

Komentari Hrvatskog Telekoma d.d. na prijedlog odluke u postupku analize tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije

Zagreb, 27. listopada 2011. godine

Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije (dalje: HAKOM) je 26. rujna 2011. godine otvorila javnu raspravu o prijedlogu odluke u postupku analize tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije, čiji sastavni dio je i dokument „*Analiza tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije*“ (dalje u tekstu: Analiza tržišta).

Hrvatski Telekom d.d. (dalje: HT) zahvaljuje HAKOM-u na otvorenoj mogućnosti da kroz predmetnu javnu raspravu izloži svoje komentare na predloženu odluku i Analizu tržišta.

HT se u svojim komentarima od 15. srpnja 2011. godine na prijedlog odluke u postupku analize tržišta veleprodajnih zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, bez obzira na tehnologiju korištenu za pružanje iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta i na prijedlog odluke u postupku utvrđivanja mjerodavnog tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova detaljno osvrnuo na pojedina pitanja koja se ponavljaju i u Analizi tržišta.

S obzirom da Analiza tržišta u većem dijelu sadrži iste navode ili se nadovezuje na navedeno u dokumentima koji su bili prethodno stavljeni na javnu raspravu vezano uz mjerodavna tržišta iznajmljenih vodova smatramo kako su tada dostavljeni komentari još uvijek relevantni, te i dalje ostajemo kod stavova iznesenih u našim komentarima od 15. srpnja 2011. godine.

Naime, želimo ovdje još jednom naglasiti kako smatramo da se analize tržišta moraju temeljiti na podacima koji odražavaju trenutno stanje na tržištu, odnosno na podacima na temelju kojih se može na relevantan način predvidjeti razvoj tržišta u razdoblju na koje se predložene regulatorne mjere namjeravaju primjenjivati, a što ima presudan utjecaj pri određivanju dimenzija mjerodavnog tržišta, operatora sa značajnom tržišnom snagom, te pri određivanju regulatornih obveza.

Na dio tih komentara HAKOM je odgovorio u dokumentu „Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – Test tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, koji nam je dostavljen uz odluku Vijeća HAKOM-a od 7. rujna 2011. godine (Klasa: UP/I-344-01/10-01/437, Urbroj: 376-11/IF-11-10 (DJ))“.

Međutim, podsjećamo kako na veći broj komentara i pitanja još nije odgovoreno (samo neki od primjera: korištenje podataka o vodova koje je u razdoblju od 2007. godine do 2010. godine T-Mobile Hrvatska d.o.o. iznajmljivao od HT-a, određivanje dimenzija mjerodavnih tržišta, razgraničenje mjerodavnih tržišta veleprodajnog zaključnog i prijenosnog segmenta i drugo). Ujedno, neovisno o dostavljenim odgovorima, pozivamo HAKOM da prije donošenja konačne odluke vezano uz Analizu tržišta uz ove, još jednom razmotri i cjelokupne naše komentare od 15. srpnja 2011. godine.

Iz tog razloga u ovom dokumentu ne ponavljamo komentare koje smo već dostavili 15. srpnja 2011. godine, a koji su i dalje relevantni, nego iste dopunjujemo komentarima koji se prvenstveno odnose na:

- **određivanje definicije nekonkurentne relacije.**
- **predložene regulatorne obveze, sa osobitim naglaskom na predložene rokove i penale.**

1. **Određivanje dimenzije relevantnog tržišta**

- Vezano uz određivanje prijenosnih tehnologija za koje je predviđeno da spadaju u mjerodavno tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, želimo skrenuti pozornost da se IP/MPLS usluga može graditi na prijenosnim kapacitetima Ethernet tehnologije. Odnosno drugim riječima s obzirom da operator korisnik od vodova temeljenih na Ethernet tehnologiji može samostalno složiti IP/MPLS liniju ili mrežu smatramo kako nema potrebe da se IP/MPLS zasebno regulira.

2. **Određivanje konkurentnih i nekonkurentnih relacija**

Na pitanje načina određivanja koja relacija bi bila konkurentna, a koja nekonkurentna detaljno smo se očitovali u našim komentarima od 15. srpnja 2011. godine. Na neka od pitanja HAKOM je već dao odgovore, stoga ovdje želimo naglasiti sljedeće.

- Iako se analiza tržišta ograničava samo na nekonkurentne relacije prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, činjenica je kako se uslijed provedenog načina podjele na konkurentne i nekonkurentne relacije, pri čemu nisu osigurani uvjeti na temelju kojih bi jednoznačno bilo moguće utvrditi koja relacija se može smatrati konkurentnom ili nekonkurentnom, zapravo kod svake relacije polazi od pretpostavke kako je ona nekonkurentna.

Smatramo kako takvim pristupom, gdje se HT-u određuje postupanje po regulatornim obvezama i u slučaju relacija koje su u stvarnosti konkurentne, suprotno članku 56. Zakona o elektroničkim komunikacijama (NN, 73/08, 90/11; dalje: ZEK) određuju regulatorne obveze na tržištu na kojem postoji djelotvorno tržišno natjecanje.

Na taj način stvara se pravna nesigurnost, pri čemu je ocjena konkurentnosti pojedine relacije predmet diskrecijske ocjene bez provedene analize.

Osim toga, na taj način HT se dovodi u situaciju da je obavezan uložiti značajne napore kako bi osigurao korištenje iznajmljenog voda na pojedinoj relaciji za koju će se naknadno utvrditi kako se ipak radilo o konkurentnoj relaciji. Istovremeno se zbog realizacije te relacije može dogoditi da je neka druga relacija koja je uistinu nekonkurentna možda morala biti stavljena na čekanje. Na taj način HT se dovodi u situaciju u kojoj bi, zbog kratkih rokova koji se predlažu Analizom tržišta, moglo doći do kašnjenja u realizaciji zaprimljenog zahtjeva za uistinu nekonkurentnu relaciju i rizik plaćanja neopravdano visoko predloženih naknada za kašnjenje.

Također smatramo kako postupak određivanja konkurentnih i nekonkurentnih relacija i dokazivanje mogućnosti/nemogućnosti uspostave alternative usluge na segmentu od 3 km može biti diskutabilno.

