer njihove namjene nisu istovjetne već komplementarne. Top down troškovni model koristi se za potrebe verifikacije rezultata bottom up modela te za procjenu troškova veleprodajnih usluga učinkovitog operatora i, u svezi s tim, regulaciju cijena veleprodajnih usluga. U svakom slučaju HT-ov Top down model pruža korisne ulazne podatke za bottom up i za MS model koje HAKOM koristi za regulaciju cijena.</p>

	<p>transferne naknade koje se ne koriste u regulaciji maloprodajnih cijena koje se reguliraju korištenjem MSQ testa.</p> <p>Za potrebe računovodstvenog razdvajanja koriste se veliki HT resursi. Kod izrade HAKOM-ovih BU modela za potrebe izrade i dostave ulaznih podataka kao i analize modela također se koriste veliki HT resursi što predstavlja dupliciranje troška istih resursa. Tako na primjer iako se kod izrade jednog dijela CCA koji je dio računovodstvenog razdvajanja (koji se isto ne koristi u donošenju odluka o reguliranim cijenama) i kod izrade ulaznih podataka za BU LRIC koriste isti izvori podataka zbog drukčije metodologije i drukčije strukture navedenih modela, potrebna je zasebna obrada i za CCA i za BU LRIC te i tu imamo duplo korištenje HT resursa.</p> <p>Iz naprijed navedenog je vidljivo da se za postupanje sukladno regulatornim obvezama HT-a (dostava podataka za BU LRIC modele i izrada računovodstvenog razdvajanja) koriste dupli HT resursi što iziskuje velike troškove za HT. Kako pripremu predmetnih podataka rade i isti zaposlenici u HT-u, HT-u je sve teže ispunjavati sve navedene regulatorne obveze u zadanim rokovima, a s obzirom da se računovodstveno razdvajanje više ne koristi u određivanju veleprodajnih/maloprodajnih cijena (nakon uvođenja regulacije putem BU LRIC i MST modela) ne vidimo opravdan razlog za daljnje zadržavanje obveze računovodstvenog razdvajanja. Tome treba dodati i činjenicu kako računovodstveno razdvajanje, gledajući kvalitativno, ne daje nikakvu dodanu regulatornu vrijednost koja već nije sadržana u BU LRIC modelu i u testu istiskivanja marže, koji na najstroži mogući način reguliraju veleprodajne i maloprodajne cijene HT-a.</p> <p>Ukoliko HAKOM kod slijedećeg ažuriranja svojih BU LRIC modela (otprilike svake 3 godine) neće moći ostvariti planirano unapređenje modela koje bi trebalo između ostalog ostvariti i da je Opex dio BU LRIC modela neovisan o HCA FAC dijelu računovodstvenog razdvajanja, HT bi u prelaznom periodu dok se to ne ostvari i dalje dostavljao OPEX input za BU LRIC baziran na HCA FAC troškovnoj kalkulaciji koju će HT nastaviti izrađivati za svoje interne potrebe.</p>	
6.	<p>Prijedlog odluke o Analizi tržišta u poglavlju 9.4. (Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva) predviđa obvezu notifikacije HAKOM-</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p>

u svih cijena usluga pristupa koje HT, Optima i Iskon namjeravaju ponuditi u postupku javne nabave te drugih posebnih cijena usluge pristupa za poslovne korisnike na dan dostave ponude naručitelju, uz dokaz da je test istiskivanja marže za navedene cijene zadovoljen.

Smatramo kako predložena obveza obavještanja HAKOM-a o svakoj pojedinačnoj ponudi na dan predaje ponude uz predviđenu razinu detalja nije razmjerna mogućem nedostatku na tržištu koji se otklanjanja takvom obvezom (potencijalna neusklađenost s propisanom metodologijom istiskivanja marže), te da je u svrhu sprječavanja takvog rizika moguće osmisliti i drugačiji model notifikacije, koji bi bio manje troškovno zahtjevan i predstavljao manji teret na strani SMP operatora uz istovremeno zadovoljavanje svrhe regulacije. Naime, u razdoblju od kolovoza 2016.g. do danas (tijekom kojeg HT dostavlja HAKOM-u obavijesti o ponudama u postupku javne nabave/posebnim ponudama za poslovne korisnike uz propisanu razinu detalja) niti jedna HT-ova ponuda nije detektirana kao problematična niti je HT bio prisiljen odustati od bilo koje ponude zbog zahtjeva HAKOM-a.

Nasuprot tome, HT je zbog opsega posla u dijelu pripreme detaljnih troškovnika i pojašnjenja za HAKOM u tom istom razdoblju bio prisiljen odustati od čak 14 javnih nabava, čija ukupna vrijednost iznosi cca 5 milijuna kuna, a stoga što u ostavljenom roku za dostavu ponude naručitelju nismo bili u mogućnosti pripremiti i detaljna pojašnjenja za HAKOM što je onemogućilo podnošenje ponude HT-a naručitelju. Takve situacije smatramo nedopustivima jer zbog opsega regulatorne obveze nametnute SMP operatoru, s jedne strane dovode HT u nepovoljniji položaj na tržištu u odnosu na ostale operatore ali istovremeno dovode i korisnika u nepovoljniju poziciju jer mu neće dostupne ponude svih operatora, što mu cjenovno i kvalitativno smanjuje odabir između ponuđenih rješenja.

Skrećemo pažnju kako u većini postupaka javne nabave naručitelji traže sveobuhvatna rješenja za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga, često i za više lokacija, što znači da ponude operatora u pravilu sadrže veliki broj različitih usluga od kojih neke uopće ne spadaju u elektroničke komunikacijske usluge, dok niz usluga koje i spadaju u tu kategoriju ulaze u

Naime, segment poslovnih korisnika koji podliježu postupku javne nabave predstavlja važan dio tržišta te bi njegovo izostavljanje iz obveze notifikacije cijena moglo dovesti do narušavanja tržišnog natjecanja u ovom segmentu tržišta. HT, Iskon i Optima obvezni dostavljati HAKOM-u na uvid sve cijene usluga koje namjeravaju nuditi poslovnim korisnicima, dakle i posebne cijene i cijene za koje je već pred HAKOM-om dokazana troškovna usmjerenost. Prethodno navedeno omogućava HAKOM-u uvid u cjelokupnu situaciju na segmentu tržišta koji se odnosi na poslovne korisnike, a što bi izostalo ukoliko bi se HT-ov prijedlog prihvatio. Osim toga, prethodno navedeno omogućava HAKOM-u brzu i jednostavnu reakciju i u slučajevima upita ili prijava drugih sudionika na tržištu. Ukoliko HAKOM ne bi imao informacije o cijenama koje je HT ponudio u svakom postupku javne nabave, HAKOM bi za svaku prijavu ili upit operatora morao pokretati inspekcijski nadzor.

Vežano uz eventualnu izmjenu procedure HAKOM će, ako će smatrati potrebnim u narednom razdoblju određena pitanja riješiti u zasebnom postupku.

podvrstu nereguliranih usluga. Dakle, ponude već same po sebi predstavljaju kompleksan dokument u kojem se prepliću različita telekom rješenja s uslugama iz drugih područja pružanja usluga (npr. ICT, najam opreme).

Prema zahtjevu HAKOM-a, svaka takva ponuda pored svih detalja o ponuđenim uslugama mora dodatno sadržavati i referencu na cjenik za svaki pojedinačni produkt uz pojašnjenje načina definiranja cijena, što zahtijeva dodatni posao na strani operatora i dodatni vremenski period za pripremu takvih pojašnjenja.

Prema internoj analizi HT-a, u postupku pripreme takvih pojašnjenja za HAKOM sudjeluju minimalno 4 osobe iz različitih poslovnih područja kako bi se osigurali točni, potpuni i vjerodostojni podaci: kolege iz presales područja pripremaju inicijalni prijedlog pojašnjenja za HAKOM poznavajući zahtjeve korisnika i stavljaju reference na cjenike, kolege iz marketinga unose u troškovnik pojašnjenje ponuđenih cijena, kolege iz kontrolinga provjeravaju usklađenost ponuđenih iznosa s obvezom troškovne usmjerenosti reguliranih cijena, kolege iz regulative provjeravaju usklađenost materijala sa zahtjevima HAKOM-a (iz odluke o analizi tržišta te dopisa od 24.8.2016.g) i ostalim regulatornim obvezama određenim HT-u, a procjena je da svaki od navedenih djelatnika po jednom procesu javne nabave/posebne ponude za poslovne korisnike utroši od 1 do 8 radnih sati ovisno o složenosti ponude. Primjera radi, u razdoblju od 1.1.2016.g. do 31.7.2016.g. HT je uputio HAKOM-u 42 detaljne obavijesti o cijenama ponuđenim u postupcima javnih nabava, čija priprema je samo na strani kolega iz marketinga te presales područja stvorila dodatni trošak rada u vrijednosti 150.000 kn (na koji iznos još treba dodati trošak rada kolega iz područja kontrolinga i regulative).

