

# Komentari HT Grupe<sup>1</sup>

na Prijedlog analize tržišta  
maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu

---

<sup>1</sup> Za potrebe ovog dokumenta, HT Grupa uključuje Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.

U sklopu javne rasprave koju je Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije (dalje u tekstu: HAKOM) otvorila dana 9. veljače 2012.g. u vezi s postupkom analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, HT Grupa ovim putem dostavlja svoje detaljne komentare na objavljeni Prijedlog analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu (dalje u tekstu: Prijedlog) te tamo navedene zaključke HAKOM-a, a osobito zaključak kako je zbog postojanja veza između maloprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa Internetu i maloprodajnog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade potrebno odrediti Hrvatski Telekom d.d. (dalje u tekstu: HT) i Iskon Internet d.d. (dalje u tekstu: Iskon) kao operatore sa znatnijom tržišnom snagom i na tom tržištu, te odrediti regulatorne obveze u pogledu HT-ove i Iskon-ove maloprodajne IPTV usluge.

## KLJUČNA PITANJA U SKLOPU PRIJEDLOGA ANALIZE TRŽIŠTA

### I) UTVRĐIVANJE POLOŽAJA ZNAČAJNE TRŽIŠNE SNAGE NA „USKO POVEZANOM“ MALOPRODAJNOM TRŽIŠTU PRIJENOSA TELEVIZIJSKIH PROGRAMA UZ PLAĆANJE NAKNADE

1. Uvjet za primjenu propisa iz područja elektroničkih komunikacija na pojedinačnu uslugu, a time i na tržište na kojem se te usluge pružaju, je da se radi o uslugama „elektroničkih komunikacija“, što maloprodajna IPTV usluga nije (sukladno definiciji elektroničkih komunikacijskih usluga, čl. 2. st. 1. t. 10 ZEK-a)
2. Uvjet za određivanje regulatornih obveza je provođenje analize tržišta i utvrđivanje tržišnog poremećaja; Regulatorne obveze koje se određuju operatorima sa značajnom tržišnom snagom moraju se temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu, te moraju biti razmjerne i opravdane (sukladno čl. 56. ZEK-a)
3. Regulacija maloprodajnog tržišta moguća je jedino ako regulatorne obveze određene na veleprodajnoj razini ne mogu osigurati ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva (čl. 63.st.1 ZEK-a)

### II) UTVRĐIVANJE POLOŽAJA ZNAČAJNE TRŽIŠNE SNAGE NA TRŽIŠTU MALOPRODAJNOG ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA INTERNETU

1. Računanje roka za dostavu cijena na uvid tek od trenutka dostave svih podataka koje regulator smatra potrebnim, nije prihvatljivo.
2. Ograničavanje učestalosti i vrijednosti promotivnih akcija, njihovo trajanje kao i nuđenje samo određenoj skupni krajnjih korisnika predstavlja mjere koje sprječavaju tržišno natjecanje. Ovime se izravno ograničava poduzetnička sloboda koja ima za posljedicu štetni učinak kako za HT/Iskon, tako i za interese krajnjih korisnika. Navedeno se osobito odnosi na IPTV tržište, kao tržište u nastajanju.
3. Zabrana neopravdanog vezivanja usluga je obveza iz najnovijih izmjena ZEK-a, te bi se kao takva trebala primjenjivati na sve operatore, a ne samo na operatore sa značajnom tržišnom snagom na predmetnim tržištima.

### III) DETALJNIJI KOMENTARI NA TEST TRI KRITERIJA ZA MALOPRODAJNO TRŽIŠTE PRIJENOSA TELEVIZIJSKIH PROGRAMA UZ PLAĆANJE NAKNADE

## Ad.I.

### UTVRĐIVANJE POLOŽAJA ZNAČAJNE TRŽIŠNE SNAGE NA „USKO POVEZANOM“ MALOPRODAJNOM TRŽIŠTU PRIJENOSA TELEVIZIJSKIH PROGRAMA UZ PLAĆANJE NAKNADE

HAKOM u okviru svog Prijedloga analize maloprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa Internetu (dalje u tekstu: tržište broadband pristupa) utvrđuje da se predmetno tržište i „maloprodajno tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade“ (dalje u tekstu: tržište prijenosa TV programa) mogu smatrati „usko povezanim tržištima“, zbog koje povezanosti postoji mogućnost prenošenja značajne tržišne snage s tržišta broadband pristupa na usko povezano tržište te zaključuje kako:

- HT i Iskon imaju položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom i na „usko povezanom“ tržištu prijenosa TV programa
- HT-u i Iskon-u se određuju stroge regulatorne obveze u pogledu njihovih IPTV usluga (nadzor maloprodajnih cijena, troškovna orijentacija cijena, regulacija promotivnih akcija)

Takvi zaključci HAKOM-a, kojima se nadležnost regulatora elektroničkih komunikacija proširuje i na usluge koje se ne mogu ubrojiti u kategoriju elektroničkih komunikacijskih usluga (maloprodajna IPTV usluga), protivni su regulatornom okviru Europske unije u području elektroničkih komunikacija, što je ispod detaljnije obrazloženo. Međutim, makar smatramo da HAKOM nije ovlašten regulirati maloprodajnu IPTV uslugu, HT se u nastavku teksta, a opreza radi, ipak očituje i na navode HAKOM-a u dijelu provođenja Testa tri mjerila i analize tržišta prijenosa TV programa.

## Ad I.1.

**Uvjet za primjenu propisa iz područja elektroničkih komunikacija na pojedinačnu uslugu, a time i na tržište na kojem se te usluge pružaju, je da se radi o uslugama „elektroničkih komunikacija“.**

### **a. Maloprodajna IPTV usluga ne može se kvalificirati kao elektronička komunikacijska usluga.**

Prema članku 1. Zakona o elektroničkim komunikacijama (dalje u tekstu: ZEK), područje koje uređuje ovaj zakon odnosi se na područje elektroničkih komunikacija, i to korištenje elektroničkih komunikacijskih mreža i pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga.

Prema članku 2. st.1. t.10. ZEK-a<sup>2</sup>, pod elektroničkom komunikacijskom uslugom smatraju se usluge koje se u pravilu pružaju uz naknadu, a koje se u cijelosti ili većim dijelom sastoje od prijenosa signala u elektroničkim komunikacijskim mrežama, uključujući telekomunikacijske usluge i usluge prijenosa u radiodifuzijskim mrežama, **što ne obuhvaća usluge pružanja sadržaja** i obavljanja uredničkog nadzora nad sadržajem koji se prenosi korištenjem elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. Ova definicija preuzeta je iz Okvirne direktive Europske

---

<sup>2</sup> **elektronička komunikacijska usluga:** usluga koja se, u pravilu, pruža uz naknadu, a sastoji se u cijelosti ili većim dijelom od prijenosa signala u elektroničkim komunikacijskim mrežama, uključujući telekomunikacijske usluge i usluge prijenosa u radiodifuzijskim mrežama, što ne obuhvaća usluge pružanja sadržaja i obavljanja uredničkog nadzora nad sadržajem koji se prenosi korištenjem elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. Ova usluga ne obuhvaća usluge informacijskog društva koje se u cijelosti ili većim dijelom ne sastoje od prijenosa signala u elektroničkim komunikacijskim mrežama.

unije, čl. 2.c. Važno je napomenuti kako je u točki 5. Izvorišnih osnova Okvirne direktive izričito navedeno **kako se ex-ante regulatorni okvir u području elektroničkih komunikacija ne odnosi na sadržaj koji se prenosi elektroničkim komunikacijskim uslugama** :

*„It is necessary to separate the regulation of transmission from the regulation of content. This framework does not therefore cover the content of services delivered over electronic communications networks using electronic communications services, such as broadcasting content...“*

Stoga, usluga pružanja sadržaja koji se prenosi korištenjem elektroničkih komunikacijskih mreža, izričito je isključena iz regulatornog okvira u području elektroničkih komunikacija, što potvrđuju temeljne odredbe predmetnog regulatornog okvira.

Maloprodajna IPTV usluga koju pružaju HT i Iskon predstavlja integrirani produkt koji se sastoji od (i) linearnih audiovizualnih medijskih usluga – TV programa i audiovizualnih medijskih usluga na zahtjev – Videoteke (kao sadržaja koji se nudi korisnicima) te (ii) prijenosa tog sadržaja do krajnjih korisnika. Ove dvije komponente nude se krajnjim korisnicima u okviru jedinstvene IPTV usluge, pod jedinstvenom cijenom.

HT-ov osnovni maloprodajni paket IPTV usluge trenutno se sastoji od više od 100 televizijskih programa, **što potvrđuje činjenicu da ključna ekonomska vrijednost ovog proizvoda, s aspekta krajnjeg korisnika, proizlazi iz sadržaja koji se korisnicima nudi u okviru IPTV usluge**, a ne iz prijenosnog dijela. U tom smislu, HT-ova maloprodajna IPTV usluga većim se dijelom sastoji od pružanja sadržaja, a ne od prijenosa signala. Naime, korisnik odlučuje hoće li uzeti HT-ovu, Iskonovu, B.netovu ili neku drugu uslugu prijenosa TV programa prvenstveno s obzirom na ponuđeni sadržaj televizijskih programa, dok prijenosni element ove usluge korisniku nije važan, niti ga većina korisnika percipira. Pri tome treba istaknuti da HT u okviru svoje IPTV usluge nudi i sadržaje nad kojima HT ima ekskluzivna prava, a koji u određenim slučajevima predstavljaju ključni razlog na strani korisnika za odluku o korištenju HT-ove IPTV usluge.

Pored toga, važno je napomenuti da kod elektroničkih komunikacijskih usluga, dakle usluga koje se u cijelosti ili većim dijelom sastoje od prijenosa signala kroz mrežu, korisnik taj prijenos percipira u smislu, primjerice, brzine prijenosa podataka i količine prenesenih podataka (kod maloprodajnog širokopojsnog pristupa Internetu), trajanja ostvarenog poziva (kod javne govorne usluge) itd., što nije slučaj kod maloprodajne IPTV usluge. Također, **kod elektroničkih komunikacijskih usluga operator ne pruža sadržaj u okviru te usluge**, već korisnik ili sam stvara sadržaj koji se prenosi (npr. kod javne govorne usluge) ili taj sadržaj nude drugi davatelji, a isti se niti u jednom slučaju ne smatra elektroničkom komunikacijskom uslugom.