Naime, činjenica je da postoje mrežni operatori koji neovlašteno koriste elektroničku komunikacijsku infrastrukturu i ne prijavljuju kapacitete na pojedinim trasama ni HT-u ni HAKOM-u. Štoviše nakon polaganja u elektroničku komunikacijsku infrastrukturu u pojedinim slučajevima operatori niti ne označavaju vlastite kabele tako da se situacija na pojedinoj trasi mijenja od danas do sutra a bez efikasnog nadzora vlasnika infrastrukture, te je dvojbeno kako će se i na osnovu kojih podataka utvrđivati konkurentnost pojedine trase.

Nadalje, u slučaju većih i osobito važnih kapaciteta operatori imaju potrebu za uspostavljanjem rezervnih trasa. Pri tome operatori često diktiraju pravce na kojima se te trase imaju uspostaviti. Dakle moguća je situacija da od X konkurentnih pravaca između točke A i točke B operator upravo želi onu koja je „nekonkurentna“. Ako bi HT imao mogućnost naplatiti uslugu prema stvarnoj udaljenosti to čak ne bi ni bio problem, ali ako se naplaćuje zračna udaljenost između točaka A i B i ako bi HT bio prisiljen unatoč X raspoloživih konkurentskih trasa isporučiti reguliranu uslugu na traženoj trasi pokazuje se potreba za definiranje dodatnih kriterija konkurentnosti.

Dodatno, moguće poteškoće vidimo i u postupku prikupljanja i ažuriranja podataka od strane HAKOM-a vezano uz određivanje statusa pojedine relacije.

Navedeno predstavlja samo neke od mogućih poteškoća, te je u ovom trenutku teško procijeniti s kojim bi se još poteškoćama u praksi mogli suočiti.

Stoga smatramo da bi sve relacije prijenosnog segmenta trebao primjenjivati obrnuti princip, to jest da operator korisnik do okončanja postupka koristi vod po komercijalnim uvjetima.

- Vezano uz navod na stranici 42. Analize tržišta smatramo kako bi neovisno o tome radi li se o konkurentnim ili nekonkurentnim relacijama svaki ozbiljan operator trebao imati razrađene poslovne planove. Pri tome nije jasno što HAKOM smatra razumnim vremenom povrata uložених sredstava u kontekstu nekonkurentnih relacija.

Nadalje temeljem navedenog u Analizi tržišta nije jasno smatra li HAKOM kako će drugi operatori tijekom razdoblja u kojem se planira primjena regulatornih obveza temeljem Analize tržišta ulagati u izgradnju svojih mreža, odnosno hoće li se u promatranom vremenskom razdoblju smanjivati broj nekonkurentnih relacija.

3. Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

- *Obveza da se ne ukida već odobreni pristup mreži, odnosno da se nastavi pružati veleprodajnu uslugu iznajmljenih vodova koja je obuhvaćena definicijom ovog mjerodavnog tržišta u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenog voda na nekonkurentnim relacijama*
 - Iz predložene regulatorne obveze u odnosu na postojeće operatore korisnike nije u potpunosti jasno na koji način HAKOM predviđa provođenje ove obveze, te stoga molimo pojašnjenje.
 - Vezano uz predloženu obvezu prema kojoj se HT obvezuje u slučaju proširenja pristupnih točaka na kojima je moguće pružanje usluge iznajmljenog voda putem Ethernet tehnologije, IP/MPLS tehnologije ili xWDM tehnologije obavijestiti operatore korisnike tri mjeseca prije primjene navedenih promjena na maloprodajnoj razini smatramo kako se pod pojmom „proširenja pristupnih točaka“ podrazumijeva uvođenje novih pristupnih čvorova na lokacijama koje nisu bile pokrivene tehnologijom za pružanje usluge iznajmljenog voda.

Nadalje, postavlja se pitanje smatra li se da neka lokacija ima funkcionalnost postavljanjem čvora koji može dati određenu funkcionalnost ili instalacijom kapaciteta (portova) na kojima započinje iznajmljeni vod.

HT smatra da je određena funkcionalnost na nekoj lokaciji postignuta u onom trenutku u kojem je instalirana sva potrebna oprema pomoću koje se navedena funkcionalnost može pružiti.

Određena lokacija može i izgubiti određenu funkcionalnost u slučaju da se postojeći kapaciteti čvorova popune karticama koje daju neku drugu funkcionalnost ako potraženje za funkcionalnost koja je predmet ove analize nema.

Ovako dinamičnim promjenama nameće se potreba da se cijeli sustav koji će davati informaciju o konkurentnosti relacija mora moći ažurirati barem na mjesečnoj osnovi.

- HAKOM nadalje navodi kako u slučaju spora o konkurentnosti lokacije HT mora ostvariti iznajmljeni vod operatoru korisniku po uvjetima nekonkurentne relacije do okončanja postupka koji će provesti HAKOM. Navedeni je već u točki 2. ovog dokumenta komentirano te stoga ovdje ponavljamo kako smatramo da bi logika trebala biti obrnuta.

Drugim riječima smatramo kako bi se do okončanja postupka utvrđivanja nekonkurentnosti pojedine relacije vod trebao nuditi i koristiti po komercijalnim uvjetima. Osim već prethodno navedenih razloga smatramo kako je takav pristup opravdan i iz razloga što bi u suprotnom operator korisnik zatražio uslugu u uvjerenju da je relacija nekonkurentna, a nakon utvrđivanja konkurentnosti se ustanovi da se ipak radi o drugom slučaju, komercijalni uvjeti ne moraju nužno biti prihvatljivi operatoru korisniku pa bi potencijalno moglo doći do raskidanja ugovora čime se svim sudionicima samo generiraju troškovi koji ne bi nastali kada bi logika bila obrnuta prema prijedlogu HT-a.

Uz to, kao što je prethodno već navedeno, ukoliko bi se HT-u nametala obveza da na konkurentnim relacijama pruža uslugu pod reguliranim uvjetima to bi značilo da se HT-u suprotno članku 56. ZEK-a određuju regulatorne obveze na tržištu na kojem postoji djelotvorno tržišno natjecanje.

- Molimo pojašnjenje HAKOM-a vezano uz postupanje u slučaju migracije postojećih usluga na neku novu tehnologiju ili platformu. Pod pretpostavkom da se standardna ponuda iznajmljenih vodova izmijeni sukladno predloženim regulatornim obvezama, koje su mogućnosti HT-u na raspolaganju kako bi se osiguralo migriranje pojedinog operatora korisnika s postojeće na novu tehnologiju ili platformu.