Pri tome treba voditi računa da naručitelji u nekim slučajevima daju osobito kratke rokove za pripremu ponuda na koje ponuditelji ne mogu utjecati, a u kojim rokovima u nekim slučajevima nije moguće pripremiti rješenje za korisnika te istovremeno i udovoljiti svim dodatnim zahtjevima regulacije. Upravo u takvim slučajevima dolazimo u situaciju u kojoj smo primorani odustati od sudjelovanja u postupcima javne nabave, što ima negativan

utjecaj na rezultate HT-a a uslijed, po nama neopravdanog, tereta regulacije. Takve situacije osobito smatramo neopravdanima s obzirom da u razdoblju zadnjih godinu i pol tijekom kojeg dostavljamo detaljna pojašnjenja, kao što je to već gore navedeno, nismo niti jednom bili prozvani od strane HAKOM-a za nedostatke u dijelu ponuda ili neusklađenost istih s regulatornim obvezama.

S obzirom na sve navedeno smatramo kako su SMP operatori svojim dosadašnjim postupanjem po predmetnoj regulatornoj obvezi dokazali kako je moguće preći na višu razinu povjerenja u dijelu dostave obavijesti o ponudama u postupcima javnih nabava/posebnih ponuda za poslovne korisnike te kako je moguće osmisliti novi, jednostavniji model notifikacije koji će predstavljati manji regulatorni teret.

Naš prijedlog je definirati model koji će zahtijevati od SMP operatora dostavu popisa javnih nabava u kojima je operator sudjelovao tijekom tog kalendarskog mjeseca, nakon čega bi HAKOM odabrao nekoliko ponuda s tog popisa koje bi SMP operator bio dužan dostaviti HAKOM-u na informaciju naknadno u ostavljenom roku, s razinom detalja kakva se trenutno zahtijeva od SMP operatora (detalji sukladno dopisu HAKOM-a od 24.8.2016.g.).

Smatramo kako će takav prijedlog omogućiti operatorima bržu reakciju na zahtjeve naručitelja ali istovremeno osigurati i usklađenost s regulatornim zahtjevima s obzirom da će sve ponuđene regulirane cijene (samostalno ili u paketu s nereguliranim cijenama) morati proći provjeru usklađenosti s MST metodologijom, a vodeći računa da će HAKOM moći za svaki od postupaka javne nabave tražiti naknadu dostavu detaljnih pojašnjenja ponuđenih cijena. Dakle, ovaj prijedlog osigurava usklađenost s MST metodologijom ali istovremeno smanjuje regulatorni teret u trenutku pripreme svake pojedine ponude u postupcima javnih nabava, te taj posao prebacuje na razdoblje nakon podnošenja ponude kako bi se sam postupak pripreme ponude rasteretio s ciljem omogućavanja sudjelovanja u željenim postupcima javne nabave.

S obzirom da SMP operatori već prema trenutnom modelu predmetne regulatorne obveze snose odgovornost prema naručitelju u svakom

	<p>konkretnom postupku javne nabave za štetu koja bi eventualno proizašla istome u slučaju da se naknadno pokaže da dostavljene cijene nisu troškovno usmjerene, odnosno, u slučaju odustajanja od svoje ponude (što je HAKOM već konstatirao u obrazloženju odluke od 7. prosinca 2015.g. o izmjenama trenutno važeće odluke o analizi tržišta pristupa mreži na fiksnoj lokaciji (klasa: UP/I-344-01/15-03/05), a iz razloga što se kontrola HAKOM-a već sada odvija nakon podnošenja ponude naručitelju, smatramo da predložena promjena modela kod koje će se kontrola također odvijati naknadno, ne predstavlja suštinsku promjenu niti u ovom dijelu.</p> <p>Za slučaj da gore navedeni prijedlog nije prihvatljiv u odnosu na sve kategorije cijena ponuđenih u okviru javnih nabava/posebnih ponuda za poslovne korisnike, podredno predlažemo primijeniti gore opisani model jednostavnije procedure za dostavu obavijesti HAKOM-u barem za ponude čija ukupna vrijednost ne prelazi 1 mio kn kao i za ponude s rokom dostave naručitelju kraćim od 8 dana. Naime, takve su ponude osobito učestale te su i rokovi dostave ponude u takvim postupcima učestalo kratki pa takve ponude svakako ulaze u skupinu za koju je opravdano definirati jednostavniju proceduru notifikacije.</p>	
7.	<p>U vezi svega gore navedenog, ovim putem ujedno podsjećamo da su zahtjevi HT-a u skladu su s ciljevima tekućeg projekta Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta da se rasterećenjem gospodarstva od prekomjernih administrativnih troškova i neporeznih davanja, primjenom tzv. Standard Cost Model (SCM) metodologije, stvori poticajna investicijska klima i jednostavniji uvjeti poslovanja.</p> <p>Ovaj projekt se provodi temeljem Akcijskog plana za administrativno rasterećenje gospodarstva Vlade RH koji je dio reformskog paketa iz Nacionalnog plana reformi u okviru Europskog semestra.</p> <p>SCM metodologija je alat u okviru procjene gospodarskih učinaka propisa za mjerenje administrativnog opterećenja/troška koji poslovni sektor ima uslijed nepotrebne regulacije i birokracije. Svakim iznosom administrativnog rasterećenja kroz uštede otvara se prostor za povećanje vremena i novca koje poslovni sektor može uložiti za dodatne investicije, inovacije i zapošljavanja.</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Vidjeti prethodno navedena obrazloženja u komentarima.</p> <p>Dodatno, HAKOM napominje kako su sve regulatorne obveze razmjerne i opravdane prepoznatim preprekama na tržištu i kako ova odluka podliježe notifikaciji Europske komisije.</p>

	<p>Iz svega gore navedenog proizlazi da:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zadržavanje regulatornih obveza, posebno na područjima RH na kojima je uslijed postojanja paralelnih mreža uspostavljena učinkovita infrastrukturna konkurencija u pružanju maloprodajne usluge pristupa, - zadržavanje regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja za koju se koriste dupli resursi HT-a i koja iziskuje neopravdano velike administrativne troškove za HT bez ikakve dodane regulatorne vrijednosti, te - zadržavanje trenutnog modela notifikacije cijena pristupa u postupcima javnih nabava/posebnim ponudama za poslovne korisnike ne bi bilo u skladu sa spomenutim ciljevima Vlade RH da se smanjenjem administrativnog opterećenja gospodarstva pojača konkurentnost hrvatskog gospodarstva unaprjeđenjem regulatornog okvira za poslovanje poduzetnika. 	
<p>8.</p>	<p>HAKOM u okviru obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže navodi da se u svrhu izbjegavanja prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu vezanih uz odbijanje/uskraćivanje veleprodajne usluge na temelju koje bi drugi operatori mogli maloprodajno ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, HT-u određuju dodatni uvjeti koji se odnose na ispunjenje načela pravičnosti, raspoloživosti i pravodobnosti.</p> <p>Jedan od tih dodatnih uvjeta je i određivanje HT-u roka za realizaciju dodatnih/dopunskih usluga, na način da isti iznosi 1 radni dan od zaprimanja zahtjeva operatora korisnika. HT se protivi tako definiranom roku za realizaciju dodatnih/dopunskih usluga te predlaže definirati rok od 3 radna dana, iz niže navedenih razloga.</p> <p>Aktivacija i deaktivacija dodatnih/dopunskih usluga obavlja se na komutacijskom dijelu mreže kao i u slučaju aktivacije i deaktivacije usluge predodabira operatora. HT je predmetni proces automatizirao te se aktivacije i deaktivacije dodatnih/dopunskih usluga odvijaju bez potrebe za ručnom odradom zadatka od strane SMC tehničara. Međutim nije realno očekivati da se nikada neće dogoditi greška na automatskom sustavu tj.</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>S obzirom da su radnje koje HT mora poduzeti za realizaciju dodatnih/dopunskih usluga jednake kao i za realizaciju WLR usluge HAKOM smatra da rok za realizaciju dodatnih/dopunskih usluga treba biti jednak kao za WLR uslugu te stoga ne prihvaća zahtjev HT-a da isti iznosi 3 radna dana.</p>

aktivatoru i da će svaka aktivacija/deaktivacija dodatnih usluga biti realizirana automatskim putem. Iz navedenog razloga HT ima back up procesa ukoliko zakaže automatika na aktivatoru, te se u tom slučaju stvara ručni zadatak za SMC tehničara radi ručne odrade aktivacije ili deaktivacije dodatnih/dopunskih usluga.

Obzirom da se aktivacija i deaktivacija dodatnih/dopunskih usluga obavlja na komutaciji na isti način kao i usluga predodabira operatora, HT smatra opravdanim izjednačiti rokove za aktivaciju i deaktivaciju dodatnih/dopunskih usluga sa rokom od 3 radna dana za aktivaciju i deaktivaciju usluge predodabira operatora. HT će i dalje ulagati najbolje napore da se, sukladno raspoloživosti, aktivacija i deaktivacija dodatnih/dopunskih usluga obavlja u najkraćem mogućem roku odnosno u roku od 1 radnog dana, međutim, u iznimnim slučajevima greške na aktivatoru kada je potrebno ručno odraditi zadatak aktivacije i deaktivacije taj rok će nužno duže trajati, do maksimalno 3 radna dana. Smatramo kako opisano produljenje predmetnog roka neće imati za posljedicu bilo kakvu štetu na strani operatora budući će HT i dalje u najvećem broju slučajeva realizirati uslugu u roku od 1 radnog dana, no zbog načela raspoloživosti potrebno je uzeti u obzir i nepredvidive situacije pojave greške na sustavima - aktivatoru pri čemu je potrebna ručna odrada zadatka, te je u tom slučaju rok od 1 radnog dana prekratak.