Sve gore navedeno potvrđuje presudnu važnost sadržaja u bilo kakvim pokušajima kvalifikacije IPTV usluge, te stoga nije moguće nedvojbeno tvrditi da maloprodajna IPTV usluga predstavlja uslugu „elektroničkih komunikacija“, **jer prijenosni dio ove usluge ne predstavlja njen ključni/pretežni element**. Ako bi u konačnici HAKOM bio ovlašten regulirati maloprodajnu IPTV uslugu, to bi značilo da će regulator tržišta elektroničkih komunikacija imati nadzor nad cijenama HT-ove usluge pružanja sadržaja, što je protivno hrvatskim propisima iz područja elektroničkih komunikacija, a i regulatornom okviru Europske unije, te predstavlja zadiranje u nadležnost Agencije za elektroničke medije i Hrvatskog audiovizualnog centra.

U tom smislu držimo neprihvatljivim to što HAKOM u svom Prijedlogu nije ni pokušao definirati IPTV uslugu, pa samim time nije ni utvrdio elemente te usluge, odnosno nije dao obrazloženje radi čega bi se maloprodajna IPTV usluga smatrala elektroničkom komunikacijskom uslugom, makar ista sadrži uslugu pružanja sadržaja kao svoj pretežni element.

Takav postupak HAKOM-a protivan je pravilima *ex-ante* regulatornog okvira EU, s obzirom da je regulator dužan, prema točki 85. Smjernica Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage (o kojima je HAKOM dužan voditi računa prilikom provedbe postupaka iz članka 52. st. 1. ZEK-a, sukladno članku 52. st. 6. ZEK-a), prije donošenja odluke o postojanju mogućnosti prenošenja značajne tržišne snage između povezanih tržišta, utvrditi jesu li oba predmetna tržišta, tržišta elektroničkih komunikacija u smislu članka 2. Okvirne direktive.<sup>3</sup>

Ovdje je osobito važno voditi računa da ZEK svrstava pojedinu uslugu u skupinu elektroničkih komunikacijskih usluga jedino ako se ista „u cijelosti ili većim dijelom“ sastoji od prijenosa signala. U svojem očitovanju na komentare HT-a iz studenog 2011.g. po istoj tematici, HAKOM ističe kako je činjenica što maloprodajna IPTV usluga sadrži prijenos signala kao svoj segment, neovisno o udjelu tog segmenta u predmetnoj usluzi, dovoljna za kvalifikaciju iste kao elektroničke komunikacijske usluge. **Takav stav HAKOM-a protivan je ZEK-u, koji izričito propisuje specifične karakteristike koje usluga treba zadovoljavati kako bi se kvalificirala kao elektronička komunikacijska usluga, time što zahtijeva da se usluga „u cijelosti ili većim dijelom“ treba sastojati od prijenosa signala. U tom smislu, usluge koje se manjim dijelom sastoje od prijenosa signala, a kod kojih veći dio zauzima neki drugi element, ne mogu se smatrati elektroničkim komunikacijskim uslugama u skladu s važećim propisima.**

Tvrđnju HAKOM-a kako IPTV uslugu treba kvalificirati kao elektroničku komunikacijsku iz razloga što u istoj nema jasnog razgraničenja između prijenosnog segmenta i sadržaja koji se nudi (op.a. pa stoga HAKOM nije mogao utvrditi što bi bio njen pretežni dio), ne smatramo valjanim argumentom jer HAKOM, kao nadležno tijelo za područje elektroničkih komunikacija, posjeduje dovoljno znanja i stručnosti za utvrđivanje predstavlja li prijenosni segment ključni dio neke usluge, neovisno o tome u kojem se obliku ta usluga nudi na tržištu. Dapače, o toj činjenici ovisi i sama nadležnost HAKOM-a a time i primjenjivost propisa iz područja elektroničkih komunikacija na predmetnu uslugu, te bi stoga HAKOM bio dužan prije bilo kakve regulatorne aktivnosti utvrditi ulazi li predmetna usluga u okvir ovlaštenja HAKOM-a, te isto poduprijeti valjanom argumentacijom i pripadajućim dokazima. **Jedan od načina utvrđivanja smatra li se pojedina usluga elektroničkom komunikacijskom uslugom je promatrati ključnu ekonomsku vrijednost produkta s aspekta krajnjeg korisnika, kako bi se utvrdilo koje elemente te usluge krajnji korisnici vide kao njen pretežni dio, ali moguće je provesti i drugačije analize.** Nažalost, HAKOM nije primijenio niti jednu od raspoloživih metoda, već paušalno zaključuje kako regulacija IPTV-a ulazi u nadležnost HAKOM-a, što smatramo neprihvatljivim.

Uz gore navedeno ističemo kako u EU ne postoji slučaj regulacije maloprodajnih IPTV usluga. Slučaj Belgije, koji se spominje kao primjer potencijalne regulacije maloprodajnog tržišta prijenosa televizijskih programa, nije mjerodavan jer se ustvari radi o regulaciji veleprodajnog tržišta prijenosa televizijskih programa (a ne maloprodajnog), s obzirom da je iz definicije tržišta izričito isključena usluga pružanja sadržaja, te su isključivo određene regulatorne obveze na veleprodajnoj razini (a što je u konačnici i u skladu s člankom 17.1.b Direktive o univerzalnim uslugama, pa time i člankom 63.st.1. ZEK-a)<sup>4</sup>.

**b. Maloprodajna IPTV usluga je „usluga agregiranja sadržaja“, koja nije podložna ex-ante regulatornom okviru, sukladno mišljenju Europske Komisije, iznesenom u točki 4.4. Radnog dokumenta Europske Komisije uz Preporuku o mjerodavnim tržištima iz 2007.g.**<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Commission guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services (2002/C 165/03), točka 85

<sup>4</sup> Podaci dostupni na stranicama [www.cullen-international.com](http://www.cullen-international.com)

<sup>5</sup> Commission Staff Working Document, Explanatory note, Accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive

U spomenutom dokumentu Komisija ističe kategoriju „naplatnih platformi“ te „uslugu agregiranja sadržaja“, za koju izričito navodi kako ista nije podložna ex-ante regulatornom okviru:

*„Pay platforms aggregate free-to-air and pay channels into package offerings to the public for subscriptions and transmit this package of channels through their own platform (for example in the case of a vertically integrated cable operator acting both as a pay platform and as a transmission service provider) or through a third party's transmission platform (for example, a satellite transmission service provider). Whereas the transmission services that a pay platform purchases ... are electronic communications services and fall under the regulatory framework, the relationship between the individual broadcasters and the pay platform concerns a content aggregating service and does not fall under the regulatory framework.“*

HT-ova MAXtv usluga odgovara upravo gore navedenom opisu „usluge agregiranja sadržaja“, jer HT kupuje sadržaj od dobavljača sadržaja, te grupira taj sadržaj u pakete ovisno o potražnji na strani krajnjih korisnika i plasira ih na maloprodajnom tržištu.

Jasno je da takve pakete sadržaja treba prenijeti kroz elektroničku komunikacijsku mrežu do krajnjeg korisnika, međutim, taj prijenos nije ključni ni pretežni dio maloprodajne IPTV usluge, kao što je to već gore opisano.

HT ne osporava činjenicu da se prijenos signala kroz elektroničke komunikacijske mreže smatra elektroničkom komunikacijskom uslugom, međutim, ova kategorizacija može se odnositi isključivo i samo na prijenosni dio IPTV usluge, a nikako na cjelovitu IPTV uslugu.

Inače, prijenos IPTV signala kroz mrežu HT-a već je podložan ex-ante regulaciji u okviru regulatornih obveza određenih HT-u na veleprodajnom tržištu širokopojsnog pristupa (*bitstream*). Tako je HT dužan omogućiti ostalim operatorima na tržištu prijenos njihovog IPTV signala kroz HT-ovu mrežu (od krajnjeg korisnika do točke spajanja s mrežom operatora) po troškovno orijentiranim cijenama koje su podložne nadzoru HAKOM-a. Dakle, HAKOM je već poduzeo regulatorne mjere koje imaju za cilj otvaranje prijenosnog segmenta IPTV usluge konkurenciji čime je već potaknuo razvoj tržišnog natjecanja u pogledu maloprodajne IPTV usluge.

**c. IPTV usluga već je klasificirana kao audiovizualna djelatnost“; audiovizualne djelatnosti nisu podložne posebnoj regulaciji, već se na iste primjenjuju opća pravila o zaštiti tržišnog natjecanja**

IPTV usluga smatra se audiovizualnom djelatnošću sukladno člancima 3. i 36. Zakona o audiovizualnim djelatnostima (NN 76/07, 90/11, ZAD) i to i u pogledu linearnih audiovizualnih medijskih usluga - TV programa kao i audiovizualnih medijskih usluga na zahtjev – Videoteke. HT/Iskon, kao pravna osoba koja obavlja audiovizualne djelatnosti, plaća Hrvatskom audiovizualnom centru propisane naknade za financiranje audiovizualnih djelatnosti.