Naime s obzirom na zastarjelost pojedinih mreža postavlja se pitanje koje su mogućnosti HT-u na raspolaganju u slučaju postojećih korisnika i njihove migracije ukoliko se predložene regulatorne obveze donesu. Naime mišljenja smo kako potencijalna nemogućnost migracije takvih korisnika može značajno usporiti cijeli proces migracije, odnosno kako je potrebno spriječiti moguću zlouporabu predloženih regulatornih obveza na način da se od strane pojedinog operatora korisnika onemogućiti tranzicija s jedne tehnologije ili platforme na drugu, odnosno gašenja starijih mreža.

- Vezano uz navod na stranici 63. Analize tržišta koji se odnosi na obavještanje operatora korisnika tri mjeseca prije promjena na maloprodajnoj razini, pretpostavljamo kako je namjera HAKOM-a stvaranje preduvjete kako bi svi operatori na maloprodajnom tržištu imali mogućnost istovremenog početka pružanja usluge putem pojedine pristupne točke.

- *Obveza osiguravanja zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme*
 - Vezano uz uslugu kolokacije koja je opisana na stranici 65. Analize tržišta, a u odnosu na lokacije na kojima operatori korisnici imaju ostvarenu kolokaciju za pristup lokalnoj petlji kroz ovaj dokument i buduću standardnu ponudu se otvara mogućnost postavljanja prijenosne opreme. Iako se u slučaju kolokacija radi o deficitarnom resursu u odnosu na raspoloživi prostor HT predlaže da se korištenje kolokacija ograniči na slučaj fizičke unutarnje kolokacije.
- *Obveza da se omogući pristup sustavima operativne potpore ili sličnim programskim sustavima nužnim za osiguravanje pravednog tržišnog natjecanja u pružanju usluga*
 - Smatramo kako uvođenje obveze omogućavanja pristupa putem WEB servisa¹ predstavlja nerazmjernu regulatornu obvezu. Naime, kao što je i HAKOM-u poznato korištenje WEB servisa od strane drugih operatora i u slučaju usluga koje se koriste u značajnoj mjeri ide sporo. S obzirom da se u slučaju iznajmljenih vodova većinom radi o manjim operatorima, ili se radi o manjoj dinamici zakupljivanja vodova smatramo kako se ne može očekivati da će operatori razvijati pristupe WEB servisu za potrebe iznajmljenih vodova (npr. za operatora koji ima 3 zahtjeva godišnje). Stoga smatramo kako ovakva regulatorna obveza ne bi bila opravdana, te predlažemo njezino brisanje.

Međutim ukoliko se ovako predložena regulatorna obveza, neovisno o našem prijedlogu ipak zadrži, napominjemo kako, iako osnovno sučelje postoji, to ne znači da na njemu nije potrebno implementirati određene izmjene slijedom predložene regulatorne obveze.

Pri tome skrećemo pozornost kako bilo kakva izmjena na sustavima i procesima, ne ograničavajući se pri tome samo na pitanje omogućavanja pristupa putem WEB servisa, suprotno onome što se navodi u Analizi tržišta predstavlja financijsko opterećenje – bilo kroz angažiranje ljudskih kapaciteta unutar kompanije bilo da je nužno provesti dodatno naručivanje i ugovaranje potrebnih izmjena na postojećim sustavima od strane vanjskih dobavljača, Pri tome se upravo ova druga aktivnost neizostavno javlja u većini slučajeva kada se propisuju ili mijenjaju pojedine regulatorne obveze.

Vezano uz pojedine kategorije informacija koje bi HT trebao omogućiti naveden je i pristup informacijama o statusu dostupnosti do krajnjeg korisnika. Želimo skrenuti pozornost kako kod usluge iznajmljivanja voda ne postoji već izgrađena mreža, kao na primjer u slučaju bitstreama ili usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, već se za svaki zatraženi iznajmljeni vod tek po zaprimljenom zahtjevu može provesti ispitivanje dostupnosti usluge, nakon čega tek slijedi projektiranje i realiziranje.

Dodatno, napominjemo kako najveći dio prijenosne tehnologije na nekonkurentnim relacijama spada pod PDH koja je malog prijenosnog kapaciteta i zastarijeva.

Stoga, budući da ni tehnološki ni logički (usluga se uspostavlja na temelju zahtjeva od slučaja do slučaja) nije moguće putem WEB servisa osigurati potrebne informacije o statusu dostupnosti do krajnjeg korisnika tražimo, ukoliko se neovisno o našem prijedlogu ipak zadrži obveza omogućavanja pristupa putem WEB servisa, brisanje barem ova točke.

¹ Ova obveza se navodi i u dijelu obveze transparentnosti

- *Dodatni uvjeti koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti*

- Vezano uz predložene rokove uspostavljanja pojedinih iznajmljenih vodova iz prijedloga HAKOM-a nije moguće jasno razaznati što bi predstavljalo zadovoljavajuće tehničke uvjete. Ako se pri tome misli na definiciju odgovarajućih tehničkih uvjeta iz postojeće standardne ponude onda je potrebno dodati da s obzirom na intenciju reguliranja novih tehnologija predmetnu definiciju treba nadopuniti, izmijeniti i prilagoditi sukladno tehnološkim preduvjetima, a ako je namjera HAKOM-a bilo nešto drugo molimo da se to onda pojasni.
- Nastavno na predložena identična vremena isporuke za sve tehnologije putem kojih se realizira usluga iznajmljenih vodova smatramo da kako takav pristup nije logičan niti tehnološki opravdan. To proizlazi iz poteškoća s kojima se HT susreće u realizaciji vodova, koja samo na primjeru nabavke specifične opreme za pojedinu tehnologiju značajno odstupa.

Općenito govoreći, zbog načina nabavke telekomunikacijske opreme potrebne za realizaciju voda, neovisno o brzinama, smatramo da su rokovi uspostave pojedinog voda prekratki i ukoliko ne bi bili izmijenjeni, uz zadržavanje predloženih razina penala, može se očekivati povećan udio slučajeva u kojima bi se zahtjevi morali odbijati zbog tehničkih nemogućnosti realizacije. Imajući u vidu rokove ugovaranja i isporuke opreme, rokove proširenja privoda i slično HT predlaže sljedeće rokove isporuke za Ethernet i IP/MPLS vodove:

- do 2 Mbit/s 40 dana od dana zaprimanja zahtjeva u 95% slučajeva, a ostalih 5% slučajeva najkasnije u roku 90 dana
- do 100 Mbit/s i više od 100 Mbit/s 100 dana od dana zaprimanja zahtjeva u 95% slučajeva, a ostalih 5% slučajeva najkasnije u roku 120 dana

Rok realizacije za vodove putem xWDM tehnologije iznosi 120 dana.