S aspekta **načela pravodobnosti**, HT dostavlja podatak da je u 2017. godini HT realizirao 2.695 WLRP zahtjeva za aktivaciju dodatnih/dopunskih usluga, od čega je 95,55% realizirano u roku od 1 radnog dana, a 2,08% je realizirano u roku od 3 radna dana, dok je 2,37% zahtjeva realizirano nakon 3 radna dana.

HT-u je danas definiran rok od jednog radnog dana za aktivaciju i deaktivaciju dodatnih/dopunskih usluga, te je HT obvezan na zahtjev operatora korisnika platiti naknadu za kašnjenje po danu kašnjenja, što HT smatra prerestriktivnim i protivnim načelima **pravičnosti**, raspoloživosti i pravodobnosti uzimajući u obzir da je takav broj događaja izrazito mali i gotovo zanemariv, a operator korisnik će ga iskoristiti na način da koristi "disciplinirajuća sredstva" penalizacije za takav zahtjev koji nije realiziran u

	<p>roku od 1 radnog dana. HT smatra da je nepravедno HT disciplinirati penalizacijom za aktivaciju i deaktivaciju dodatnih usluga ukoliko iste nisu realizirane u roku 1 radnog dana jer je takav broj događaja zanemariv. Iz svega navedenog HT smatra opravdanim prijedlogom usklađivanja roka za aktivaciju i deaktivaciju dodatnih/dopunskih usluga sa rokom od 3 radna dana za aktivaciju i deaktivaciju usluge predodabira operatora.</p>	
<p>9.</p>	<p>HAKOM u okviru obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže određuje mogućnost ugovaranja dodatnih vremena otklona kvara/smetnji uz plaćanje pripadajućih mjesečnih naknada (te istovremeno i konkretno definira vremenske okvire i iznose naknada).</p> <p>HT smatra kako bi se ova mogućnost trebala primjenjivati samo na poslovne korisnike (kao što je slučaj u HT-u – samo poslovni korisnici imaju SLA) kako bi se izbjegla diskriminacija privatnih krajnjih korisnika HT-a, odnosno, kako HT ne bi bio dužan na veleprodajnoj razini nuditi više od onoga što nudi svojim maloprodajnim korisnicima.</p> <p>Naime, sve obveze koje se HT-u propisuju na veleprodajnoj razini trebale bi slijediti princip da veleprodajna obveza replicira maloprodajnu pogodnost. S obzirom da HT na maloprodajnoj razini krajnjim korisnicima SLA nudi samo poslovnim korisnicima, obveza na veleprodajnoj strani trebala bi biti propisana u istom opsegu, dakle samo za poslovne korisnike. Čak je i sam HAKOM u odgovorima na komentare HT-a prilikom javne rasprave o analizi tržišta veleprodajnog širokopojasnog pristupa spominjao isključivo poslovne korisnike („HAKOM smatra kako nije opravdano povećati rokove za otklon smetnji s obzirom na to da je mogućnost bržeg otklona kvara ključna kada je u pitanju pružanje usluge poslovnim korisnicima te po tom pitanju ne smije postojati diskriminacija, a što je bio slučaj prije nego su definirani bolji SLA uvjeti. Dodatno, HAKOM će vezano uz procedure otklona kvara u narednom razdoblju organizirati radionice s HT-om i operatorima korisnicima te će se dodatno raspravljati o kompletnoj proceduri otklona kvara.“)</p> <p>Dodatno, smatramo da bi obveza ponude SLA operatoru korisniku trebala biti ograničena isključivo na područja u kojima HT ima službe podrške koje su u mogućnosti osigurati popravak kvara u vremenu predviđenom SLA razini (isključujući teško dostupna područja). Naime, postoji velik niz otoka koji su trajektnom linijom dostupni samo jednim danom u tjednu (Premuda, Silba, Olib, Lopud, Drvenik...) te smatramo da u takvim</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Ne prihvaća se komentar HT-a da se SLA propisuje samo za poslovne korisnike obzirom da i određeni privatni korisnici mogu imati potrebe za boljim SLA-om, bez obzira pruža li HT takvu uslugu svojim privatnim korisnicima ili ne. Dodatno, bolji SLA HT može operatorima naplatiti po višoj cijeni od standardne.</p> <p>HAKOM će vezano uz procedure otklona kvara u narednom razdoblju, ako će smatrati potrebnim određena pitanja riješiti u zasebnom postupku.</p>

okolnostima nije primjereno HT nametnuti obvezu otklanjanja kvara u rokovima koje je fizički nemoguće ispuniti. Potpun popis lokacija na kojima HT ne bi nudio mogućnost SLA iz razloga nedostupnosti može se definirati dodatkom Standardne ponude.

Pored gore navedenog, smatramo da SLA model kako je predviđen prijedlogom odluke, te u konačnici i trenutno u primjeni, nije opravdan jer predviđa izrazito kratke rokove otklona smetnji koji su u određenim slučajevima operativno neostvarivi, neovisno o dodatnoj naknadi (za koje treba napomenuti da su izrazito niske). Podsjećamo da HT ni za svoje maloprodajne korisnike nema tako kratke rokove otklona smetnje.

Naime, za SLA režim otklona smetnje trebaju se ostvariti određeni preduvjeti koji bi omogućili posebne režime rada i alate praćenja koji omogućavaju preventivna djelovanja (uz redundantne kapacitete) kojima bi se omogućio opisani režim postupanja uz opravdani trošak. Propisani iznos od 10% mjesečne naknade nije opravdana naknada s obzirom na potencijalni trošak koji bi pokrio organizaciju dežurstava od 0-24h terenskih grupa koji bi trebali obaviti otklon smetnje u tri smjene (npr od 20-07h), a da ne spominjemo činjenicu da takav režim vrijedi i za otoke, ruralna područja i ostala teže dostupna područja. Nadalje, operatori korisnici sklopljenim ugovorima s krajnjim korisnicima na udaljenim područjima imaju mogućnost smanjiti mogući penal i upravljati s rizikom penala za otklon smetnje, a od HT-a potraživati isplatu penala koje oni zadržavaju za sebe i ne isplaćuju krajnjem korisniku, pa je u tim slučajevima samo HT izložen riziku penala na koje ne može utjecati u komunikaciji prema krajnjem korisniku.

Pored toga HT tehničari nemaju potrebnu podršku operatora korisnika u predmetnom periodu jer nadzorni centri operatora korisnika ne rade u tom periodu (makar su operatori dužni pružiti HT-u potrebnu podršku u procesu otklona smetnje). Ujedno, prema ovako definiranim odredbama HT-ovi djelatnici morali bi doći na intervenciju krajnjem korisniku npr. u pola noći (00:00h), što je također nerealan zahtjev.

HT stoga navodi 4 ključna razloga ograničenja zbog kojih ne može uvijek otkloniti kvar u roku od 10h.

a) nije moguće otkloniti kvar u roku od 10h na područjima koja se udaljena od svojih administrativnih središta a koja uključuju ruralna

područja te otoke bez posade iz razloga što se ne može organizirati odlazak tehničara i rješavanje otklona kvara u tako kratkom vremenskom roku budući da je na pojedinim otocima redovan prijevoz brodom organiziran određenim danima. Dodatno skrećemo pažnju da HT tehničar na otocima na kojima HT nema stalnu službu ovisi o redu vožnje Jadrolinije, pa može pristupiti otklonu smetnje na lokaciji krajnjeg korisnika ovisno o redu vožnje koji se često ne poklapa sa rokovima otklona smetnje.

b) HT ne može otkloniti kvar u roku od 10h ukoliko za to nisu pogodni vremenski uvjeti, noću ili su nastupile elementarne nepogode, viša sila. Primjera radi ukoliko je nanosom snijega onemogućena prohodnost i dolazak tehničara na lokaciju krajnjeg korisnika, noću tehničar ne može bez dnevnog svjetla otklanjati kvar na zračnoj mreži i penjati se po stupovima, tavanima i na slabo ili nikako osvijetljenim dijelovima mreže koji se nalaze na javnim površinama, ukoliko je zbog elementarnih nepogoda onemogućeno pristupiti otklanjanju smetnje i sl.

c) HT ne može otkloniti SLA 1 smetnju u roku od 10h ukoliko se radi o smetnji na podzemnom/zračnom kabelu kako je već ranije navedeno.

d) Prema SP, operator korisnik može prijaviti smetnju od 0 do 24h i vrijeme otklona kvara / smetnje počinje sa prijavom smetnje bez obzira na vrijeme prijave smetnje. Uzmimo primjer smetnje, koju Operator korisnik prijavi u 20:00 [h] za što bi krajnji rok za rješavanje bio iduće jutro u 06:00, što je operativno neizvedivo niti u redovitim situacijama/okruženju kada je stanje na terenu uobičajeno odnosno nema nikakvih izvanrednih situacija (vremenske nepogode, izvanredna stanja uzrokovana višom silom, imovinsko pravnim pitanjima i sl)

Slijedom svega navedenog smatramo da je predmetna obveza neutemeljena i da je treba ukinuti ili podredno pronaći drugi način kojim bi se riješilo pitanje prioritizacije zahtjeva za otklon smetnji za korisnike za koje je to neophodno (npr. uvođenjem radnog vremena za otklon ili slično). 12