Ni europski ni hrvatski propisi u području audiovizualnih djelatnosti ne predviđaju posebnu ex-ante regulaciju koja bi nadležnim tijelima dala ovlaštenje određivati regulatorne obveze na maloprodajnim/veleprodajnim tržištima audiovizualnih djelatnosti s ciljem očuvanja/poticanja konkurentnosti, **već se na ovom području primjenjuju opća pravila o zaštiti tržišnog natjecanja.**

Primjena ex-ante regulatornih pravila iz područja elektroničkih komunikacija na područje audiovizualnih djelatnosti (pored toga što bi bila protivna hrvatskom i europskom regulatornom okviru kako u području elektroničkih komunikacija tako i u području audiovizualnih djelatnosti), **potencijalno bi ugrozila europske i nacionalne ciljeve u području audiovizualnog stvaralaštva, jer bi mogla negativno utjecati na širenje audiovizualnih djelatnosti, prihode koje ostvaruju poduzetnici koji se bave tom djelatnošću, a samim time i usporiti ulaganja u navedenu djelatnost.**

Ako će HAKOM nadzirati cijene maloprodajnih MAXtv i Iskon TV usluga, kao i ako će HT i Iskon biti ograničeni u pogledu promotivnih akcija namijenjenih poticanju korištenja ovih usluga, isto može znatno usporiti širenje spomenutih usluga, a time imati i negativne učinke na prihode od ovih usluga. Posljedično, može se očekivati smanjenje iznosa koje ove kompanije plaćaju Hrvatskom audiovizualnom centru (dalje: HAVC) temeljem ZAD-a za Nacionalni program promicanja audiovizualnog stvaralaštva, kojim se potiče audiovizualna kultura i stvaralaštvo značajno za razvoj hrvatske kulture, aktivnosti vezane uz sudjelovanje u programima Europske unije i ostalim međunarodnim ugovorima, kao i druga pitanja važna za razvoj ove djelatnosti.

Drugim riječima, HAKOM će imati direktan utjecaj na razvoj audiovizualnih djelatnosti u RH, jer će utjecati na prihode tijela nadležnih za promicanje audiovizualnih djelatnosti, a posljedično i na ulaganja poduzetnika u audiovizualne djelatnosti u RH, što prelazi okvire ovlaštenja HAKOM-a te zadire u područje nadležnosti Hrvatskog audiovizualnog centra.

Važno je istaknuti da poticanje, usmjeravanje i organiziranje domaćih i inozemnih ulaganja u audiovizualne djelatnosti predstavlja jednu od ključnih zadaća Hrvatskog audiovizualnog centra, sukladno članku 5. ZAD-a, a upitno je kako će HAVC provoditi tu aktivnost ako HAKOM, bez temelja u važećim propisima, proširi svoju nadležnost i na područje audiovizualnih djelatnosti.

***d. Video on Demand (VOD) usluga, sastavni dio IPTV usluge, dodatno je klasificirana kao „audiovizualna medijska usluga na zahtjev“; audiovizualna medijska usluga na zahtjev podložna je regulaciji sukladno Zakonu o elektroničkim medijima, odnosno u nadležnosti je Agencije za elektroničke medije***

Audiovizualna medijska usluga definirana je Zakonom o elektroničkim medijima (NN 153/09, 84/01; dalje ZEM) kao „*audiovizualna medijska usluga koju osigurava pružatelj medijskih usluga za gledanje programa u trenutku koji odabere korisnik na svoj individualni zahtjev na osnovi kataloga programa koje odabire pružatelj medijskih usluga.*“

Prema članku 19. ZEM-a, djelatnost pružanja audiovizualnih medijskih usluga na zahtjev mogu obavljati samo osobe koje ispune uvjete propisane odredbama ZEM-a te koje imaju dopuštenje Vijeća za elektroničke medije. Sukladno navedenom HT/Iskon su ispunili navedene uvjete te su ishodili dopuštenje Vijeća za elektroničke medije, a također su već upisani u Upisnik, koji vodi Vijeće za elektroničke medije, kao pružatelji medijskih usluga na zahtjev.

Također, HT/Iskon su dužni uplaćivati 0,5% od ukupnih godišnjih bruto prihoda koji su ostvarili u prethodnoj godini kao pružatelji medijskih usluga. Navedenim financijskim sredstvima financira se rad Agencije za elektroničke medije te, među ostalim, Fond za poticanje pluralizma i raznovrsnosti Agencije za elektroničke medije. Zadaća Fonda je poticati proizvodnju i objavljivanje audiovizualnih i radijskih programa nakladnika televizije i/ili radija na lokalnoj i regionalnoj razini koji je od javnog interesa ili neprofitnog karaktera.

Sukladno članku 65. ZEM-a na pružatelje medijskih usluga primjenjuju se propisi o zaštiti tržišnog natjecanja.



Kao što je to već navedeno u pogledu ZAD-a, pokušaji regulacije od strane HAKOM-a stoga također predstavljaju zadiranje u nadležnost Vijeća za elektroničke medije te umanjeње sredstava Agencije za elektroničke medije, ukoliko bi HAKOM proširio ex-ante regulaciju i na područje elektroničkih medija te posljedično ograničio promotivne aktivnosti na usluzi videoteke, a time i usporio razvoj predmetnog tržišta.

## **Ad I. 2.**

**Uvjet za određivanje regulatornih obveza je provođenje analize tržišta i utvrđivanje tržišnog poremećaja; Regulatorne obveze koje se određuju operatorima sa znatnijom tržišnom snagom moraju se temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu, te moraju biti razmjerne i opravdane (sukladno čl. 56. ZEK-a)**

Sukladno ZEK-u, regulatorne obveze moguće je odrediti ako se utvrdi da na tržištu postoje tržišni poremećaji, koji uvjet prema našem mišljenju, nije zadovoljen u pogledu tržišta prijenosa TV programa. HAKOM u poglavlju 6.2.1. (Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage) ističe (i) grupiranje/vezivanje usluga i (ii) unakrsno subvencioniranje, kao moguće prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na navedenom tržištu. **Ovi poremećaji ne opravdavaju određivanje regulatornih obveza u pogledu HT-ove i Iskonove maloprodajne IPTV usluge, jer su navedeni poremećaji već otklonjeni predloženim regulatornim obvezama na tržištu broadband pristupa.**

Naime, u poglavlju 6.2.1.1. Prijedloga odluke (Grupiranje/vezivanje usluga) HAKOM tvrdi kako bi HT i Iskon, u odsustvu regulacije, mogli grupirati/vezati maloprodajnu uslugu broadband pristupa s drugim elektroničkim komunikacijskim uslugama kao što je npr. IPTV usluga, te bi u slučaju nuđenja takvih paketa ispod troška, HT i Iskon kao operatori sa značajnom tržišnom snagom na tržištu broadband pristupa, mogli prenijeti značajnu tržišnu snagu s ovog tržišta na druga maloprodajna tržišta te na taj način dovesti konkurenciju u nepovoljan položaj.

Ako bi takva zabrinutost i postojala, makar HT smatra da je ista neutemeljena, HAKOM je već predložio regulatornu mjeru na maloprodajnom tržištu broadband pristupa koja može otkloniti opisani poremećaj: HAKOM je na str. 97 i 101 Prijedloga odluke predložio odrediti HT-u i Iskonu regulatornu obvezu prema kojoj bi HT i Iskon bili dužni dostaviti HAKOM-u na uvid transparentno prikazane ponude vezanih usluga najmanje 45 dana prije njihove objave, pri čemu ponude vezanih usluga moraju sadržavati prikaz svih usluga objedinjenih ponudom, kao i njihove pripadajuće cijene i troškove, dok cijene moraju biti određene na način da odgovaraju stvarnim uštedama koje se postižu vezivanjem, odnosno ne smiju ni na koji način narušavati djelotvorno tržišno natjecanje.

Ova regulatorna obveza u potpunosti otklanja mogućnost nuđenja paketa usluga ispod troška, pa samim time i otklanja mogući tržišni poremećaj opisan u poglavlju 6.2.1.1. Prijedloga odluke. Uzimajući ovo u obzir ne vidimo potrebu za određivanjem bilo kakvih dodatnih regulatornih obveza u pogledu HT-ove i Iskonove IPTV usluge, kao odgovor na mogući tržišni poremećaj „grupiranje/vezivanje usluga“.

HAKOM se na upravo navedenu argumentaciju HT-a već očitovao na str. 127. Prijedloga odluke, na način kako je regulacija maloprodajnog tržišta prijenosa TV programa ipak nužna, unatoč gore navedenom, zbog mogućnosti HT-a/Iskona da IPTV uslugu ponude i samostalno, bez vezivanja uz uslugu maloprodajnog širokopojasnog pristupa Internetu, u kojem slučaju bi, prema mišljenju HAKOM-a, postojala bojazan od ponude cijena za IPTV uslugu koje bi bile ispod troška. Međutim, ne smije se zaboraviti da je temeljni razlog na koji se HAKOM poziva kad predlaže odrediti HT-u regulatorne obveze i na tržištu prijenosa TV programa, **mogućnost prenošenja značajne tržišne snage s tržišta broadband pristupa na navedeno tržište. Ako HT nudi maloprodajne IPTV usluge i kao samostalne, bez ikakve poveznice s maloprodajnim uslugama pristupa Internetu, onda u takvim slučajevima ne**



**nalazimo nikakvu povezanost između maloprodajnog tržišta pristupa Internetu i maloprodajnog tržišta prijenosa TV programa, pa time niti mogućnost prenošenja značajne tržišne snage.**

Stoga, u slučaju ponude samostalnih IPTV usluga, ključni razlog za njihovu predloženu regulaciju ne postoji, jer takve usluge nisu ništa manje ili više „usko“ povezane s maloprodajnim uslugama širokopojsnog pristupa nego s bilo kojom drugom elektroničkom komunikacijskom uslugom koju HT pruža. U tom smislu i dalje smatramo kako tržišni poremećaj mogućeg „grupiranja/vezivanja maloprodajne usluge širokopojsnog pristupa s IPTV uslugama“ po cijenama koje su ispod troška, nije opravdan razlog za regulaciju IPTV usluga, jer je taj poremećaj već otklonjen predloženim mjerama na maloprodajnom tržištu broadband pristupa, a isti uopće ne postoji u slučaju ponude samostalne IPTV usluge.

Što se tiče mogućeg tržišnog poremećaja kojeg HAKOM opisuje u poglavlju 6.2.1.2. Prijedloga odluke (Unakrsno subvencioniranje), na način da bi HT i/ili Iskon u odsustvu regulacije mogli na tržištu broadband pristupa, gdje je prisutno više operatora, nuditi krajnjim korisnicima usluge ispod troška, dok bi gubitke s tog tržišta pokušali nadoknaditi na tržištima na kojima nemaju izraženu konkurenciju ili je uopće nema, što bi dovelo do toga da bi drugi operatori na maloprodajnom tržištu broadband pristupa trpjeli gubitke, smatramo da ni ovaj tržišni poremećaj ne opravdava određivanje regulatornih obveza u dijelu HT-ove i Iskonove maloprodajne IPTV usluge, te da je isti već otklonjen regulatornom obvezom „troškovne usmjerenosti cijena HT-ove/Iskonove maloprodajne usluge širokopojsnog pristupa Internetu“.