Problemi s održavanjem i ugovaranjem i nabavkom SDH opreme još su veći jer se radi o tehnologiji koja je na „zalasku“ pa je podrška od strane dobavljača svakim danom sve slabija. Imajući to u vidu predlažemo da rokovi koje je predložio HAKOM za ovu tehnologiju udvostruče.

- Kao što smo već naveli u komentarima od 15. srpnja 2011. godine smatramo kako su naknade u slučaju neispunjavanja rokova u realizaciji iznajmljenog voda nerazmjerne i previsoke.

Međutim kako ni u Analizi tržišta HAKOM nije izmijenio predložene naknade, ovdje još jednom navodimo osnovne komentare.

Smatramo kako su naknade za kašnjenje određene u prevelikom iznosu. Pri tome smatramo da obrazloženje HAKOM-a kako ne smije postojati diskriminacija između različitih veleprodajnih uvjeta, te kako je potrebno propisivanje istih uvjeta za sve veleprodajne usluge, izlazi iz okvira propisanih ZEK-om. Naime člankom 56. ZEK-a propisano je kako HAKOM ne može odrediti ni jednu regulatornu obvezu u slučaju ako se utvrdi djelotvorno tržišno natjecanje na pojedinom mjerodavnom tržištu, dok u slučaj utvrđenog nedostatka tržišnog natjecanja na pojedinom mjerodavnom tržištu regulatorne obveze se moraju temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu. Drugim riječima, smatramo kako određivanje regulatorne mjere na jednom tržištu nije opravdano povezivati s regulatornom mjerom na drugom tržištu isključivo iz razloga da bi se ujednačile regulatorne obveze, nego bi svaka regulatorna mjera trebala proizlaziti iz utvrđenog nedostatka na odgovarajućem mjerodavnom tržištu.

Pri tome u slučaju mjerodavnog tržišta veleprodajnih iznajmljenih vodova ne nalazimo podatke o tome da li je razmatrana sama opravdanost i utemeljenost određivanja predloženih naknada.

Nadalje s obzirom da je sadašnja naknada za kašnjenje uspostave iznajmljenog voda iznosi 5% mjesečne naknade za korištenje iznajmljenog voda po svakom radnom danu zakašnjenja molimo obrazloženje razloga zbog kojih se sada predlaže povećanje te naknade u iznosu od 10-30 puta. Naime prema našim saznanjima ne postoje razlozi koji bi ukazivali na potrebu izmjene sadašnje naknade, osobito ne u ovako značajnom iznosu. Drugim riječima, smatramo kako uz sadašnji iznos naknade za kašnjenje uspostave iznajmljenog voda ne postoji rizik pojave ili povećanja neke od prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja, a što bi zahtijevalo promjenu postojeće regulacije.

Predlažemo stoga da se i dalje zadrži sadašnji iznos naknade za kašnjenje uspostave iznajmljenog voda (5%) uz dopunu da maksimalni iznos naknade za kašnjenje ne može prijeći 100% mjesečne naknade.

Dodatno napominjemo kako se kod usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji radi o masovnoj usluzi pri čemu repliciranje bakrene pristupne mreže zaista može biti upitno, te se tu može razumjeti stavljanja fokusa na naknade za kašnjenje, iako smatramo kako su i tom slučaju određene naknade previsoke i da odudaraju od EU prakse.

Smatramo kako repliciranje naknada za kašnjenje kod usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji na uslugu iznajmljenog voda predstavlja daljnje udaljavanje od EU prakse, pri čemu navodimo nekoliko primjera:

- Telekom Slovenije – za kašnjenje do 15 radnih dana penali iznose 10% mjesečne naknade; za kašnjenje do 30 radnih dana penali iznose 20% mjesečne naknade; za kašnjenje više od 30 radnih dana penali iznose 30% mjesečne naknade
- Belgacom – za kašnjenje do 5 radnih dana penali iznose 25% mjesečne naknade; za kašnjenje 6-10 radnih dana penali iznose 50% mjesečne naknade; za kašnjenje više od 10 radnih dana penali iznose 100% mjesečne naknade

Primjera radi ako bi HAKOM ipak ustrajao na naknadama kako je predloženo Analizom tržišta, a čemu se HT najoštrije protivi, za vodove više SDH hijerarhije za koje je obično potrebna složenija oprema, za moguće kašnjenje od npr. 20 dana HT bi za vod čija nominalna naknada iznosi npr. 70.000 kn morao platiti penale u iznosu 1,4 milijuna kuna, što smatramo u potpunosti nerazmjernim i neopravdanim.

Vezano uz prijedlog naknade za prekoračenje roka za otklon kvara (48 sati) u iznosu od 20% mjesečne naknade po danu zakašnjenja (preuzeto iz standardne ponude za uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji) isti smatramo potpuno neprihvatljivim te također dajemo nekoliko primjera:

- Slovenija – izračun penala se zasniva na principu broja sati zakašnjenja* naknada po satu, gdje je naknada po satu određena kao mjesečna naknada /30dana/24 sata
- Belgija – iznos penala ovisi o broju sati zakašnjenja, te u slučaju kašnjenja primjera radi penali iznose:
 - više od 24 sata – 25% mjesečne naknade
 - više od 48 sati – 30 % mjesečne naknade
 - više od 72 sata – 35% mjesečne naknade

HT predlaže da se način određivanja penala za kašnjenje u otklonu kvara utvrdi na način kako je to

gore navedeno u slučaju Slovenije uz ograničenje maksimalne vrijednosti penala na 35% mjesečne naknade.

Općenito govoreći vezano uz određivanje naknada za kašnjenje kod realizacije i pri otklonu kvara smatramo kako je nužno odrediti ograničenje maksimalne visine naknade, kao što je slučaj i u međunarodnoj praksi za odgovarajuću vrstu usluge, pri čemu je potpuno neprihvatljiva usporedba i regulacija penala za iznajmljene vodove prema uvjetima iz drugih standardnih ponuda.