Uvidom u KPI izvještaje vidljivo je da operatori korisnici prijavljuju otprilike 9% od ukupno prijavljenog broja SLA smetnji u vremenu 20-07h, a koje vjerojatno nitko neće stići procesuirati, a kamo li riješiti u roku kako je sada

	<p>predviđen te iste kao takve predstavljaju neopravdanu regulatornu obvezu HT-u. Broj smetnji prijavljen u periodu od 16-20h također nije zanemariv - otprilike 20% i također predstavlja visok rizik da ista neće biti riješena, posebno dio smetnji prijavljen iza 18h.</p> <p>U prilog neopravdanosti ovog troška govori i činjenica da operatori praktički niti ne ugovaraju SLA 2 i SLA 3 jer im ni SLA 1 ne predstavlja opterećenje s obzirom na vrijeme/novce koje dobiju a posredno i penale koji ove generiraju.</p> <p>Obzirom na sve gore navedeno, HT je trenutno na veleprodajnoj razini u diskriminirajućem položaju u odnosu na svoj maloprodajni dio, kao i maloprodajni dio svih operatora korisnika na tržištu, te stoga u skladu sa obvezom nediskriminacije HT predlaže da se na mjerodavnom tržištu zadrži jedino SLA vrijeme otklona kvara od 24h i to samo za poslovne korisnike uz pripadajuću naknadu dobivenu izračunom stvarnih troškova, te da se ukine mogućnost ugovaranja SLA vremena otklona kvara za privatne korisnike kao i za otoke na kojima HT nema stalnu službu. Takav prijedlog u skladu je i s Pravilnikom o načinu i uvjetima obavljanja elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga koji ne predviđa kraći rok od 24 h za otklon smetnje.</p>	
10.	<p>HAKOM u okviru obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže određuje HT-u u slučaju „nepravovremene realizacije usluge najma korisničke linije i dodatnih/dopunskih usluga kao i svih promjena na zahtjevu“, isplatiti operatoru korisniku jedinstveni iznos naknade za nepravovremenu realizaciju od 100 HRK uz dodatnu razradu te naknade u daljnjem tekstu Analize.</p> <p>HT se protivi takvom povećanju naknade za nepravovremenu realizaciju te smatramo kako HAKOM nije obrazložio opravdane razloge za povećanje iznosa naknade za nepravovremene realizacije usluge najma korisničke linije a pogotovo nije jasno što se konkretno misli pod "....svih promjena na zahtjevu". HT smatra da je iznos naknade od 50 HRK za nepravovremene realizacije usluge najma korisničke linije više nego primjeren šteti koja eventualno može nastati operatoru za svaki dan nepravovremene (preuranjene/zakašnjele) realizacije posebno uspoređujući iznos penala i gubitak od mjesečne naknade po danu kašnjenja.</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Iznos naknade za nepravovremenu realizaciju od 100 HRK je definiran s ciljem usklađenja iste s naknadom za zakašnjenje koja je određena za ULL i BSA veleprodajne usluge.</p> <p>Nadalje, HT navodi kako nije opravdano plaćanje naknade od 100 HRK po danu nepravovremene realizacije zahtjeva i za aktivaciju dodatnih/dopunskih usluga kada se radi o dodatnim uslugama koje su besplatne. Iste su besplatne isključivo zato što ih HT ne naplaćuje svojim korisnicima, međutim neaktivacija istih (neovisno jesu li besplatne ili ne) u skladu s definiranim rokovima može dovesti do narušavanja tržišnog natjecanja te HAKOM ovako definiranu obvezu smatra opravdanom.</p>

Međutim, protivno načelu pravičnosti, HT bi prema prijedlogu HAKOM-a morao platiti iznos naknade od 100 HRK po danu nepravovremene realizacije zahtjeva i za aktivaciju dodatnih usluga (osim preseljenja), što HT smatra neprimjerenim sredstvom kažnjavanja s obzirom da su dodatne usluge u većini slučajeva besplatne. Dapače, iznos od 100 HRK po danu kašnjenja smatramo osobito previsokim, tim više što u slučaju takvog kašnjenja u realizaciji dodatnih usluga, osnovna govorna usluga radi i dostupna je korisniku dok jedino nije aktivirana npr. dodatna usluga prikaza broja.

Smatramo diskriminirajućim, neopravdanim i prema načelu pravičnosti neosnovanim uvoditi disciplinirajuće sredstvo penalizacije za svaku uslugu, svaku promjenu i svaki "korak" u realizaciji usluge najma korisničke linije, čak i kada je riječ o besplatnim dodatnim uslugama te držimo kako takva regulacija sprječava HT ravnopravno se natjecati s ostalim operatorima korisnicima. Visina naknade od 100 HRK po danu kašnjenja nije opravdana iz razloga što iznos obeštećenja od 100 HRK nije ekvivalentan trošku koji HT naplaćuje operatoru korisniku za realizaciju dodatne usluge, a pogotovo ukoliko se radi o usluzi koja je besplatna.

Dalje, protivno je načelu pravičnosti i raspoloživosti penalizirati HT za kašnjenje u deaktivaciji usluge najma korisničke linije ili dodatnih/dopunskih usluga budući kod ovakve vrste zahtjeva HT ne uskraćuje pristup i korištenje posebnih dijelova mreže operatoru korisniku i time ne stvara prepreku razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu vezanom uz odbijanje i uskraćivanje usluge. U takvom slučaju smatramo primjerenijim obeštetiti operatora korisnika kroz umanjenje mjesečne naknade za uslugu najma korisničke linije za broja dana za koji je HT operatoru korisniku nastavio naplaćivati mjesečni naknadu, a što je zapravo jedina šteta koju je operator korisnik pretrpio u ovom slučaju.

Iz svega navedenog HT smatra opravdanim zadržavanje iznosa od 50 HRK za naknadu za nepravovremenu realizaciju zahtjeva za uslugom najma korisničke linije te predlaže ukidanje disciplinirajućeg sredstva penalizacije za eventualno kašnjenje u aktivaciji ili deaktivaciji dodatnih/dopunskih usluga (osim preseljenja). HT također predlaže ukidanje disciplinirajućeg

Dodatno, napominjemo kako su sve definirane obveze razmjerne i opravdane utvrđenim preprekama te intencija HAKOM-a definiranjem ove odredbe nikako nije bila neopravdano penalizirati HT.

		sredstva penalizacije za kašnjenje u deaktivaciji usluge najma korisničke linije a umjesto istog da se uvede umanjenje mjesečne naknade usluge najma korisničke linije za onoliki broj dana koliko je HT duže operatoru korisniku omogućio korištenje usluge najma korisničke linije i time mu nastavio naplaćivati mjesečnu naknadu.	
11.	S obzirom da ISDN priključci više nisu predmet obveze pružanja WLR usluge, HT istu više neće nuditi na ISDN-u, no radi zaštite interesa korisnika, HT neće postojećim WLR ISDN korisnicima istu ukinuti. Međutim, s obzirom na ukidanje obveze pružanja WLR usluge na ISDN-u, HT predlaže propisivanje prijelaznog roka od 6 mjeseci u kojem bi operatori koji još imaju WLR ISDN PRA korisnike iste migrirali na neko od mogućih zamjenskih rješenja, te nakon čijeg isteka bi svi postojeći WLR ISDN PRA priključci bili ugašeni.	<p>Komentar se djelomično prihvaća.</p> <p>HAKOM razumije potrebu migracije postojećih WLR ISDN PRA korisnika međutim HAKOM će, ukoliko se pokaže potrebnim, postupak migracije istih definirati u zasebnom postupku, pogotovo uzimajući u obzir činjenicu da se uglavnom radi o velikim poslovnim korisnicima koji su posebno „osjetljivi“.</p> <p>S ciljem rješavanja problema migracije ISDN PRA korisnika, HAKOM će u okviru zasebnog postupka organizirati radionicu na koju će biti pozvani svi operatori korisnici koji imaju takve korisnike, a na kojoj bi se trebao usuglasiti postupak migracije WLR ISDN PRA korisnika.</p>	
12.	U skladu sa regulatornom obvezom pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže kao i regulatornom obvezom nediskriminacije, ukoliko je radi otklanjanja smetnje potrebna sanacija ili zamjena podzemnog ili zračnog kabela, te dijela kabela koji je spojen na izvod i ograničen broj korisnika, rok za otklon smetnje je 30 dana. Smetnja na kabelu se otklanja na način da se zamjeni kabel na izgrađenom dijelu mreže ukoliko postoje potrebne suglasnosti i tehničke mogućnosti, da se sanira postojeći kabel ili se postavlja novi kabel ukoliko postoje sve dozvole i suglasnosti od lokalnih samouprava, te se smetnja otklanja sa mjestom smetnje Podzemni kabel ili Zračni kabel. Za napomenuti je da ne postoji ograničenje kapaciteta kabela zahvaćenog greškom (od pristupnih kabela s 2 parice do kabela s 1200 parica). Osim samog mjerenja, za kabele većeg kapaciteta, koji su u pravilu	<p>Komentar se prihvaća.</p> <p>S obzirom da rok od 48 sati nije dostatan za otklanjanje smetnji koje se mogu otkloniti samo sanacijom ili zamjenom podzemnog ili zračnog kabela, a što je već prepoznato u slučaju Standardnih ponuda za ULL i BSA, slažemo se kako je isto potrebno regulirati i u Standardnoj ponudi za WLR. Vezano uz isto, HAKOM je u okviru obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže definirao odredbu kojom se vrijeme otklona kvara u slučaju potrebe za sanacijom ili zamjenom podzemnog ili zračnog kabela može produljiti do najviše 30 dana.</p>	