Naime, ako će maloprodajne cijene HT-ove i Iskonove usluge širokopojsnog pristupa Internetu morati biti troškovno orijentirane, a HAKOM će istovremeno imati mogućnost ukinuti/izmijeniti te cijene ako će smatrati da iste nisu u skladu s načelom troškovne orijentacije, ni HT i Iskon neće biti u mogućnosti pružati maloprodajne usluge širokopojsnog pristupa Internetu po cijenama koje su ispod troška, što otklanja gore opisani mogući poremećaj unakrsnog subvencioniranja.

Dakle, ni poremećaj opisan u poglavlju 6.2.1.2. ne opravdava određivanje dodatnih regulatornih ograničenja u pogledu HT-ove i Iskonove IPTV usluge, jer je i taj poremećaj već otklonjen regulatornim obvezama u dijelu širokopojsnog pristupa Internetu.

Posljedično, jedini tržišni poremećaji koje je HAKOM identificirao kao moguće posljedice horizontalnog prenošenja značajne tržišne snage s tržišta broadband pristupa na tržište prijenosa TV programa, već su adresirani predloženim regulatornim mjerama u dijelu HT-ove i Iskonove maloprodajne usluge širokopojsnog pristupa Internetu, **te stoga nije jasno zbog kojih tržišnih poremećaja HAKOM predlaže odrediti HT-u izrazito otegotne regulatorne obveze, kao što su, primjerice, troškovna usmjerenost maloprodajnih cijena HT-ove i Iskonove IPTV usluge, ograničenja promotivnih akcija u dijelu ITPV usluga, odnosno nije jasno koji se problem na „usko povezanom tržištu“ ovim regulatornim mjerama otklanja.**

Važno je istaknuti kako se regulatorne obveze određene na maloprodajnim tržištima, a sukladno članku 17.2. Direktive o univerzalnim uslugama kao i članku 56. st. 3. ZEK-a, trebaju temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu te moraju biti razmjerne i opravdane s obzirom na regulatorna načela i ciljeve *ex-ante* regulacije, koji uvjeti nisu ispunjeni u konkretnom slučaju.

Također, a s obzirom da regulatorne obveze trebaju biti „razmjerne“ utvrđenom nedostatku, ističemo kako prema našem mišljenju nije opravdano odrediti jednake regulatorne obveze na oba tržišta (dakle, i na tržištu broadband pristupa i na tržištu prijenosa TV programa), a što je HAKOM učinio svojim Prijedlogom odluke (uz iznimku dopuštenog broja promotivnih aktivnosti koji se razlikuje na ova dva tržišta). Ovo iz razloga što je tržište broadband

pristupa „starije“, zasićenije tržište, dok je tržište prijenosa TV programa tek nedavno formirano, te se još uvijek razvija i pokazuje potencijal daljnjeg rasta, što ukazuje na potrebu za različitim regulatornim tretmanom (naravno, ako je *ex-ante* regulacija u dijelu prijenosa televizijskih programa uopće dopuštena, a sukladno našim komentarima pod Ad I.1.). Naše mišljenje je da tržišta koja su još uvijek u stadiju rasta i razvijanja moraju imati drugačiji regulatorni tretman od ostalih tržišta, jer jednak regulatorni tretman može ugroziti razvoj i daljnji rast tog tržišta.

### Ad I.3.

**Regulacija maloprodajnog tržišta moguća je jedino ako regulatorne obveze određene na veleprodajnoj razini ne mogu osigurati ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva (čl. 63.st.1 ZEK-a)**

Prema točki 15. preambule Preporuke Europske komisije od 17. prosinca 2007. g. o mjerodavnim tržištima elektroničkih komunikacija koja su podložna sektor-specifičnoj, *ex ante* regulaciji, kao i prema članku 17.1.b Direktive o univerzalnim uslugama, **tržišta maloprodajnih usluga mogu biti podložna prethodnoj regulaciji jedino u slučajevima kad nacionalni regulator utvrdi kako veleprodajne regulatorne mjere koje su određene na pripadajućim veleprodajnim tržištima, nisu osigurale razvoj učinkovitog tržišnog natjecanja.** Preporuka dalje kaže kako nacionalni regulatori svojom regulatornom intervencijom na veleprodajnom tržištu, što uključuje i regulatorne mjere koje imaju indirektan utjecaj i na pripadajuće maloprodajno tržište, mogu osigurati otvaranje tržišta konkurenciji na svim razinama vrijednosnog lanca, što omogućava najbolju zaštitu dobrobiti potrošača. Naime, veleprodajne mjere mogu spriječiti određivanje cijena koje su ispod troška, što sprječava tzv. praksu istiskivanja marže (*eng. margin squeeze*), kao i spriječiti određivanje previsokih maloprodajnih cijena (*eng. excessive prices*). U tom smislu, maloprodajna tržišta mogu biti podložna regulaciji jedino ako nacionalni regulator **dokaže neuspješnost regulatorne intervencije na veleprodajnoj razini.**<sup>6</sup>

Dakle, regulatorni okvir EU promatra regulaciju maloprodajnih tržišta kao „zadnju, krajnju mjeru“, što je izričito navedeno u točki 26. Preambule Direktive o univerzalnim uslugama: „*Therefore, national regulatory authorities should have powers to impose, as a last resort and after due consideration, retail regulation on an undertaking with significant market power.*”

Podsjećamo da je HT već reguliran na veleprodajnom tržištu prijenosa televizijskih programa, time što je HAKOM svojom odlukom o analizi veleprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa iz 2009 odredio HT-u obvezu ponuditi poseban virtualni kanal za IPTV uslugu, kao podvrstu *bitstream* usluge, i to po cijenama koje su troškovno orijentirane i koje podliježu nadzoru HAKOM-a. Ova veleprodajna usluga omogućava svim operatorima na tržištu koristiti HT-ovu mrežu za pristup krajnjem korisniku i pružanje njihovih maloprodajnih IPTV usluga krajnjim korisnicima.

---

<sup>6</sup> Commission Recommendation of 17 December 2007 on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to *ex ante* regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, Recital 15: “*Regulatory controls on retail services should only be imposed where national regulatory authorities consider that relevant wholesale measures or measures regarding carrier selection or pre-selection would fail to achieve the objective of ensuring effective competition and the fulfillment of public interest objectives. By intervening at the wholesale level, including with remedies which may affect retail markets, Member States can ensure that as much of the value chain is open to normal competition processes as possible, thereby delivering the best outcomes for end-users. This Recommendation therefore mainly identifies wholesale markets, the appropriate regulation of which is intended to address a lack of effective competition that is manifest on end-user markets. Should a national regulatory authority demonstrate that wholesale interventions have been unsuccessful, the relevant retail market may be susceptible to ex ante regulation provided that the three criteria set out above are met.*”

Postojeća regulacija veleprodajnih tržišta sprječava poduzimanje bilo kakvih aktivnosti na strani HT-a koje bi ugrozile postojeću razinu tržišnog natjecanja na maloprodajnom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, te istovremeno otvara mogućnost ulaska novih operatora na ovo tržište jer osigurava pristup krajnjem korisniku putem mrežne infrastrukture HT-a, što dovodi do zaključka kako uvjet iz točke 15. Preambule Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima nije ispunjen, te je *ex ante* regulacija spomenutog maloprodajnog tržišta neutemeljena.

## Ad II.

### UTVRĐIVANJE POLOŽAJA ZNAČAJNE TRŽIŠNE SNAGE NA TRŽIŠTU MALOPRODAJNOG ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA INTERNETU

#### Ad II.1.

##### **Napomena o računanju rokova iz članka 63. st. 5. ZEK-a – nedosljedno prihvaćen komentar HT Grupe**

U svojem odgovoru na komentar HT Grupe poslan tijekom javne rasprave o prijedlogu Analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu u studenom 2011., (Prilog D prijedloga Analize tržišta, str.128.) HAKOM prihvaća komentar HT Grupe, te navodi kako je iz sadašnjeg prijedloga Analize tržišta izbrisao napomenu o računanju rokova, no isto nije stvarno učinio, s obzirom da se napomena i dalje nalazi na 97. i 101. stranici prijedloga Analize tržišta. Smatramo da se radi o pogrešci te molimo Naslovno tijelo da, sukladno svojem odgovoru, predmetne napomene izbriše iz sadašnjeg prijedloga Analize tržišta.

Dodatno, s obzirom da se u Prijedlogu odluke kao jedna od regulatornih obveza navodi obveza HT-a/Iskona da u roku od 60 dana od donošenja konačne odluke dostave HAKOM-u dokaz da su postojeće cijene za uslugu širokopojasnog pristupa Internetu u skladu s propisanim regulatornim obvezama i mjerama, podsjećamo da taj rok nije usklađen s rokovima provođenja projekta računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva, te je stoga moguće da u trenutku kad će HT biti dužan dokazati troškovnu orijentaciju, još uvijek neće biti raspoloživi podaci računovodstvenog odvajanja za 2011.g. Naime, HT je od HAKOM-a dobio potvrdu odgode rokova za dostavu revidiranih regulatornih financijskih izvješća za 2011.g. do 30.9.2012., zbog aktivnosti koje se provode na bottom-up modelima. Stoga, rok za dokazivanje troškovne usmjerenosti postojećih cijena HT-a treba uskladiti s rokovima koje HT ima za izradu i dostavu revidiranih financijskih izvješća za 2011 g. jer se u suprotnom postupak provjere troškovne usmjerenosti neće moći provesti na relevantnim podacima niti će se stoga moći izvesti relevantni zaključci o troškovnoj usmjerenosti.