Drugim riječima smatramo kako je u slučaju određivanja penala, posebno ako se isti određuje u iznosu određenog postotka od mjesečne naknade, nužno postojanje ograničenja najvišeg iznosa penala. Navedeno je osobito nužno u slučaju ukoliko se propisuju iznosi penala u izrazito visokim postocima.

HT se slaže sa stavom HAKOM-a da su sve standardne ponude podjednako važne ali ističemo kako su usluge ipak potpuno različite i da zbog toga nije moguće primjenjivati iste SLA uvjete i naknade.

- Vezano uz navod iz Analize tržišta kako HAKOM zadržava pravo izmjene rokova za uspostavu usluge i naknade u slučaju zakašnjenja uspostave usluge određene Analizom tržišta u postupku izmjene standardne ponude za iznajmljene vodove bez izmjene Analize tržišta, smatramo kako se time unosi pravna i poslovna nesigurnost.

Mišljenja smo kako izmjena bilo koje regulatorne obveze određene Analizom tržišta može nastupiti isključivo nakon provedenog postupka izmjene Analize tržišta.

- Uvođenje obveze učinkovite i odgovarajuće migracije na različite operatore koji koriste istu veleprodajnu uslugu ili migracija na različite veleprodajne usluge (Ethernet, IP/MPLS, xWDM) nije prihvatljivo na način koji HAKOM predlaže, a to je kroz procedure i pripadajuće troškove procesa kao sastavnog dijela standardne ponude. Procesi ovise o pojedinoj opremi i pojedinim tehničkim kako „hardware“ (HW) tako i „software“ (SW) specifikacijama pojedinog dobavljača pojedine tehnologije. Na tržištu se gotovo svaki dan pojavi novi uređaj sa novom HW i/ili SW specifikacijom. Broj različitih uređaja, različitih HW i SW specifikacija, različitih dobavljača za svaku pojedinu tehnologiju je ogroman na tržištu a samim time je velik ne samo u mreži HT-a nego i u mreži svakog pojedinog operatora korisnika. Postoje primjeri u praksi kada različiti uređaji istog dobavljača (npr. jedan je u HT mreži a drugi u mreži operatora korisnika) ne zadovoljavaju traženu kvalitetu i kompatibilnost pa u takvim slučajevima nije moguće u zadanim rokovima osigurati migraciju, a bez pronalaženja posebnog rješenja. Rješenje može biti da npr. dobavljač opreme mora napraviti nadogradnju SW što je dodatna investicija i što se time automatski vremenski produljuje rok migracije a postoje i slučajevi da se za tako malu količinu uređaja (malo tržište) dobavljaču opreme ne isplati izmjena SW tj. izrada nove verzije SW pa je potrebno usuglasiti s operatorom korisnikom neko drugo rješenje. Da bi HT osigurao učinkovitu i odgovarajuću migraciju:

- prije svake migracije bilo bi potrebno dobiti od operatora korisnika popis i opis sve opreme sa detaljnim HW i SW specifikacijama
- iste te uređaje i to „svaki sa svakim“ potrebno je i testirati zbog kompatibilnosti kako bi se migracijom zadržala najmanje ista kvaliteta koju je korisnik operator imao prije migracije
- testiranje uređaja „svaki sa svakim“ bitno je i iz razloga što na svakoj relaciji nemamo 100% identične uređaje kao ni njihove verzije SW (ovisi o godini instalacije pojedine opreme, topologiji mreže, mediju u mreži (bakar, optika, RR) i inim drugim faktorima
- primjeri iz prakse: neki uređaji podržavaju samo *single mode* optiku a neki samo *multi mode* optiku; neki uređaji podržavaju MSP 1+1 zaštitu a neki ne

- što ako korisnik traži migraciju na Ethernet a nalazi se na RR linku koji ne podržava Ethernet funkcionalnost (tada slijedi zamjena RR (izrada novog teh. rješenja, narudžba prema dobavljaču, traženje dozvole od HAKOM-a, montaža, testiranje, i ostalo, i do same migracije proći će zasigurno više od dva mjeseca)

Smatramo da sve prethodno zasigurno ima utjecaj na resurse kako u HT-u tako i na resurse kod operatora korisnika, na procese, na naknadu za migraciju, samim time i na SLA uvjete. Uniformnost procedura i procesa nije moguća upravo zbog različitosti topologije mreže, različitosti uređaja na tržištu, različitih HW i SW specifikacija, različitih medija (bakar, optika, RR), i slično.

Tražimo da se obveza migracije u kontekstu prijedloga Analize tržišta obriše jer zahtjeva elaborate ne samo sa tehničkog nego i sa prodajnog i financijskog aspekta, s obzirom da bi takva obveza narušila traženu i očekivanu učinkovitost.

4. Obveza nediskriminacije

- *Obveza pružanja informacija o planiranim promjenama u mreži*
 - U dijelu obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže određeno je kako HT mora tri mjeseca prije proširenja pristupnih točaka, odnosno prije početka pružanja usluge iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije izmijeniti na odgovarajući način standardnu ponudu.

Za razliku od toga u ovom poglavlju se navodi kako HT mora obavještavati operatore o planiranim promjenama u mreži najmanje godinu dana ranije.

Smatramo kako ova dodatna obveza obavještavanja godinu dana prije planiranih promjena u znatnoj mjeri ograničava mogućnost planiranja, odnosno izmjena pojedinih planova, čime se potencijalno uspoređuju i aktivnosti vezano uz nadogradnju ili poboljšanja u mreži.

Također smatramo kako ovako predložena obveza HT-u predstavlja nerazmjerno opterećenje posebno iz razloga što se ne predviđa npr. obveza drugih operatora da HT-u dostavljaju svoje planove potrebnih kapaciteta prijenosnih vodova na pojedinim relacijama unaprijed, tj. za isto takvo razdoblje od godine dana, s obzirom da takve informacije mogu predstavljati značajnu informaciju na kojoj će se temeljiti planirane buduća proširenja i izmjene u mreži. Uvjereni smo da bez dostave kvalitetnih planova nije moguće brzo i kvalitetno pružanje usluga iznajmljenog voda na način kako se to Analizom tržišta željelo postići, posebno u smislu proširenja broja pristupnih točaka, kapaciteta tih točaka, migracija između tehnologija, kolokacijskih potreba i slično.