	<p>položeni u urbanim sredinama potrebno je odraditi logističke pripreme, pribavljanje dozvola, prometnih rješenja, građevinske operative, strojeva za zamjenu pojedinih segmenata kabela, dobava kabela od proizvođača, čekanje povoljnih uvjeta za rad, organizacija većeg broja djelatnika za odradu, itd. Budući da je za otklanjanje kvara na kabelima potrebno je izvođenje građevinskih radova, te je rok od 30 dana rok koji HT primjenjuje i za svoj maloprodajni dio, prema načelu pravičnosti, raspoloživosti i pravodobnosti potrebno je primjereni rok ugraditi u Standardnu ponudu za uslugu najma korisničke linije. Navedeni rok vrijedi za usluge ULL i BSA, te je isti potrebno primijeniti i na WLR usluzi. HT stoga predlaže tekst koji bi se ugradio u SP za WLR:</p> <p>„Ukoliko ne postoje tehničke mogućnosti zamjenskog rješenja odnosno alternativne parice radi otklanjanja kvara u standardnom roku od 48h već su radi otklanjanja kvara potrebni građevinski radovi radi sanacije ili zamjene kabela ili dijela kabela koji je vezan uz jedan izvod, rok za otklon kvara na podzemnim ili zračnim kabelima je 30 dana. U navedeno vrijeme nije uključeno vrijeme na čekanja koja nisu u domeni HT- a (čekanje na korisnika, dozvole za radove (JLS, HEP...), IPO dozvole, sezonske zabrane radova od strane JLS, treća strana (elementarna nepogoda, prometna nepovezanost (otoci, nedostupnost), čekanje na operatera korisnika).</p> <p>Ukoliko je otklanjanje kvara potrebna rekonstrukcija mreže tzv. Regulatorni projekti, HT će o tome obavijestiti operatore korisnike ukoliko je pojedinačna smetnja zahvaćena regulatornim projektom budući takove smetnje traju i duže od 30 dana.“</p>	
13.	<p>HAKOM u okviru obveze transparentnosti definira proceduru kod zahtjeva za potraživanje naknada po osnovi nepravovremene realizacije WLR usluge. HT smatra kako je istu potrebno izmijeniti na niže navedeni način.</p> <p>S obzirom da je dosadašnja praksa u proceduri potraživanja naknada za nepravovremene realizacije i otklon kvara pokazala niz nedostataka koji se očituju na način da se ne sravnjuje stanje potraživanja operatora korisnika sa obračunom i izračunom HT-a, te je posljedica takve za poslovanje obiju stranaka nepovoljno na način da ostaju sporni dijelovi potraživanja bez povratnih informacija od strane operatora korisnika, HT predlaže da se</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Uvažavajući dostavljeni komentar, a s obzirom isti nije vezan isključivo uz predmetnu analizu tržišta, HAKOM će prikupiti dodatne informacije te u narednom razdoblju određena pitanja riješiti u zasebnom postupku.</p>

nadopuni procedura za potraživanje naknada za nepravovremene realizacije i otklon kvara na sljedeći način:

- Naknade po osnovi nepravovremene (prijevremene ili zakašnjele) realizacije veleprodajne usluge, koje je HT obvezan isplaćivati operatoru korisniku, potrebno je obračunavati na mjesečnoj osnovi;
- HT će na temelju zahtjeva operatora korisnika koji sadrži specifikaciju potraživanja naknada po osnovi nepravovremene realizacije veleprodajne usluge, a koji je HT zaprimio najkasnije posljednji dan u tekućem mjesecu za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju u prethodnom obračunskom razdoblju (uključujući/kašnjenja koja prelaze iz jednog kalendarskog mjeseca (obračunskog razdoblja) u drugi), operatoru korisniku isplatiti utvrđenu naknadu u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva operatora korisnika;
- Specifikacija koju operator dostavlja uz zahtjev za isplatu naknade za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju mora osobito sadržavati: telefonski broj, GUID zahtjeva te po istom datum podnošenja i datum odbijanja/realizacije zahtjeva, broj dana kašnjenja, iznos mjesečne naknade-osnovicu prema kojoj se računa potraživanje po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju, iznos potraživanja po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju za konkretan GUID zahtjeva
- Ukoliko HT i operator nisu suglasni oko ukupnog iznosa naknade po osnovi naknada za nepravovremenu realizaciju veleprodajne usluge, isti će utvrditi nesporni iznos koji je HT obvezan isplatiti u roku od 30 dana od dana utvrđivanja nespornog iznosa; Za sporni iznos će HT operatoru korisniku dostaviti razloge neprihvatanja potraživanja ili dijela potraživanja za svaki pojedini zahtjev
- Operator korisnik će u dodatnom roku od 15 dana od dana dostave HT očitovanja provjeriti navode HT-a, te obavijestiti HT o prihvatanju HT pojašnjenja i izračuna i odustajanju od spornog iznosa potraživanja, odnosno o neprihvatanju HT pojašnjenja i izračuna za preostali sporni dio potraživanja uz navođenje razloga i pojašnjenja neprihvatanja HT izračuna

- HT će u narednom roku od 15 dana od dana primitka očitovanja na preostali sporni dio potraživanja od operatora korisnika provjeriti osnovanost istih te će obje strane pokušati uskladiti potraživanje na način da se otkloni postojanje spornog dijela ili da se isti smanji na najmanju moguću mjeru
- U pogledu preostalog spornog dijela, operatori mogu pokrenuti spor pred HAKOM-om
- Ukoliko se u sporu pred HAKOM-om utvrdi neosnovanost potraživanja operatora korisnika, operator korisnik će HT-u isplatiti naknadu za neosnovanost potraživanja po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju u iznosu od 25 HRK za svaki pojedini neosnovani zahtjev

Komentar (pojašnjenje izračuna naknade):

Izračun se temelji na vremenu potrebnom za osporavanje potraživanja operatora korisnika po jednom zahtjevu.

Aktivnosti veleprodaje na obradi specifikacije operatora sa zahtjevima za naknade zbog nepravovremene realizacije i otklon smetnje:

1. Priprema i uparivanje podataka operatora iz specifikacije (12 tablica) sa podacima HT specifikacija

Aktivnosti za svaki pojedini zahtjev za naknadu zbog nepravovremene realizacije i otklon smetnje:

1. Vađenje svih B2B poruka sa potrebnim podacima (parkiranja, INFO poruke, zaprimljen zahtjev, realiziran/riješeno)

2. Provjera opravdanosti potraživanja na osnovu ugovorene SLA razine

3. Provjera opravdanosti potraživanja i usporedba sa eskalacijama operatora putem maila i molbama za prijevremene realizacije

4. Provjera opravdanosti potraživanja kod zahtjeva sa različitim rokovima za uključnje

5. Provjera opravdanosti potraživanja za aktivacijsku smetnju (kvote) obzirom na izbjegavanje korištenja B2B funkcionalnosti i potvrde rješavanja smetnje

	<p>6. Provjera u CABP bazi i HT bazama podataka</p> <p>7. Izračun HT-a temeljem prethodnih provjera i analiza, te usporedba sa iznosom potraživanja operatora</p> <p>8. Istraživanje i analiza razlika u izračunu HT-a i operatora i utvrđivanje uzroka postojanja razlika u izračunu</p> <p>9. Priprema očitovanja za svaki pojedini zahtjev iz specifikacije potraživanja, odnosno pojašnjenje razloga odbijanja potraživanja ili dijela potraživanja</p> <p>HT predlaže da se naknada izračuna temeljem stvarnih prosječnih troškova tj. temeljem prosječnog stvarno utrošenog vremena.</p>	
<p>14.</p>	<p>HT predlaže da KPI pokazatelji za uslugu najma korisničke linije ne uključuju zahtjeve povezane sa uslugom veleprodajnog širokopojasnog pristupa. Naime, već su u analizi tržišta za uslugu širokopojasnog pristupa određeni KPI za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa povezani sa uslugom najma korisničke linije, te smatramo nepotrebnim da se isti KPI prikazuje i u KPI za uslugu najma korisničke linije.</p> <p>Obzirom da su rokovi za aktivaciju veleprodajnog širokopojasnog pristupa duži od rokova za uslugu najma korisničke linije, te je potrebno uskladiti aktivaciju obiju usluga, navedeni KPI za složene usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa sa uslugom najma korisničke linije se objavljuju prema definiranim KPI iz analize tržišta za uslugu širokopojasnog pristupa. HT stoga smatra opravdanim kroz analizu tržišta za uslugu najma korisničke linije zadržati KPI za aktivaciju najma korisničke linije kao pojedinačne usluge i kao složenu uslugu sa uslugom prijenosa broja. HT predlaže da se sadržaj KPI primjeni na KPI određene u ovoj analizi tržišta, te bi HT sukladno odluci od slijedećeg kvartala promijenio logiku prikaza KPI na način da se prikazuju zahtjevi za uslugu najma korisničke linije bez povezanog zahtjeva sa veleprodajnim širokopojasnim pristupom budući se takav KPI prikazuje već u KPI izvještajima prema analizi tržišta za veleprodajni širokopojasni pristup.</p> <p>Također predlažemo da se KPI Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena razdvoje u skladu sa rokovima za otklon kvara:</p>	<p>Komentar se prihvaća.</p> <p>Vežano uz isto, izmijeniti će se tekst analize tržišta u dijelu obveze transparentnosti na način da će se u okviru iste naznačiti kako KPI pokazatelji za uslugu najma korisničke linije neće uključivati zahtjeve povezane sa uslugom veleprodajnog širokopojasnog pristupa s obzirom da su se takav KPI prikazuje već u KPI izvještajima prema analizi tržišta za veleprodajni širokopojasni pristup.</p> <p>Ovakav način izvještavanja primjenjivati će za tromjesečje nakon donošenja konačne odluke o analizi tržišta.</p> <p>Dodatno, prihvaćamo prijedlog HT-a da se KPI Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena razdvoji u skladu s rokovima za otklon kvara:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (bez SLA) - Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (24h) - Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (kabeli)