#### Ad II.2.

##### **Regulacija promotivnih ponuda nije opravdana, niti proporcionalna utvrđenom poremećaju na tržištu.**

HAKOM u pogledu ove regulatorne obveze ističe da se njenim nametanjem sprečava HT/Iskon da naplaćuje cijene usluga ispod njihovih troškova. Međutim, navedeno nije moguće, s obzirom da se HT-u/Iskonu već nameće obveza troškovne usmjerenosti. Samim time što će cijene HT-a i Iskona biti podložne troškovnoj usmjerenosti te nadzoru HAKOM-a, što uključuje i cijene koje se nude u okviru promotivnih akcija, HAKOM je osigurao usklađenost promotivnih akcija s načelom troškovne usmjerenosti cijena. **Ako su cijene promotivnih akcija HT-a i Iskona usklađene s načelom troškovne usmjerenosti, to znači da su iste postavljene na razinu koja ne može naštetiti učinkovitom tržišnom natjecanju, i to neovisno o trajanju i učestalosti promotivnih akcija.** U takvim uvjetima ne nalazimo opravdanje za regulaciju učestalosti, trajanja i uvjeta promotivnih akcija HT-a i Iskona, te još jednom ističemo kako takva regulacija nema svoj temelj u važećim propisima.

U prijedlogu Analize tržišta u potpunosti se isključuje mogućnost nuđenja bilo kakvih promotivnih pogodnosti postojećim korisnicima, te HAKOM na više mjesta u prijedlogu Analize navodi kako bi „*glavni smisao promotivnih akcija trebao biti upoznavanje tržišta, odnosno krajnjih korisnika, s karakteristikama nove usluge*“. O namjeni i smislu provođenja promotivnih akcija kod primjerice tzv. „programa vjernosti“ ili „programa brige o korisnicima“ može se raspravljati, no briga o (postojećim) korisnicima svakako je važan segment poslovanja svakog poduzetnika na tržištu. U situaciji kada je tržište naviknuto ili preplavljeno s promotivnim akcijama, HT i Iskon, ako im se odredi ovakvo ograničenje, suočeni su sa situacijom da su njihovi korisnici u neravnopravnom položaju u odnosu na korisnike drugih operatora. Ako je smisao promotivnih akcija isključivo u upoznavanju korisnika s novim uslugama i promoviranju tih usluga, te je iz tog razloga HT/Iskonu određena zabrana nuđenja istih prema postojećim korisnicima, onda se promotivne pogodnosti ne bi trebale nuditi postojećim korisnicima niti od strane ostalih operatora na tržištu, obzirom da HAKOM smatra da „*nuđenje promotivnih akcija postojećim korisnicima ne daje dodatnu vrijednost tržištu*“.

Očitujemo se ponovno i na napomenu kojom se suštinski mijenja regulatorna obveza ograničenja promotivnih akcija – napomena kojom se određuje način utvrđivanja vrijednosti promotivne pogodnosti kada je ona materijalnog sadržaja. Bilo pogodnost materijalnog sadržaja, bilo popust, **predstavlja odricanje od dijela prihoda koji bi operator inače ostvario da naplaćuje uslugu prema njezinoj standardnoj cijeni**, s tom razlikom da u slučaju pogodnosti materijalnog sadržaja to odricanje nije iskazano u obliku umanjenja prihoda (kao kod popusta), već u obliku povećanja izdatka operatora (iznos koji operator treba platiti da bi pribavio određeni materijalni sadržaj, uključujući sve popuste koje od dobavljača može dobiti).

Utvrđivanje vrijednosti materijalne pogodnosti na temelju njezine tržišne vrijednosti **ne slijedi logiku odredbe o ograničenju vrijednosti promotivne ponude**, obzirom da ta odredba utvrđuje vrijednost tromjesečne naknade koju bi korisnik platio – dakle, prihoda koji bi operator ostvario (i kojega se odrekao). Navedenom logikom, vrijednost promotivne pogodnosti mora se utvrditi na način da ista predstavlja iznos kojeg se operator odrekao pribavivši za korisnika određenu materijalnu pogodnost/dar. Tog iznosa operator se odriče u onoj visini u kojoj za navedenu materijalnu pogodnost stvarno i plati, koristeći ili ne koristeći dostupne količinske ili druge popuste.

Također je važno napomenuti da je takvo pravilo suprotno načinu na koji je HT prisiljen promatrati svoje troškove u okviru projekta troškovnog računovodstva (CCA), gdje je u **Naputcima za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo navedeno da se trošak imovine, odnosno trenutna tržišna cijena mrežnih komponenti treba umanjiti za troškove popusta koje HT dobiva od dobavljača**. S obzirom da se rezultati ovog projekta, između ostalog, koriste i za provjeru troškovne usmjerenosti HT-ovih cijena, potrebno je izjednačiti način promatranja vrijednosti materijalne pogodnosti, odustati od pravila prema kojem bi HT bio dužan definirati tu vrijednost sukladno tržišnoj vrijednosti, te omogućiti primjenu HT-ovih nabavnih cijena.

Uostalom, krajnje je nejasno što se to smatra pod „tržišnom cijenom“, odnosno, koja bi se cijena smatrala mjerodavnom tržišnom cijenom, s obzirom da ista varira od distributera do distributera. Dodatno, ovako predloženo rješenje **u praksi će biti gotovo nemoguće provesti**, primjerice kod utvrđivanja tržišne vrijednosti određenog materijalnog sadržaja koji se može nabaviti samo u promotivnoj ponudi operatora, a što bi u pogledu ostvarivanja svrhe promocije bila vrlo učinkovita i razumna promotivna ponuda (primjerice određena vrsta telefonskog uređaja, promotivni materijali s logotipom operatora općenito i sl.).

U pogledu ograničenja **promotivnih ponuda za IPTV** vrijedi sve već prije rečeno i za uslugu širokopoljasnog pristupa Internetu. Dodatno, smatramo da ograničenje promotivnih ponuda na ovoj usluzi ne bi bilo u korist razvoja tržišta, niti razvoja te usluge. Povećanje broja korisnika općenito te upoznavanje korisnika s novom uslugom upravo je jedan od ciljeva svake promotivne ponude. Širenje baze korisnika IPTV-a na korist je, ne samo jednom operatoru,

već i svim ostalim operatorima koji tu uslugu pružaju, jer korisnik koji se jednom upoznao s nekom elektroničkom komunikacijskom uslugom i započeo je koristiti, teško će se u budućnosti odreći njenog daljnjeg korištenja kod sadašnjeg ili nekog drugog operatora.

Ukoliko HAKOM ipak ustraje na regulaciji IP TV usluge, usprkos svemu navedenom pod Ad. I., u svakom slučaju smatramo da bi trebao odustati od ograničavanja promotivnih aktivnosti vezanih uz IPTV uslugu. Naime, kako smo to već prije naveli, radi se o tržištu koje je još uvijek u razvoju te bi ovakvo ograničenje uvelike naštetilo njegovom razvitku te investicijama koje se namjeravaju izvršiti u isto.

U prethodnom komentaru poslanom u javnoj raspravi na prijedlog Analize tržišta u studenom 2011. HT Grupa predložila je izuzimanje maloprodajne širokopojasne usluge **putem svjetlovodnih niti (FttH)** od primjene predviđenih regulatornih mjera, a osobito od primjene ograničenja predviđenih za promotivne ponude, jer se ove maloprodajne usluge još nisu ni počele promovirati, a mogućnost njihove promocije predstavlja jedan od načina poticanja potražnje za širokopojasnim uslugama velikih brzina (što je uostalom u skladu i s nedavno objavljenom Strategijom Vlade RH po pitanju razvoja širokopojasnog pristupa u RH u razdoblju od 2012. do 2015. g. kao i pripadajućim Provedbenim programom).

S obzirom na gore navedene komentare, HAKOM je isključio primjenu ograničenja broja promotivnih akcija za usluge koje će se pružati putem svjetlovodnih niti, međutim, sva ostala ograničenja i dalje bi bila primjenjiva. Takav stav HAKOM-a smatramo neprimjerenim, jer nemogućnost slobodne, neograničene promocije novih, naprednih usluga koje će se pružati preko svjetlovodnog medija, onemogućava operatorima potaknuti korisnike na prelazak na novu infrastrukturu, a time i dovodi u pitanje ostvarenje potrebne razine utilizacije svjetlovodne pristupne mreže koja čini važan element odluke o nastavku ulaganja u optičku pristupnu mrežu u RH.

### Ad II.3.

#### **Zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga – kojih i na kojem tržištu?**

Kako i sam HAKOM navodi, **posljednjim izmjenama ZEK-a svim operatorima** na tržištu elektroničkih komunikacija **zabranjeno je uvjetovanje jedne usluge s drugom**. To znači da se navedena zabrana odnosi na sve operatore na svim tržištima na kojima djeluju, a ne samo na operatora sa znatnijom tržišnom snagom. Stoga ako je zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta elektroničkih komunikacijskih usluga zadnjim izmjenama ZEK-a određena svim operatorima, smatramo da nije potrebno dodatno propisivanje jedne te iste obveze i u prijedlogu Analize tržišta/Odluci Agencije, kao regulatorne obveze nametnute operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu. Ovo smatramo osobito stoga što i sam HAKOM na više mjesta kada opisuje slučajeve koje smatra kao neopravdano povezivanje iz prošlosti upravo ističe da je HT prestao sa takvom ponudom odnosno da je takvo postupanje HT/Iskona onemogućeno.

HT na veleprodajnoj razini, u skladu sa svojim regulatornim obvezama, nudi usluge **pod istim uvjetima i na isti način svim operatorima koji djeluju na tržištu**. Iskon pristupa tim veleprodajnim uslugama pod istim uvjetima i na isti način kao i svi ostali operatori na tržištu. Paket usluga koje HT/Iskon nudi na tržištu može se sastojati od reguliranih usluga, od nereguliranih usluga i od usluga koje uopće ne predstavljaju elektroničke komunikacijske usluge. Međutim, Iskon nema mogućnosti kreirati **elektroničku komunikacijsku uslugu** na način da je nije moguće replicirati od strane drugog operatora, obzirom da sve usluge koje Iskon nudi i drugi operatori mogu kreirati pod istim uvjetima i na isti način kao i Iskon, a putem veleprodajne ponude HT-a. Razlog radi kojeg se krajnji korisnici odlučuju na korištenje vezanih usluga, nije isključivo iz razloga cijene, već iz razloga infrastrukture ili tehničke podloge po kojoj je pojedinu uslugu moguće pružiti. Na tržištu isto tako ne postoje (barem ne značajniji) operatori

koji ne mogu ponuditi, odnosno koji ne nude vezane usluge, tako da ova odredba, a pogotovo u svjetlu izmjene ZEK-a i zabrane uvjetovanja usluga za sve operatore u potpunosti gubi smisao.