5. Obveza transparentnosti

- *Rokovi izmjene standardne ponude za iznajmljene vodove*
 - Predloženim regulatornim obvezama značajno se mijenjaju uvjeti i cijene vezane uz uslugu iznajmljenih vodova na veleprodajnoj razini. Također, biti će potrebno izraditi u potpunosti novu standardnu ponudu kojom ne samo da će se trebati obuhvatiti nove prijenosne tehnologije, nego će biti potrebno provesti usklađenje i sa odredbama Pravilnika o standardnim ponudama (NN 37/09).

Iako HAKOM predviđa da se prve izmjene moraju primijeniti u roku od 60 dana od dana stupanja na snagu odluke vezano uz regulatorne obveze iz Analize tržišta, istovremeno je određen i roku od 30 dana u kojem se mora objaviti standardna ponuda.

Iako je HAKOM naglasio kako će se točni datumi primjene regulatornih obveza odrediti u konačnoj verziji Analize tržišta, želimo napomenuti kako neovisno o načinu kako će biti navedeni rokovi u konačnoj odluci vezano uz mjerodavno tržište iznajmljenih vodova ovako kratki rokovi ne omogućavaju izradu standardne ponude i početak pružanja veleprodajne usluge na kvalitetan način, odnosno na način koji bi mogao jamčiti potpunu usklađenost s obvezama iz Analize tržišta i Pravilnika o standardnim ponudama.

Naime skrećemo pozornost kako je i u samoj analizi tržišta na više mjesta navedeno da se radi o kompleksnoj usluzi. Stoga je i HAKOM-u bilo potrebno više vremena za provedbu relevantnih analiza tržišta. Uz sve to temeljem predloženih regulatornih obveza u standardnoj ponudi ali i u pružanju veleprodajne usluge iznajmljenih vodova HT će morati napraviti brojne izmjene, a u najvećem broju slučajeva i potpuno nova rješenja u tehničkim i IT sustavima koje izmjene, novi razvoj i procesne promjene je potrebno sagledati već u fazi razvoja standardne ponude.

Osim toga, izmjene se ne ograničavaju samo na promjene teksta standardne ponude, nego je te izmjene potrebno implementirati i provjeriti (testirati) u svim sustavima i kroz sve procedure na koje te promjene mogu imati utjecaja.

Iz tog razloga smatramo kako je nužno i opravdano i HT-u pružiti mogućnost da u realnim rokovima pripremi ponudu u skladu s određenim regulatornim obvezama.

Pri tome smatramo kako je najkraći rok za izradu prve standardne ponude iznajmljenih vodova **3 mjeseca od donošenja odluke** vezano uz regulatorne obveze iz Analize tržišta.

Svaki rok koji bi bio kraći od toga povećava mogućnost previda ili nenamjerne pogreške pri izradi standardne ponude ili pružanju usluge, a što vjerujemo kako nije u interesu HAKOM-a, ostalih operatora na tržištu, a niti krajnjih korisnika usluga.

Tim više što je i Analizom tržišta samo za provjeru standardne ponude HAKOM predvidio 30 dana, a vjerujemo kako nije dvojbeno kako je za postupak izrade standardne ponude ipak potrebno više vremena nego za samu provjeru.

Vjerujemo kako je i namjera HAKOM-a da u konačnici na tržištu postoji kvalitetno napravljena standardna ponuda sukladno određenim regulatornim obvezama, temeljem koje će operatorima korisnicima biti omogućeno korištenje usluge iznajmljenog voda na načelima koje je i HAKOM imao u vidu pri određivanju regulatornih obveza.

Smatramo kako nikome na tržištu (HAKOM, HT, operatori korisnici) nije u interesu da se zbog nerealno postavljenih rokova poveća broj mogućih sporova ili pokretanja postupaka ispitivanja postupanja sukladno propisanim regulatornim obvezama.

Također, s obzirom da će prema prijedlogu iz Analize tržišta nova standardna ponuda iznajmljenih vodova imati utjecaja na prilagodbe vezano uz bitstream ponudu i standardnu ponudu međupovezivanja, potrebne izmjene prelaze okvire same standardne ponude za uslugu iznajmljenih vodova.

Slijedom svega navedenog smatramo kako rok od 30 dana ni u kojem slučaju ne predstavlja realan rok za pripremu u potpunosti nove standardne ponude u kojoj bi bile obuhvaćene sve određene regulatorne obveze, te obuhvaćene izmjene i drugih povezanih standardnih ponuda.

- Vežano uz rok od 6 mjeseci od stupanja na snagu konačne odluke za početak primjene uvjeta, rokova i cijena kako je predloženo Analizom tržišta napominjemo kako isti ne predstavlja realan rok u kojem bi se moglo započeti s primjenom uvjeta, rokova i cijena veleprodajne usluge digitalnih iznajmljenih vodova i dijelova iznajmljenih vodova bez obzira da li se radi o SDH, PDH, (S)HDSL, Ethernet, IP/MPLS, xWDM prijenosnoj tehnologiji.

Nove ili izmijenjene regulatorne obveze imaju značajan utjecaj na izmjenu postojećih procedura, baza podataka, aplikacija i sustava, što sve zahtijeva pokretanje više aktivnosti u cilju realizacije potrebnih izmjena. Sve te izmjene zahtijevaju izuzetno puno vremena, pri čemu pojedine aktivnosti ne ovise isključivo o HT-u, nego i o dobavljačima opreme, odnosno usluge.