		<ul style="list-style-type: none"> • Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (bez SLA) • Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (24h) • Postotak otklonjenih kvarova izvan definiranog vremena (kabeli) 	
VIPnet	15.	<p>Dodatno, iako to ne utječe na konačni zaključak HAKOM-a o potrebi nastavka prethodne regulacije, Vipnet smatra kako je HAKOM kod provođenja Testa tri mjerila preveliku pozornost usmjerio na Optimu te bi se moglo zaključiti da drugi operatori uopće nemaju ili ne bi imali problema u slučaju deregulacije predmetnog tržišta, što nije istina.</p> <p>Iako Optima trenutno koristi 78% od ukupnog broja ugovorenih WLR priključaka te je stoga najviše pogođena bilo kakvim promjenama vezano uz WLR uslugu, preostalih 22% WLR priključaka, koji se odnose na Vipnet, također predstavljaju nezanemariv broj pa nije opravdano promatrati isključivo posljedice na poslovanje Optime, već je potrebno uzeti u obzir poslovanje svih operatera koji djeluju na tržištu.</p> <p>Slijedom navedenog, Vipnet predlaže da u dijelu teksta vezano uz Test tri mjerila, u kojem HAKOM spominje otežavanje pozicije isključivo Optime, pojasni da se isto odnosi i na druge operatore koji djeluju na predmetnom tržištu.</p>	HAKOM se slaže sa komentarom Vipnet-a kako WLR priključci koje posjeduje Vipnet nisu zanemarivi, no isto tako navedena činjenica ne mijenja zaključak ove analize te stoga HAKOM ne smatra potrebnim mijenjati dio teksta vezano uz Test tri mjerila.
	16.	<p>Vipnet smatra kako nema nikakve sumnje da su HT i njegova društva pod kontrolom Iskon i Optima SMP operatori na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.</p> <p>Naime, tržišni udjel navedenih operatera unutar HT grupe je izrazito visok kroz cijelo promatrano razdoblje te u nijednom trenutku ne pada ispod 80%. Uzmemo li u obzir činjenicu da je tržišni udjel HT-a i njegovih društava pod kontrolom u promatranom razdoblju od 3 godine pao za nepunih 6%, te da je navedeni tržišni udjel samo 10% manji u odnosu na udjel iz 2011. godine, jasno je da HT kroz cijelo razdoblje uspijeva zadržati značajnu tržišnu snagu na predmetnom tržištu.</p> <p>Navedeni visoki i relativno stabilni tržišni udjel, koji na kraju promatranog razdoblja (1/2017) iznosi 81,28%, zajedno s drugim mjerilima koje je HAKOM razmatrao u procjeni postojanja značajne tržišne snage, nesporno omogućuju HT-u i njegovim društvima pod kontrolom da se na tržištu</p>	HAKOM je suglasan s komentarom.

	<p>ponašaju neovisno o konkurenciji i korisnicima usluga pa je stoga ispravan zaključak HAKOM-a kako su HT i njegova društva pod kontrolom Iskon i Optima SMP operatori na predmetnom tržištu.</p>	
<p>17.</p>	<p>Vipnet se protivi prijedlogu HAKOM-a da se regulatorna obveza nadzora cijena provodi isključivo u situaciji kad se WLR usluga koristi za pružanje samostalne javno dostupne telefonske usluge jer za takav pristup ne postoji nikakvo logičko, tehničko ni ekonomsko opravdanje.</p> <p>Naime, pružanje WLR usluge tehnički ne ovisi o bilo kojoj drugoj veleprodajnoj usluzi te se provodi na identičan način bez obzira pruža li se navedena usluga samostalno ili u kombinaciji s nekom drugom veleprodajnom uslugom. Stoga su i troškovi vezani uz pružanje WLR usluge identični u svim kombinacijama te ne postoji razlog za određivanje drugačije mjesečne naknade ovisno o odabranoj kombinaciji veleprodajnih usluga.</p> <p>Slijedom navedenog, Vipnet smatra da se cijena WLR usluge koju je odredio HAKOM treba primjenjivati u svim situacijama te da ne postoji opravdani razlog za ostavljanje mogućnosti HT-u da samostalno određuje cijene navedene usluge u situaciji kad se ista ne pruža samostalno.</p> <p>Pružanje WLR usluge u kombinaciji s nekom drugom veleprodajnom uslugom po komercijalnim uvjetima omogućuje HT-u da iskoristi svoju značajnu tržišnu snagu na predmetnom tržištu primjenom određenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje je sam HAKOM prepoznao kao potencijalnu opasnost u poglavlju 8 Prijedloga odluke.</p> <p>Naime, HAKOM je kroz prepreke unakrsnog subvencioniranja na vertikalnoj i horizontalnoj razini prepoznao mogućnost HT-a da WLR uslugu ponudi po cijenama iznad troška te na taj način izravno poveća troškove operatora koji koriste navedenu uslugu, uz istovremeno snižavanje cijena na maloprodajnoj razini.</p> <p>S obzirom da se WLR usluga u kombinaciji s drugim veleprodajnim uslugama uopće ne razmatra kao input u testu istiskivanja marže (dalje: MST), HT može postupati na opisani način bez bilo kakvog utjecaja na zadovoljavanje MST-a.</p>	<p>Komentar se djelomično prihvaća.</p> <p>Kao što je u analizi i navedeno, u pogledu primjene cijena veleprodajnih usluga putem kojih operatori korisnici mogu javno dostupnu telefonsku uslugu koristiti samostalno i/ili u kombinaciji s širokopojsnim pristupom internetu i/ili IPTV uslugom HAKOM smatra opravdanim obvezu nadzora cijena za uslugu najma korisničke linije odrediti isključivo kad se ista koristi za pružanje samostalne javno dostupne telefonske usluge, odnosno kad se usluga najma korisničke linije ne koristi u kombinaciji s niti jednom drugom veleprodajnom uslugom.</p> <p>Naime, unatoč postojanju drugih veleprodajnih usluga temeljem kojih operatori korisnici teoretski mogu ponuditi samostalnu govornu uslugu svojim korisnicima, nijedna od navedenih veleprodajnih usluga direktnog pristupa ne predstavlja zamjensku uslugu WLR usluzi i to zbog uglavnom visokih i nenadoknadivih pratećih troškova. Stoga će operatori koji krajnjim korisnicima žele ponuditi isključivo javno dostupnu telefonsku uslugu, uglavnom odabrati WLR uslugu iz razloga što takvim pristupom mreži drastično smanjuju nenadoknadle troškove</p> <p>S druge strane, (eng. <i>bundle services</i>) krajnjim korisnicima, postoje zamjenske usluge kod kojih ne postoje visoki i nenadoknadiivi prateći troškovi i preko kojih je moguće korisnicima pružati usluge iste kakvoće po istim ili sličnim cijenama.</p> <p>Istina je da se WLR usluga u kombinaciji s drugim veleprodajnim uslugama ne razmatra kao input u testu istiskivanja marže (dalje: MST) već isključivo za <i>voice only</i> pakete, međutim navedeno ne znači da segmentirana regulacija ostavlja HT-u prostor za iskorištavanjem dominantnog položaja na predmetnom tržištu.</p> <p>Ključno je da operatori korisnici imaju zamjensku uslugu u slučajevima kada se WLR usluga koristi u kombinaciji s nekim drugim veleprodajnim</p>