HAKOM navodi da je „sadržaj obveze“ da se transparentno prikazane ponude vezanih usluga koje u sebi sadrže uslugu širokopojsnog pristupa Internetu i/ili IPTV uslugu dostaviti HAKOM-u najmanje 45 prije njihove objave sukladno članku 63. stavku 5. ZEK-a. Ponude vezanih usluga koje HT dostavlja HAKOM-u moraju sadržavati prikaz svih usluga objedinjenih ponudom, kao i njihove pripadajuće cijene i troškove. Pritom, navedene cijene moraju biti određene na način da odgovaraju stvarnim uštedama koje se postižu vezivanjem, odnosno ne smiju ni na koji način narušavati djelotvorno tržišno natjecanje.

Smatramo da „sadržaj obveze“ neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga time nije definiran te je nejasno na što se odnosi pojam „određenih vrsta usluga“. Ono što HAKOM navodi kao „sadržaj obveze“ (dostava transparentno prikazanih ponuda vezanih usluga gdje one sadržavaju prikaz svih usluga objedinjenih ponudom) **ne predstavlja zabranu povezivanja određenih vrsta usluga, već pravila prilikom utvrđivanja troškovne usmjerenosti u slučaju ponude vezanih usluga (eng. bundling).**

Obzirom na činjenicu da HAKOM nije jasno odredio smisao, kao ni sadržaj regulatorne obveze „zabrane neopravdanog povezivanja“, kao i činjenicu da je isto sadržano i u samom ZEK-u te se odnosi na sve operatore na tržištu, predlažemo brisanje navedene regulatorne obveze iz teksta prijedloga Analize tržišta.

### **Ad III.**

## **DETALJNIJI KOMENTARI NA TEST TRI KRITERIJA ZA MALOPRODAJNO TRŽIŠTE PRIJENOSA TELEVIZIJSKIH PROGRAMA UZ PLAĆANJE NAKNADE**

### **5.4.1.1. Mjerodavno tržište u dimenziji usluga**

**Navod HAKOM-a:** Na tržištu prijenosa televizijskih programa bez plaćanja naknade nije nužno provjeriti teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju.

**Odgovor HT Grupe:** Nije istinita tvrdnja da Odašiljači i veze d.o.o. isključivo vrše djelatnosti prijenosa televizijskih programa na nacionalnoj razini za koju nakladnici plaćaju određenu naknadu za pokrivanje troškova prijenosa, dok je za krajnje korisnike usluga besplatna.

Dana 20. veljače 2012. u medijima je objavljeno da su Hrvatska pošta d.d. i tvrtka Odašiljači i veze (OIV) potpisali ugovor kojim su dogovorili desetogodišnju suradnju na projektu digitalne televizije Hrvatske pošte, koja će građanima biti dostupna u drugoj polovici ove godine. Digitalna televizija Hrvatske pošte temeljit će se na **najnovijem sustavu emitiranja zemaljske digitalne televizije DVBT 2**, kojeg odlikuju visoki kapacitet za emitiranje televizijskih kanala, najkvalitetniji signal kojeg sadašnja tehnologija može ponuditi te jednostavno korištenje, izvijestili su iz Hrvatske pošte. Za korištenje digitalne televizije nije potrebna Internet veza, dok je samo instaliranje iznimno jednostavno te nisu potrebni nikakvi dodatni radovi, kako prenose mediji. Digitalna televizija HP-a i OIV-a bit će dostupna svim građanima u Republici Hrvatskoj bez obzira na to gdje se nalazili, jer pokrivenost digitalnog signala prelazi 95 posto teritorija RH.<sup>7</sup>

#### **5.4.1.1.1. Usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade**

<sup>7</sup> [www.poslovni.hr](http://www.poslovni.hr); [www.net.hr](http://www.net.hr)



**Navod HAKOM-a:** U Republici Hrvatskoj usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade krajnjem korisniku je dostupna na sljedeće načine:

- putem bakrene parice ili svjetlovodne niti (IPTV usluga),
- putem kabelskih mreža (KTV usluga),
- putem satelitskih veza (SAT TV usluga).

**Odgovor HT Grupe:** Iz navedenog pod prethodnom točkom, proizlazi da će vrlo brzo postojati i usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade **putem digitalnog signala (DVBT 2)** te da bi HAKOM vrlo brzo trebao ponoviti Tri kriterija test na navedenom tržištu, **odnosno već u ovom stadiju uvrstiti u tržište i uslugu prijenosa TV programa temeljem DVBT2 tehnologije, s obzirom na mogući doseg i dostupnost takve usluge.** Naime, iz medijskih napisa proizlazi da svatko može s OiV-om ugovoriti uslugu veleprodajnog prijenosa TV programa, ukoliko ima svoju prodajnu mrežu, vrlo brzo početi pružati maloprodajnu uslugu prijenosa TV programa uz plaćanje naknade, te posljedično vrlo brzo penetrirati kućanstva koja i do sada primaju televizijski signal preko OiV-a.<sup>8</sup>

#### 5.4.1.1.2. Zamjenjivost na strani potražnje

#### 5.4.2.1.1. Strukturne zapreke ulaska na tržište

##### b) stupanj vertikalne integracije

**Navod HAKOM-a:** 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.

**Odgovor HT Grupe:** Netočno je da su svi KTV operatori vertikalno integrirani samo na užem geografskom području. Tako primjerice Bnet d.o.o., prema vlastitim navodima, „*ima doseg do više od 270 tisuća hrvatskih kućanstava putem vlastite mreže, i to u svim najvećim nacionalnim geografskim i gospodarskim sjedištima (Osijeku, Rijeci, Solinu, Splitu, Velikoj Gorici, Zadru i Zagrebu)*...“, što nikako nije zanemarivo područje.<sup>9</sup> Stoga, iako KTV operatori pokrivaju većinom samo urbane sredine, to ipak čini većinu stanovništva RH te sukladno tome se može smatrati da su jednako konkurentni te na jednak način mogu koristiti ekonomije razmjera i prednosti vertikalne integracije. Također, ne vidimo razloga zašto KTV ne bi veleprodajno nudili usluge.

##### c) postojanje nenadoknadivih troškova

**1. Navod HAKOM-a:** Nenadoknadivi troškovi (eng. *sunk cost*) su ona vrsta troškova koje poduzetnik, operator, nužno snosi kad želi pristupiti nekom tržištu ili na tom tržištu djelovati, ali koji će biti nepovratno izgubljeni ako s tog tržišta istupi ili bude prisiljen istupiti. Što je više nenadoknadivih troškova, to više potencijalni operatori, koji žele pristupiti tržištu, moraju uzeti u obzir rizik ulaska na tržište te što je više nenadoknadivih troškova to više jača pozicija postojećih operatora u odnosu na nove konkurente s obzirom da je istima zbog nenadoknadivih troškova skupo napustiti tržište.

<sup>8</sup> Denis Nikola Kulišić, predsjednik Uprave OiV-a, kako prenose mediji, kaže da oni time poboljšavaju kvalitetu svojih usluga distribucije TV sadržaja preko mreže odašiljača. "IPTV je jedna od najbržerastućih usluga, elektroničkih komunikacija, a OiV ima tehnologiju, mrežu i iskustvo pružanja veleprodajnog IPTV-a, dok HP ima prodajnu mrežu koja taj posao može učiniti uspješnim", kaže Kulišić. Kako također prenose mediji, prema podacima telekomunikacijskog regulatora HAKOM-a, televiziju preko OiV-a gleda 60 posto kućanstava, preko IPTV-a raznih telekoma 23 posto, 10 posto preko sustava kabelskih televizija i sedam posto preko satelita. Isti izvor kao pod 1.

<sup>9</sup> [http://www.bnet.hr/b\\_net](http://www.bnet.hr/b_net)



**Odgovor HT Grupe:** Ne bi se u potpunosti složili s definicijom i primjerom nenadoknadivih troškova (eng. *sunk costs*), niti sa zaključkom da nenadoknadivi troškovi u svakom slučaju sprječavaju izlazak s tržišta. Naime, nije istina da su ti troškovi nužno nepovratno izgubljeni, odnosno, kod svakog pojedinog ulaganja se utvrđuje jesu li neki troškovi nepovratno izgubljeni ili nisu. To je moguće znati tek nakon proteka određenog vremena nakon što se utvrdi je li nakon određenog ulaganja ostvaren prihod. Na primjer, nenadoknadivi trošak bi predstavljalo ulaganje u neki istraživački projekt koji nije rezultirao prihodom. S druge strane, da je to istraživanje bilo uspješno taj trošak bi se vrlo brzo nadoknadio te bi s tog gledišta itekako bio opravdan.

Dodatno, ovakav navod smatramo potpuno netočnim u pogledu Iskona. Iskon svoju IPTV uslugu pruža preko izdvojene lokalne petlje, dakle putem direktnog pristupa HT-ovoj mreži. U tom smislu, Iskon je ograničen naspram nekih drugih operatera koji pružaju IPTV putem indirektnog pristupa, te je – sukladno ovakvom stajalištu HAKOM-a – izložen visokim nenadoknadivim troškovima.

**2. Navod HAKOM-a:** Ako bi HT, kao jedini vertikalno integrirani operator na čitavom teritoriju Republike Hrvatske, odnosno jedini infrastrukturni operator na tržištu koji djeluje na čitavom području Republike Hrvatske, odlučio smanjiti maloprodajne cijene u svojim tarifnim paketima te primijeniti još snažniju ponudu promotivnih akcija mogao bi ugroziti ionako slabu poziciju novih operatera na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. ...Navedeno HAKOM smatra strukturnom preprekom ulaska na tržište.