Stoga smatramo kako je najraniji rok za implementaciju izmjena predloženih Analizom tržišta **01.01.2013 godine.**

Navedeni rok temeljimo na činjenici kako je za provedbu potrebnih izmjena potrebno provesti sljedeće aktivnosti, pri čemu svaka od navedene aktivnosti zahtijeva određeno vrijeme i pri čemu nije moguće sve potrebne aktivnosti provoditi istovremeno, nego često jedna aktivnost slijedi nakon druge:

- izrada specifikacija za bazu podataka (90 dana)
 - izrada specifikacija za aplikaciju (90 dana)
 - izrada specifikacija za „software“ (60 dana)
 - izrada specifikacija za „hardware“ (30 dana)
 - provedba postupka nabave (6 mjeseci)
 - odabir ponude (30 dana)
 - sklapanje ugovora (90 dana)
 - period potreban za realizaciju (moguće do 1 godine)
 - testiranje pojedinih aplikacija (samostalno) (90 dana)
 - integracija i implementacija aplikacija u „end-to-end“ procese (90 dana)
 - testiranje „ent-to-end“ procesa (90 dana)
- Što se tiče uvjeta i odredbi standardnih ponuda, KPI, SLA i rokova realizacije potrebno je imati u vidu i kompatibilnost opreme raznih dobavljača, s obzirom da je broj različite vrste opreme različitih dobavljača ne samo u slučaju mreže HT-a nego i u slučaju mreže pojedinog operatora korisnika prilično velik, te da u standardnu ponudu treba integrirati razne tehnologije koje potječu od raznih dobavljača i raznih su generacija i godina proizvodnje, što je veliki izazov za integraciju i konsolidaciju KPI pokazatelja.

HT smatra da obaveze vezano uz KPI pokazatelje treba općenito ograničiti na one pokazatelje koje je moguće dobiti iz sustava. Pri tome HT u ovom času nema potpuno jasne spoznaje u kojoj mjeri može zadovoljiti sve zahtjeve po pitanju KPI-eva koje je predložio HAKOM.

Mišljenja smo kako su predloženi rokovi u poglavlju 8.1.3. Obveza transparentnosti prekratki, odnosno kako ne uzimaju u obzir kompleksnost usluge i izmjena koje se predlažu analizom tržišta, odnosno sve aktivnosti koje bi HT bio obavezan poduzeti kako bi postupio sukladno predloženim regulatornim obvezama.

Stoga tražimo da se predloženi rokovi izmijene na sljedeći način:

- rok za objavu standardne ponude 3 mjeseca od dana stupanja na snagu konačne odluke**
- rok za početak primjene novog načina pružanja usluge iznajmljenih vodova najranije 01.01.2013.**

6. Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva

- U Analizi tržišta navodi se kako postojeći cjenik za uslugu iznajmljenih vodova predstavlja neopravdani način obračuna. HT se ne može složiti s tom konstatacijom jer postojeći cjenik upravo odražava stvarnu hijerarhiju HT mreže. Pri tome se može raspravljati o razini cijena ali ne i o konceptu cjenika.

Predložena tarifna struktura po zračnoj udaljenosti nije adekvatna za postojeću arhitekturu HT mreže kao ni za geografske osobitosti Republike Hrvatske, poglavito imajući u vidu kako je HAKOM inicijalnu Preporuke Europske komisije o pružanju iznajmljenih vodova – II. dio² (dalje: Preporuka) izmijenio u smislu udaljenosti. Naime princip zračnih udaljenosti mogao bi koliko toliko „pratiti“ troškovnu i mrežnu strukturu jedino u slučaju malih udaljenosti jer je tada broj čvorova puno manji a statistička raspodjela vodova po relacijama i čvorovima puno vjerodostojnija. Proširenje okvira preporuke na veće udaljenosti i dodatne brzine sigurno ne dovodi do pravednijeg sustava naplate što je bila glavna zamjerka postojećoj tarifnoj strukturi.

Također, može se i razmatrati da li je mreža HT-a na učinkoviti način izgrađena, međutim i u slučaju teoretski najučinkovitije izgrađene mreže ne bi bilo opravdano uzimati isključivo zračne udaljenosti, ako ni zbog čega drugog, onda barem iz razloga što se u tom slučaju ovisno o lokacijama krajnjih točaka iznajmljenog voda u značajnom broju slučajeva može dogoditi da se takva udaljenost određuje preko teritorija drugih država (Bosna i Hercegovina, Slovenija, Mađarska, Srbija).

Stoga, kao što smo već u našim komentarima od 15. srpnja 2011. godine naveli, smatramo u potpunosti neprikladnim, pa i troškovno neopravdanim određivati udaljenosti na način da se udaljenost računa na način kao da nacionalni vod prolazi preko područja drugih država. Takav princip određivanja udaljenosti preko teritorija drugih država se ne primjenjuje čak niti u slučaju međunarodnih ugovora o iznajmljenim vodovima.

Iz tog razloga HT predlaže da se princip zračne udaljenosti aplicira na stvarne relacije u prijenosnom dijelu (zbroj zračnih udaljenosti između pojedinih HT čvorova na teritoriju Republike Hrvatske), te zračna udaljenost za „last mile“ tj. od prvog HT čvora do korisnika. Dodatno, izmjerene zračne linije se mogu množiti s određenim korektivnim faktorom kako bi izmjerena vrijednost bila što bliža stvarnoj vrijednosti duljine pojedinih dionica. Vezano uz pitanje primjene korektivnog faktora Ht se može naknadno dodatno očitovati.

Smatramo kako takav način određivanja udaljenosti koji predlažemo sukladan korištenoj topologiji mreže, tim više što bi i budući troškovni model određivanja cijena trebao uzimati u obzir topologiju mreže

² Commission Recommendation of 29 March 2005 on the provision of leased line in the European Union – Part 2 – Pricing aspects of wholesale leased line part circuits (2005/268/EC)

i troškove korištenja takve mreže, odnosno mrežnih resursa za pružanje usluge iznajmljenih vodova. Drugim riječima, u slučaju našeg prijedloga postojala bi i usklađenost između tarifnog i troškovnog modela.

Dodatno, možemo navesti još jedan primjer nelogičnosti primjene čistih zračnih udaljenosti kod realizacije takozvanih „back up“ relacija. Takve relacije u pravilu definira operator, pri čemu ovisno o želji operatora vod prolazi potpuno različitim putem u odnosu na „radnu“ relaciju, a u konačnici bi cijena trebala biti ista neovisno o broju čvorova kroz koje „back-up“ vod prolazi.

- *Tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi*

- Kao što smo već u našim komentarima od 15. srpnja 2011. godine naveli smatramo kako primjena Preporuke nije primjenjiva na određivanje cijena u veleprodajnom prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova, odnosno na proširenje navedene Preporuke na dodatne brzine i udaljenosti.

- *Digitalni iznajmljeni vodovi putem xWDM prijenosne tehnologije*

- Regulacija xWDM tehnologije prema našim spoznajama za sada ne postoji u EU praksi. Usluge putem xWDM tehnologije HT ne nudi na maloprodajnoj razini te je to i dodatni razlog zašto treba izostaviti regulaciju ove usluge.