	<p>Slijedom svega navedenog, Vipnet predlaže HAKOM-u da izmijeni Prijedlog odluke na način da se obveza nadzora cijena primjenjuje u svim situacijama, bez obzira ugovara li se WLR usluga samostalno ili u kombinaciji s nekom drugom veleprodajnom uslugom kako bi se spriječilo da HT iskorištava svoj SMP položaj na predmetnom tržištu.</p> <p>U slučaju neprihvatanja navedenog prijedloga, Vipnet smatra da je potrebno detaljnije odrediti način primjene komercijalnih uvjeta WLR usluge kako bi se osiguralo da operatori budu pravovremeno obaviješteni o eventualnim izmjenama mjesečnih naknada WLR usluge.</p> <p>U tu svrhu Vipnet predlaže da HAKOM, u sklopu obveza transparentnosti i nadzora cijena, odredi kako HT može početi primjenjivati WLR cijene na komercijalnoj osnovi najranije 6 mjeseci nakon objave istih u standardnoj ponudi, te da svaka sljedeća promjena WLR cijena mora biti najavljena najmanje 90 dana unaprijed.</p> <p>Vipnet smatra kako je nužno odrediti jasne rokove primjene komercijalnih cijena WLR usluge kako bi operatori na vrijeme mogli planirati migracije vlastitih korisnika na neke druge veleprodajne usluge ovisno o novim cijenama WLR usluge.</p> <p>Naime, nakon što HT objavi nove cijene WLR usluge na komercijalnoj osnovi, operatori će morati izračunati je li zbog eventualnog povećanja cijena opravdano migrirati pojedinog korisnika na neku drugu veleprodajnu uslugu ili će se odlučiti za zadržavanje korisnika na WLR usluzi.</p> <p>S obzirom da je u slučaju migracije korisnika na neku drugu veleprodajnu uslugu u velikom broju slučajeva potrebno zamijeniti i korisničku opremu (pogotovo za poslovne korisnike), platiti određenu jednokratnu naknadu, a ponekad i izlazak tehničara na teren, operatori će tek po objavi novih WLR cijena moći izračunati isplati li se migrirati postojeće korisnike na neku drugu veleprodajnu uslugu.</p> <p>Kako bi se operatorima ostavilo dovoljno vremena za eventualnu migraciju korisnika na druge veleprodajne usluge, potrebno je omogućiti spomenuto razdoblje od najmanje 6 mjeseci kako bi se što veći broj korisnika uspješno</p>	<p>uslugama s ciljem pružanja paketa usluga te je HAKOM ocijenio da u tom slučaju regulacija WLR-a nije nužna.</p> <p>Nadalje, HAKOM prihvaća komentar Vipnet-a vezano uz definiciju rokova primjene komercijalnih cijena WLR usluge.</p> <p>Naime, kako bi se osiguralo da operatori budu pravovremeno obaviješteni o eventualnim izmjenama mjesečnih naknada WLR usluge u situaciji kad se ista koristi u kombinaciji s širokopoljnim pristupom internetu i/ili IPTV uslugom, a u svrhu da se operatorima osigura dovoljan rok za migraciju na drugu uslugu kako ne bi morali određeno vrijeme plaćati uslugu koja im više nije isplativa, HAKOM će u okviru obveze transparentnosti pojasniti da HT može početi primjenjivati WLR cijene na komercijalnoj osnovi najranije 6 mjeseci nakon objave istih u standardnoj ponudi, te da svaka sljedeća promjena WLR cijena mora biti najavljena najmanje 90 dana unaprijed.</p> <p>Dodatno, komentar VIPnet-a kako HT nema pravo naplatiti jednokratne naknade za migraciju veleprodajnog korisnika u slučaju migracije s WLR usluge na druge „naprednije“ veleprodajne usluge HT-a se ne prihvaća budući da zbog postojanja troška migracije smatramo opravdano isti naplatiti.</p>
--	---	---

	<p>migrirao prije primjene novih WLR cijena, pogotovo u slučaju značajnijeg povećanja.</p> <p>Dodatno, u svrhu poticanja brže migracije s WLR usluge na druge veleprodajne usluge HT-a, HAKOM bi u okviru obveze nadzora cijena trebao odrediti da HT nema pravo naplatiti jednokratne naknade za migraciju veleprodajnog korisnika u slučaju migracije s WLR usluge na druge „naprednije“ veleprodajne usluge HT-a.</p>	
18.	<p>Sukladno trenutnim obvezama HT-a, za preseljenje WLR priključka s jedne lokacije na drugu primjenjuje se rok od 20 radnih dana. S druge strane, rok za realizaciju potpuno novog WLR priključka na novoj parici koja nije aktivna je 10 radnih dana.</p> <p>Vipnet smatra kako nema opravdanog razloga za primjenu različitih rokova u navedenim situacijama te stoga predlaže da se isti izjednače.</p> <p>Naime, kod preseljenja WLR priključka na novu paricu koja još nije aktivna odrađuju se iste aktivnosti kao kod ugovaranja novog WLR priključka na navedenoj parici pa nema razloga da se kod preseljenja priključka primjenjuje dvostruko dulji rok za realizaciju zahtjeva.</p> <p>Kod preseljenja na postojeću (aktivnu) paricu, realizacija je još jednostavnija jer je potrebno odraditi manje aktivnosti u svrhu realizacije priključka pa ni u tom slučaju nema opravdanja za rok koji bi bio dulji od roka za realizaciju WLR priključka na novoj parici.</p> <p>Slijedom svega navedenog, Vipnet smatra kako je rok za preseljenje WLR priključka potrebno skratiti s 20 radnih dana na 10 radnih dana, odnosno kod preseljenja priključka primijeniti isti rok koji se primjenjuje u slučaju realizacije WLR priključka na parici koja nije aktivna.</p>	<p>Komentar se djelomično prihvaća.</p> <p>HAKOM prihvaća komentar u dijelu u kojem se predlaže smanjenje roka za preseljenje priključka, međutim smatramo kako nije opravdano rok za preseljenje izjednačiti s rokom za realizaciju potpuno novog WLR priključka na novoj parici, s obzirom da je u slučaju preseljenja potrebno izvršiti određene dodatne radnje koje se odnose na deaktivaciju priključka na staroj adresi. S obzirom na sve navedeno predlaže se novi rok za preseljenje priključka od 15 radnih dana, a koji je definiran i u slučaju preseljenja NBSA priključaka.</p>
19.	<p>HAKOM je u okviru obveze nadzora cijena odredio da se veleprodajne cijene određuju metodom maloprodajna cijena minus, uz primjenu postotka od 15%. Navedena obveza se odnosi na mjesečne naknade WLR usluge kao i na dodatne usluge koje se pružaju uz WLR uslugu. Cilj korištenja metode maloprodajna cijena minus je sprječavanje istiskivanja marže od strane HT-a te da alternativni operatori, korištenjem</p>	<p>Komentar se djelomično prihvaća.</p> <p>U skladu s Vipnet-ovim podrednim komentarom, HAKOM će napraviti dodatnu analizu paketa Super Business 100 te u slučaju da navedeni paket ne osigurava minimalnih 15% razlike između maloprodajne cijene navedenog paketa i veleprodajnih naknada koje operatori moraju platiti HT-u kako bi replicirali njegovu maloprodajnu ponudu tražiti od HT-a da</p>

	<p>veleprodajnih usluga, u svakom trenutku mogu konkurirati maloprodajnoj ponudi HT-a.</p> <p>HAKOM je odredio da se mjesečne naknade WLR usluge računaju umanjivanjem maloprodajnih cijena osnovnih paketa za privatne i poslovne korisnike za 15%.</p> <p>Dodatno, HAKOM je odredio da se, u slučaju omogućavanja dodatnih pogodnosti za krajnje korisnike unutar mjesečne naknade određenog maloprodajnog paketa, navedeni postotak treba povećati za dodatni iznos koji će operatoru korisniku na veleprodajnoj razini omogućiti repliciranje maloprodajnih pogodnosti iz navedenog paketa HT-a.</p> <p>Najmanja mjesečna naknada za maloprodajni paket HT-a za poslovne korisnike, koji unutar mjesečne naknade ne omogućuje dodatne pogodnosti za krajnje korisnike, iznosi 70 kn (bez PDV-a) te je na osnovu navedenog paketa određena mjesečna naknada WLR usluge za poslovne korisnike u iznosu od 59,50 kn (bez PDV-a).</p> <p>Međutim, HT u svojoj maloprodajnoj ponudi za poslovne korisnike nudi i pakete koji za krajnje korisnike omogućuju određene pogodnosti u vidu besplatnih minuta i/ili dodatnih usluga koje su uključene u mjesečnu naknadu. Nastavno na navedeno, prema službenom maloprodajnom cjeniku HT-a, zapravo je korisnički paket pod nazivom Super Business 100 maloprodajni paket HT-a koji omogućuje pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike po najnižoj mjesečnoj naknadi.</p> <p>Naime, navedeni korisnički paket unutar mjesečne naknade, koja iznosi 88 kn (bez PDV-a), korisnicima omogućuje 100 besplatnih minuta prema nacionalnim nepokretnim mrežama te 3 dodatne usluge (Konferencijska veza i povratni poziv (do tri sudionika), Poziv na čekanju i Prikaz broja pozivatelja).</p> <p>S obzirom da se od navedenih dodatnih usluga, prema službenom maloprodajnom cjeniku HT-a, dvije od njih (konferencijska veza i prikaz broja) naplaćuju po cijeni od 12 kn (bez PDV-a), u navedenom paketu se pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji zapravo nudi po cijeni od 64 kn (bez PDV-a) te bi ovaj maloprodajni paket trebao biti</p>	<p>se naprave korekcije na temelju kojih će ovaj paket biti u skladu s veleprodajnim naknadama i uvjetima iz MST.</p>
--	--	---