**Odgovor HT Grupe:** Navedena izjava temelji se na pretpostavkama, a ne i na analizi stvarnih mogućnosti, te se istom u potpunosti zanemaruje činjenica kako se na spomenuto tržište neupitno primjenjuju općenita pravila o zaštiti tržišnog natjecanja. Ujedno, takav zaključak bilo bi moguće hipotetski izvesti na svakom tržištu koje pokazuje sličnu tržišnu strukturu, međutim, isti nužno ne upućuje na potrebu prethodne regulacije tog tržišta, osobito ako uzmemo u obzir primjenjivost općenitih pravila o zaštiti tržišnog natjecanja.

**3. Navod HAKOM-a:** HAKOM naglašava kako u ovom trenutku na tržištu postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa i to usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV. Iako navedena veleprodajna usluga ostalim operatorima omogućuje smanjivanje nenadoknadivih troškova, ista je relativno nova na tržištu, a prije njenog uvođenja bile su dostupne jedino usluge direktnog pristupa. Postojanje isključivo takvih pristupnih usluga prisililo je operatore na znatna ulaganja koja bi, u slučaju izlaska s tržišta, bila nenadoknadiva. Prethodno navedeno je dovelo do situacije da tržišno natjecanje nije zaživjelo u dovoljnoj mjeri. Nadalje, HT bi s Iskonom u odsustvu regulacije, mogao spustiti cijene na razinu na kojoj operatorima koji tek trebaju ući na tržište i/ili novim operatorima koji djeluju na tržištu ne bi bilo isplativo poslovati obzirom da bi cijene trebali postaviti ispod razine s kojom se pokrivaju nenadoknadivi troškovi.

**Odgovor HT Grupe:** Smatramo da je argumentacija o indirektnom pristupu kao „relativno novoj“ usluzi neprimjerena. HAKOM bi prilikom provođenja Testa tri mjerila trebao primarno predviđati efekte koje će regulacija (ili nedostatak iste) imati na tržište u budućnosti. Naime, pod ovim kriterijem treba razmatrati prepreke ulasku na tržište, dakle ne što je bilo, nego što će biti. Operator koji danas ulazi na tržište vrlo jednostavno može odabrati indirektan pristup i vrlo povoljno dobiti pristup krajnjem korisniku. To što takve usluge nije bilo u prošlosti, samo govori o razvoju tržišta, a ne o trenutnoj situaciji i mogućnostima po pitanju ulaska novih operatera na tržište. Uostalom, operatori koji su ulagali u direktan pristup, pružaju preko istog i ostale elektroničke komunikacijske usluge (a ne samo IPTV), koje osiguravaju povrat uloženog troška.

Nadalje, ovaj navod također je upitan uzimajući već spomenutu uslugu veleprodajnog IPTV-a koju je počeo pružati OiV. Ovu činjenicu treba prepoznati u analizi, jer ista znatno smanjuje ulazne barijere na tržište.

Također, navod kako bi HT i Iskon u odsustvu regulacije mogli spustiti cijene ispod razine troška netočan je jer se na HT i Iskon u svakom slučaju primjenjuju općenita pravila o zaštiti tržišnog natjecanja, koja sprječavaju poduzimanje predatornih tržišnih poteza. Stoga, nije ispravno tvrditi da jedino *ex-ante* regulacija može spriječiti

eventualne poremećaje na tržištu, s obzirom na neupitnu primjenu općenitih propisa iz područja zaštite tržišnog natjecanja.

**d) jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima**

**Navod HAKOM-a:** HAKOM prepoznaje prepreku jednostavnog ili povlaštenog pristupa tržištima kapitala ili novčanim izvorima kao značajnu prepreku za ulazak ostalih operatora na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. Navedena prepreka je jače izražena kod maloprodajnih usluga koje zahtijevaju veća ulaganja.

**Odgovor HT Grupe:** U pravnoj i poslovnoj teoriji i praksi poznato je da dioničari imaju načelnu slobodu financiranja društva, te tako mogu slobodno odlučiti pribaviti društvu nova sredstva na način da dokapitaliziraju društvo, odnosno povećaju njegov temeljni kapital, ali i davanjem zajma društvu. Takve mogućnosti financiranja, odnosno odabir između dokapitalizacije i zajmova imaju i dioničari svih alternativnih operatera, pa takva vrsta pristupa kapitalu/novčanim izvorima nije dostupna samo HT-u i Iskonu.

Novi operatori do sada su se financirali na različite načine – zajmovima, izdavanjem obveznica, povećanjem temeljnog kapitala itd., te su se pritom omjerali duga i temeljnog kapitala u istima s vremenom mijenjali.

Stoga, nije ispravan zaključak HAKOM-a kako jedino HT i Iskon imaju jednostavan i povlašten pristup novčanim izvorima, i to zbog prepoznatljivog branda i vlasničke strukture, jer jednake mogućnosti financiranja stoje na raspolaganju i ostalim operatorima.

**e) pregovaračka pozicija u pogledu autorskih prava**

**Navod HAKOM-a:**

HT sa svojim prepoznatljivim imenom i vlasničkom strukturom, odnosno kao dio Deutsche Telekom grupacije, ostvaruje značajnu tržišnu moć na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade u vidu snažne pregovaračke pozicije u odnosu na ostale operatore na tržištu, s manje prepoznatljivim tržišnim imenom. Navedeno je vidljivo i iz činjenice što je HT jedini operator na tržištu koji na svojoj platformi nudi ekskluzivne sadržaje odnosno sadržaje koje ostali operatori upravo zbog navedene ekskluzivnosti ne mogu uvrstiti u svoje maloprodajne pakete.

**Odgovor HT Grupe:** HT zbog svoje vlasničke strukture nema prednosti prilikom pregovaranja o autorskim pravima. Prava koja HT stječe su zasebna prava, ograničena na područje Republike Hrvatske i potpuno odvojena od prava retransmisije istog sadržaja na području drugih država. Samim time su i pregovori HT-a za stjecanje autorskih prava na području Republike Hrvatske samostalni i u ovom trenutku nisu ni na koji način povezani uz stjecanje prava na drugim područjima. Broj korisnika u određenoj mjeri utječe na cijenu autorskih prava, no količinske popuste može ostvariti svaki operator s određenim brojem korisnika. Međutim, broj korisnika nije jedini kriterij za određivanje iznosa naknade za autorska prava, te postoji puno drugih faktora koji utječu na cijenu autorskih prava za određeni program.

**f) prepreke prelaska za krajnje korisnike**

**Navod HAKOM-a:** Novi operatori nemaju toliko snažno i prepoznatljivo tržišno ime iz čega proizlazi da moraju uložiti dodatne napore kroz oglašavanje svog tržišnog imena i stvaranja slike kvalitetnog i pouzdanog operatora kako bi isti postao prepoznatljiv, a samim time i zanimljiv krajnjim korisnicima.

**Odgovor HT Grupe:** Većina operatora koji pružaju IPTV uslugu prisutna su na tržištu već 6 godina te su do sada već stvorili prepoznatljivo tržišno ime.

#### 5.4.2.1.2. Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište

#### 5.4.2.2. Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira

**Navod HAKOM-a:** Drugo mjerilo je dinamičko mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti odrediti teži li tržište u određenom razdoblju djelotvornom tržišnom natjecanju. Iz navedenog je vidljivo da se prva dva mjerila međusobno nadopunjuju, odnosno HAKOM na temelju oba mjerila može izvući zaključak je li nužno prethodno regulirati određeno tržište.

**Odgovor HT Grupe:** HAKOM u uvodu i sam navodi da drugo mjerilo treba procijeniti gledajući u budućnost (eng. *forward looking*). Međutim, kako je to vidljivo iz komentara na drugo mjerilo, HAKOM je to propustio učiniti.

##### a) tržišni udjeli operatora

**Navod HAKOM-a:** HAKOM zaključuje kako velik tržišni udjel najvećeg operatora na tržištu ukazuje na činjenicu kako tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju. Dodatno, HAKOM zaključuje kako prikupljeni podaci pokazuju da tržišni udjeli drugih operatora konstantno opadaju.

**Odgovor HT Grupe:** Smatramo da se radi o nedovoljno utvrđenom mjerilu. Naime, podaci o tržišnom udjelima pokazuju trenutno stanje, a ne i pogled na buduću trend razvoja ovog tržišta. Pri tome osobite treba uzeti u obzir "relativno novu" uslugu indirektnog pristupa HT-ovoj mreži za potrebu prijenosa TV programa, kao i ulazak novog infrastrukturnog operatora (OIV) na predmetno tržište. Dodatno, navod HAKOM-a kako su tržišni udjeli ostalih operatora na maloprodajnom tržištu prijenosa TV programa u opadanju, nije točan, jer nije uzet u obzir ukupni rast tržišta u navedenom razdoblju.

##### b) cjenovna kretanja

**1. Navod HAKOM-a:** Analizom cijena usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade u promatranom razdoblju utvrđeno je kako HT i njegovo povezano društvo Iskon često nude različite promotivne akcije putem kojih svojim krajnjim korisnicima omogućuju povoljnije uvjete korištenja usluge i/ili različite dodatne pogodnosti koje nisu nužno vezane uz elektroničke komunikacijske usluge kao što su, na primjer, pokloni relativno velike vrijednosti (fotoaparati, televizori i sl.).

**Odgovor HT Grupe:** Treba skrenuti pažnju kako promotivne akcije same po sebi ne predstavljaju zabranjenu aktivnost, što je potvrdio i AZTN<sup>10</sup> koji je u svom nedavno objavljenom mišljenju istaknuo kako ne vidi ništa loše u promotivnim akcijama, dapače, da iste donose koristi za potrošače: „*Iako je Agencija načelnog stava da vremenski ograničene promotivne akcije predstavljaju uobičajeni način promidžbe proizvoda i donose korist potrošačima te same po sebi nisu zabranjene u pravu tržišnog natjecanja ....*“. Također, činjenica je da promotivne akcije sličnih karakteristika nude svi operatori na tržištu, a ne samo HT i Iskon.