Komercijalne ponude xWDM vodova koje trenutno HT nudi na veleprodajnoj razini nisu bazirane na geografsko-političkoj podjeli, već se radi o cijenama koje ne ovise o lokaciji korisnika, pri čemu je cijena ista za cijelo područje Republike Hrvatske.

HT dakle smatra kako nije opravdana regulacija xWDM vodova te posljedično ni izmjena trenutne strukture cijene za tu vrstu vodova.

- *Popusti*

- Smatramo kako izmjenom cijena iznajmljenih vodova nije opravdano i dalje primjenjivati popuste za tradicionalne digitalne iznajmljene vodove kako je definirano unutar važeće standardne ponude za iznajmljene vodove. Osobito smatramo neopravdanim primjenjivati ih u slučaju vodova putem Ethernet, IP/MPLS i xWDM prijenosne tehnologije iz razloga što se predviđa primjena „postotka X“, odnosno određivanje cijena na temelju razumnih cijena.

Osobito smatramo kako primjena popusta nije opravdano nakon što će se cijene usluge iznajmljenih vodova određivati temeljem troškovnih modela, ili u slučaju primjene usporednih cijena u EU. Iznosi sadašnjih visokih popusta dio su povijesnog razvoja trenutne veleprodajne ponude i ne mogu se nekritički primijeniti na novu ponudu.

Mišljenja smo kako predloženi način izračuna cijene iznajmljenih vodova po udaljenosti, na način da se ne uzima u obzir stvarna struktura mreže ne predstavlja prikladan i troškovno opravdan način izračuna cijene.

S obzirom da je HAKOM započeo projekt definiranja metodologije troškovnog računovodstva (troškovnog modela) koji će koristiti HAKOM, te da se može očekivati da bi HAKOM do kraja 2012. godine mogao početi koristiti navedeni model smatramo kako nije opravdano u kratkom razdoblju do tada implementirati, ugovarati i provoditi tri različita načina izračuna cijena iznajmljenih vodova.

Iz tog razloga, kao i zbog razloga navedenih u prethodnom poglavlju ovog dokumenta, tražimo da se obračun cijena iznajmljenih vodova po udaljenosti ne primjenjuje prije 01.01.2013. godine (odnosno dovršetka troškovnog modela).

Smatramo kako tri izmjene načina izračuna cijena u razdoblju od godine dana ne predstavlja razumnu i opravdanu regulatornu obvezu. Naime takva obveza bi nalažala stalne izmjene na sustavima, u standardnim ponudama i ugovorima, a istovremeno ne bi pružala poslovnu sigurnost HT-u ali niti operatorima korisnicima.

7. Obveza računovodstvenog razdvajanja

- U dijelu koji se odnosi na obvezu računovodstvenog odvajanja ostajemo kod navoda iz naših komentara od 15. srpnja 2011. godine, te ih možemo ovdje ukratko samo ponoviti.

S obzirom na specifičnosti provođenja obveze računovodstvenog odvajanja, te vođenja troškovnog računovodstva nužno je potrebno da se bilo kakve promjene koje imaju utjecaj na izmjene na modelima koji omogućavaju provedbu ovih obveza počnu primjenjivati od 1. siječnja prve pune godine nakon implementacije u sustave (1.1.2013) zbog sljedivosti i usporedivosti u regulatornim financijskim izvješćima.

I kroz primjer računovodstvenog odvajanja, odnosno troškovnog računovodstva proizlazi o kako kompleksnoj usluzi se radi. Naime temeljem liste proizvoda (produktnih kodova) koji se svake godine kao sastavni dio dokumentacije za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo dostavljaju HAKOM-u vidljivo da HT trenutno ima 615 produktnih kodova koji se odnose na veleprodajne iznajmljene vodove što čini ukupno 20 % svih proizvoda (produktnih kodova) HT-a.

Napominjemo da bi za potrebe troškovnog modeliranja bilo potrebno intervenirati u sve postojeće izvorišne sustave podataka, kao i promjenu zahtijevanog i vrlo složenog sustava troškovnog modeliranja. Konkretno preinake bi bile nužne u svim koracima procesa računovodstvenog odvajanja i u svim postojećim alatima i bazama podataka od ulaznih tablica/access baza do dograđivanja FAC modela inženjerskih modela, LRIC modela, reporting modela itd.

Navedene promjene u IT sustavima/alatima zahtijevaju vrijeme i značajne investicije za HT.

- Dodatno, u ovom dijelu Analize tržišta navodi se obveza HT-a da prema nuputcima o računovodstvenom odvajanju napravi izračune za prijenosni segment iznajmljenog voda nekonkurentne relacije. Obzirom da se u procesu modeliranja mreže i izračuna troškova usluga rade modeli koji obuhvaćaju cijele mreže bez analiza lokacija koji bi potencijalno bile nekonkurentne za druge operatore čini se previše složenim zahvat da se računovodstveno odvajanje radi posebno za nekonkurentne relacije obzirom na to da se gotovo u svakoj mrežnoj strukturi nalaze vodovi koji se nalaze na konkurentnim i nekonkurentnim relacijama, pa samo odvajanje može biti upitno. Točno je da se nekonkurentne relacije nalaze na slojevima mreže koji su bliži pristupu ali kao što je navedeno u Analizi tržišta vod se ostvaruje kroz različite topologije mreže pa nekada prolazi kroz topologije koje u sebi imaju samo vodove na nekonkurentnim relacijama, dijelom prolaze kroz topologije kroz koje prolaze i vodovi nekonkurentnih i konkurentnih relacija tako da razdvajanje na ovoj osnovi vidimo problematičnim. (

8. Općeniti komentar

Zaključno kao općeniti komentar želimo skrenuti pozornost kako se na više mjesta u Analizi tržišta navode određeni zaključci za koje nije navedeno na temelju čega je HAKOM došao do njih.

Također smatramo kako u Analizi tržišta nije prikazan razvoj mjerodavnog tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova. Kao primjer možemo navesti kako Analiza tržišta ne daje odgovor da li se udio nekonkurentnih relacija u ukupnom broju relacija u nekom promatranom vremenskom razdoblju mijenjao, ako da, koliko.

Hrvatski Telekom d.d.