	<p>odabran kao polazna točka za izračun mjesečne naknade WLR usluge za poslovne korisnike.</p> <p>Uz primjenu metode maloprodajna cijena minus u odnosu na navedeni paket, mjesečna naknada WLR usluge za poslovne korisnike bi iznosila 54,40 kn (bez PDV-a). Nakon što bi se primijenio i dodatni postotak koji odražava pogodnosti u vidu besplatnih minuta, nova WLR cijena za poslovne korisnike bi iznosila nešto manje od 54 kn (bez PDV-a).</p> <p>Ako se navedeni paket ne bi smatrao osnovnim paketom za poslovne korisnike te se na temelju istog ne bi određivala mjesečna naknada WLR usluge, operatori ne bi mogli replicirati navedenu ponudu HT-a na maloprodajnoj razini jer bi za istu uslugu na veleprodajnoj razini morali platiti ukupno 79,90 kn (bez PDV-a). U navedenom slučaju primijenjeni postotak za metodu maloprodajna cijena minus ne bi iznosio 15% kako je određeno Prijedlogom odluke već samo 9% i to bez računanja dodatnih pogodnosti u vidu besplatnih minuta.</p> <p>Slijedom navedenog, Vipnet predlaže da HAKOM u okviru obveze nadzora cijena odredi da je cijena osnovnog maloprodajnog paketa kojim se ostvaruje pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike 64 kn (bez PDV-a) te da se na temelju navedene cijene odredi nova mjesečna naknada WLR usluge u iznosu od 54,40 kn (bez PDV-a) uz primjenu dodatnog postotka za besplatne minute unutar mjesečne naknade.</p> <p>U slučaju da HAKOM ne prihvati navedeni prijedlog Vipneta, potrebno je korigirati cijenu maloprodajnog paketa Super Business 100 na način da isti zadovoljava obvezu nadzora cijena, odnosno osigurati minimalnih 15% razlike između maloprodajne cijene navedenog paketa i veleprodajnih naknada koje operatori moraju platiti HT-u kako bi replicirali njegovu maloprodajnu ponudu. Prema mišljenju Vipneta, navedeno je moguće postići povećanjem cijene navedenog maloprodajnog paketa ili snižavanjem mjesečnih naknada osnovne WLR usluge ili dodatnih usluga koje se pružaju uz WLR uslugu na veleprodajnoj razini.</p>	
Iskon	20. U točki 4.2. dokumenta "Tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike" HAKOM navodi da	Komentar se ne prihvaća.

	<p>mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike čini cijeli teritorij Republike Hrvatske. Navedeni zaključak HAKOM temelji na činjenici da većina operatora koji pružaju uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji istu uslugu pružaju na cijelom teritoriju Republike Hrvatske te da je pravni i regulatorni okvir mjerodavan za navedenu uslugu isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.</p> <p>Promatrajući navedeni zaključak HAKOM-a Iskon smatra da isti nije pravilno izveden. Svoje mišljenje i stav da se kao mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike ne može uzeti u obzir cijeli teritorij Republike Hrvatske Iskon temelji na sljedećem:</p> <p>a) dostupnost različitih infrastrukture – prema dostupnim informacijama operatori, a time i krajnji korisnici, imaju na raspolaganju različite infrastrukture putem kojih je moguće ostvariti pristup javnoj komunikacijskoj mreži. Navedena situacija u kojoj je pristup moguće ostvariti i putem drugih infrastrukture, primjerice putem kableske mreže ili svjetlovodne pristupne mreže, osobito je vidljiva u urbanim područjima Republike Hrvatske. Upravo u tim područjima konkurencija je velika te Iskon, zajedno sa ostalim članicama Grupe, posljedično bilježi manji broj korisnika koji sve više koriste usluge drugih operatora koji nemaju položaj SMP operatora.</p> <p>b) pad tržišnog udjela – kako smo istaknuli, u područjima u kojima postoji dostupnost različitih infrastrukture i u kojima drugi operatori pružaju uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži putem tih različitih infrastrukture dolazi do pada udjela korisnika Iskona i HT Grupe, odnosno očigledna je prisutnost drugih operatora koji privlače i preuzimaju velik broj korisnika. Očigledno postoji tržišna utakmica i konkurentnost, stoga je upitno opravdava li stvarni tržišni udio SMP operatora na pojedinom području i daljnje postojanje postojećih regulatornih obveza.</p> <p>Radi navedenih razloga, dostupnosti različitih infrastrukture putem kojih je moguće pružati uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži koja je osobito značajna u urbanim sredinama te jakog tržišnog natjecanja i</p>	<p>Vidjeti obrazloženje pod komentarom 1.</p>
--	--	---

	<p>postojanja konkurencije, a zatim i posljedičnog pada tržišnog udjela korisnika Iskona i HT.</p> <p>Grupe u tim sredinama, smatramo opravdanim i nužnim ispitati predloženo mjerodavno tržište koje je trenutno definirano na prostor Republike Hrvatske. Kako smo već istaknuli, postoji znatno razlikovanje u različitim područjima unutar Republike Hrvatske, posebno u odnosu urbanih i ruralnih sredina, te je nužno redefinirati tržište uzevši u obzir te specifičnosti i stvarno stanje i trendove na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži.</p>	
21.	<p>U točki 9.4 dokumenta "Tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike" stoji da je Iskon obavezan dostaviti HAKOM-u na uvid cijene usluge pristupa koje namjerava ponuditi u postupku javne nabave ili druge posebne cijene usluge pristupa za poslovne korisnike uz dokaz da je test istiskivanja marže za navedene cijene zadovoljen i to najkasnije na dan dostave ponude naručitelju.</p> <p>HAKOM je svojim dopisom od 24.8.2016. dodatno obavijestio Iskon o načinu dostave podataka HAKOM-u za potrebe dostave cijena koje se nude u postupku javne nabave. Tada poslana obavijest sadržava naknadnu detaljnu uputu koja zahtijeva od Iskona dostavu podataka koji uključuju konačni popis svih ponuđenih usluga (reguliranih i nereguliranih) uz cijenu, radnu dokumentaciju koja prati poslane podatke na način da je moguće provjeriti matematičku ispravnost cijena, detaljne reference na MST ili na cjenike te objašnjenje načina formiranja cijena.</p> <p>U razdoblju od kolovoza 2016. do danas Iskon je uredno i u skladu sa uputom dostavljao HAKOM-u obavijesti o ponudama u postupku javne nabave i o posebnim ponudama za poslovne korisnike dostavljajući i sve propisane dodatne podatke. U tom razdoblju HAKOM provjeravajući navedene obavijesti sa traženim podacima niti jednom nije utvrdio da je ikoja ponuda Iskona suprotna regulatornim obvezama niti je na bilo koji način upozorio Iskon da je potrebno mijenjati ponudu ili da je eventualno nije dopušteno ponuditi naručitelju. Iz navedenog očigledno stoji da je HAKOM provjeravajući navedene ponude utvrdio da su sve bile u skladu sa propisanim obvezama.</p>	<p>Komentar se ne prihvaća.</p> <p>Vidjeti obrazloženje pod komentaram 6.</p>

Priprema detaljnih podataka i pojašnjenja pojedine ponude koje se šalju HAKOM-u iziskuju velik dodatan radni angažman i utrošeno vrijeme kod uključenih osoba na strani Iskona. Naime, potrebno je dodano popisati sve usluge koje se nude korisniku, izraditi prateću dokumentaciju, povezati svaku stavku ponuđene usluge na cjenik te popratiti da je sve navedeno usklađeno sa regulatornim zahtjevima. I to sve je potrebno učiniti najkasnije na dan slanja ponude naručitelju koji ne zahtjeva dodatne podatke i pojašnjenja koje je potrebno slati HAKOM-u (dodatni dopis sa excel tablicom i poveznicama na cjenik).

Ističemo da ova obveza dostave dodatnih podataka ne postoji kao obveza na strani drugih operatora (operatora koji nemaju položaj SMP operatora) i da je njome u ovom obliku i sa ovom razinom detaljnih podataka i sa zahtjevom da podaci budu dostavljeni na dan predaje ponude, Iskon stavljen u neravnopravan i nepovoljniji položaj u odnosu na druge operatore.

Operator snosi sav rizik i odgovornost prema naručitelju u slučaju da naknadno odustane od svoje ponude. Tako da operatorima nikako nije u cilju dati ponudu čije cijene ne bi bile troškovne usmjerene, a HAKOM svojom kontrolom i nakon podnošenja ponude ima mogućnost provjere troškovne usmjerenosti cijena.

S obzirom na navedeno, budući da sve navedene radnje koje Iskon treba dodatno izvršiti na dan slanja ponude iziskuju dodatni angažman i vrijeme zaposlenika, a što je izravni trošak Iskona, pri čemu u proteklih godinu i pol dana HAKOM nije našao da neka od ponuda nije u skladu sa regulatornim obvezama i da HAKOM uvijek ima alat kojim može provjeriti ponudu, smatramo da postoje opravdani razlozi za izmjenom ove obveze dostave detaljnih i opsežnih podataka na dan predaje ponude.

Prijedlog Iskona je da se na mjesečnoj bazi dostavlja HAKOM-u popis svih predanih ponuda u postupku javne nabave ili druge posebne cijene kod nuđenja usluge pristupa za poslovne korisnike. Pri tome HAKOM bi imao pravo tražiti od Iskona detaljniju dostavu podataka za pojedine ponude u skladu sa opsegom podataka koje je HAKOM definirao dopisom od 24.8.2016. Na opisani način Iskonu bi ostalo znatno više vremena za pripremu ponude, bez pritiska na zaposlenike da izrade dodatni dokument

	sa priložima i referencama, dok bi HAKOM i dalje imao alat kojim bi mogao detaljnije provjeriti svaku predanu ponudu i njezinu usklađenost sa regulatornim zahtjevima.	
--	--	--