**2. Navod HAKOM-a:** Činjenica da se krajem 2011. godine pojavio novi operator na tržištu (H1 Telekom), prema mišljenju HAKOM-a, navedeno ne može znatnije utjecati na izmjenu trenda rasta tržišnog udjela HT-a koji je utvrđen na predmetnom tržištu.

<sup>10</sup> Mišljenje na Prijedlog odluke o određivanju regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu, Klasa: 031-02/2011-01/148, Urbroj: 580-05-11-58-03, od 15. prosinca 2011.

**Odgovor HT Grupe:** Nije u potpunosti jasno zašto HAKOM zaključuje da pojava novih operatora na tržištu ne može utjecati na izmjenu trenda rasta tržišnog udjela HT-a na predmetnom tržištu. Na svakom tržištu je upravo pojava novih tržišnih takmaca povod za promjenu trenda rasta, pada tržišnih udjela postojećih igrača na tržištu itd. U protivnom, niti jedan novi igrač (eng. *new entrant*) ne bi imao interes ući na neko tržište.

#### c) nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije

**Navod HAKOM-a:** Regulacija koja se provodi na veleprodajnoj razini kod usluge IPTV-a, odnosno regulacija usluga koje predstavljaju temelj za pružanje iste (postojeće ponude na tržištu veleprodajnog širokopolasnog pristupa Internetu i tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup)) nisu dovoljne da bi tržište, u odsustvu regulacije, a vodeći računa o činjenici da je HT jedini infrastrukturni operator na području cijelog teritorija Republike Hrvatske, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju. Dokaz je i dalje visok tržišni udio HT-a i Iskona.

**Odgovor HT Grupe:** Usprkos regulaciji na veleprodajnoj razini te propisima i praksi na razini EU, koja nalaže primijeniti regulaciju maloprodajnih tržišta isključivo ako se utvrdi da veleprodajna regulacija nije dostatna, HAKOM inzistira na maloprodajnoj regulaciji. Međutim, isto se ne temelji na potkrijepljenim analizama neučinkovitosti veleprodajnih regulatornih mjera, te je stoga takav stav HAKOM-a neprimjeren.

U tom smislu navodi i AZTN<sup>11</sup>: „Krajnji cilj *ex ante* pristupa regulaciji tržišta je uspostava jednakih uvjeta za sve operatore na mjerodavnom tržištu (eng. *level playing field*). U tom smislu, Agencija smatra da za ostvarivanje regulatornih načela i navedenog cilja **primarno treba koristiti mogućnosti koje pruža regulatorni okvir tržišta veleprodajnog širokopolasnog pristupa, a da je regulacija tržišta na maloprodajnoj razini prihvatljiva samo kao iznimna i privremena mjera. Pri tome treba voditi računa o tome kako takva *ex ante* regulacija na maloprodajnoj razini ne bi smjela imati za učinak usporavanje razvoja predmetnog tržišta odnosno tržišnog natjecanja na istom, a čime bi mogli izostati i pozitivni učinci i koristi za potrošače.**“

#### 5.4.2.3. Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu

##### a) stupanj općeg nekonkurentnog ponašanja

**Navod HAKOM-a:** Propisi o zaštiti tržišnog natjecanja mogli bi se smatrati dostatnim za uklanjanje nedostataka na tržištu u slučaju da ne postoji velika i učestala potreba za djelovanjem Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja.

**Odgovor HT Grupe:** Velika i učestala potreba za djelovanjem AZTN-a nije dostatan razlog za uvođenjem prethodne (*ex ante*) regulacije tim više što je osnovna svrha zbog koje je AZTN i osnovan, interveniranje na mjerodavnom tržištu u slučaju postojanja bilo kakve naznake o namjeri sprječavanja, ograničavanja ili narušavanja tržišnog natjecanja. U tom smislu AZTN-u, temeljem zakona iz područja tržišnog natjecanja, stoje na raspolaganju različiti oblici djelovanja kojima se bilo kakav štetan učinak protutržišnog postupanja može otkloniti, a pri tome osobito valja naglasiti ovlast AZTN-a na izricanje upravno-kaznenih mjera kao najteži oblik sankcije za one poduzetnike koji svojim postupanjem ograničavaju ili narušavaju tržišno natjecanje. Pri tome je sasvim irelevantno koliko su „veliki“ i česti zahtjevi za intervencijom od strane AZTN (jer je to njezina osnovna zadaća) već je važan rezultat takvih

<sup>11</sup> Mišljenje na Prijedlog odluke o određivanju regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopolasnog pristupa Internetu, Klasa: 031-02/2011-01/148, Urbroj: 580-05-11-58-03, od 15. prosinca 2011.

intervencija, a koji u dosadašnjoj praksi nije rezultirao odlukom iz koje bi proizlazilo da je utvrđeno ograničavanje tržišnog natjecanja.

**b) stupanj kompleksnosti uklanjanja nekonkurentnog ponašanja**

**Navod HAKOM-a:** AZTN-u svojevrsan problem može predstavljati kompleksnost određivanja stupnja nekonkurentnog ponašanja od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom ili operatora koji imaju zajedničku značajnu tržišnu snagu. Ovakve situacije prvenstveno se odnose na prikupljanje i dostupnost specifičnih podataka o troškovima operatora posebice ako ne postoji unaprijed propisan način vođenja troškovnog računovodstva. U navedenom slučaju, prethodna regulacija bi bila učinkovitija za tržište, nego da se nekonkurentno ponašanje pokušava ukloniti naknadnom (*ex-post*) regulacijom.

**Odgovor HT Grupe:** U odnosu na ovaj navod ističemo kako je odgovor na navedeno upravo dao AZTN<sup>12</sup> kada u svojem mišljenju navodi slijedeće:

*„Konkretno, u odnosu na zaključke HAKOM-a kako Agencija ne raspolaže tipom informacija od operatora koji djeluju na tržištu, a koje su nužne za utvrđivanje stvarnog stanja, odnosno kako Agencija nije odgovarajuće upoznata sa situacijom na tržištu, Agencija smatra kako je potrebno detaljnije opisati i pojasniti na što se navedeno odnosi.*

*Naime, u okviru svoje nadležnosti, Agencija prikuplja podatke i obavijesti od pravnih ili fizičkih osoba, strukovnih ili gospodarskih interesnih udruga, odnosno komora poduzetnika, udruga potrošača, tijela državne uprave, te tijela jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave koji imaju određena saznanja koja su bitna za ispitivanje tržišta i utvrđivanje stanja na tržištu. U tom smislu, Agencija je ovlaštena sukladno ZZTN-u i od operatora na tržištu elektroničkih komunikacija zatražiti odgovarajuće podatke i obavijesti.“*

Iz navedenoga proizlazi kako je AZTN, u okviru svoje nadležnosti, ovlašten prikupljati sve podatke potrebne za ispitivanje stanja na tržištu. Stoga činjenica da u trenutku zaprimanja pojedinog zahtjeva AZTN ne raspolaže svim informacijama o stanju na tržištu ni na koji način ne sprječava ili ograničava AZTN da temeljem svojih zakonskih ovlasti prikupi relevantne informacije od svih (pa uključujući i HAKOM) za koje smatra da imaju određena saznanja bitna za utvrđivanje stanja na tržištu. Koliko je vidljivo iz gore navedenog, HAKOM nije detaljnije opisao ili pojasnio na što se navedeno odnosi. Osim toga, ovakvo postupanje AZTN-a nije specifično samo za tržište elektroničkih komunikacija već AZTN na gore opisani način ispituje i utvrđuje stanje na mjerodavnom tržištu u svakom pojedinom slučaju naznake postojanja bilo kojeg oblika narušavanja tržišnog natjecanja.

**c) nekonkurentno ponašanje može dovesti do nepopravljive štete na mjerodavnom tržištu ili na povezanim tržištima**

**Navod HAKOM-a:** U situacijama u kojima je nužna brza intervencija od strane regulatorne institucije, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija, ne bi bili dovoljni, već je u navedenim slučajevima potrebna prethodna regulacija.

**Odgovor HT Grupe:** Zašto se pravovremena reakcija izjednačava s pojmom, odnosno potrebom za prethodnom (*ex-ante*) regulacijom? Kada bi *ex ante* regulacija jedina bila smatrana pravovremenom reakcijom za slučaj nekonkurentnog ponašanja tada ne bi niti bilo potrebe za postojanjem regulatora koji u *ex post* postupku utvrđuje postojanje takvog ponašanja i izriče kazne poduzetnicima koji nekonkurentnim ponašanjem ograničavaju ili

---

<sup>12</sup> Mišljenje na prijedlog Odluke o mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, Klasa: 031-02/2011-01/127, Urbroj: 580-05-11-58-02, od 15. rujna 2011.

sprječavaju tržišno natjecanje. Upravo postojanje regulatora koji je ovlašten intervenirati na tržištu u ex post postupku upućuje na nepotrebnost reguliranja tržišta u svakom njegovom segmentu već samo i isključivo u dijelu kada je to zbog utvrđenog stanja na tržištu nužno.

d) **potreba za regulatornom intervencijom kako bi se dugoročno osigurao razvoj efikasnog tržišnog natjecanja na tržištu**

**1. Navod HAKOM-a:** U slučajevima u kojima je moguće dupliciranje infrastrukture odnosno u slučajevima u kojima je potrebno poticati razvoj infrastrukturne konkurencije, primjena prethodne regulacije mogla bi se dugoročno smatrati učinkovitijom od primjene samo naknadne regulacije odnosno od primjene propisa iz područja tržišnog natjecanja.

**Odgovor HT Grupe:** Nepoznato je zašto HAKOM ističe infrastrukturnu konkurenciju kao bitan cilj *ex ante* regulacije predmetnih tržišta, s obzirom da je dosada isticao važnost uslužne konkurencije naspram infrastrukturne konkurencije. **U realnosti, gdje je izvjesno da će HT biti taj koji će u budućnosti ulagati u infrastrukturu, *ex-ante* regulacija ne djeluje poticajno na ulaganja,** čak dapače, može ih usporiti ili u potpunosti zaustaviti. Dakle, infrastrukturna ulaganja se u pravilu neće potaknuti ex ante regulacijom već je u ovom dijelu nadležnost potrebno prepustiti regulatoru iz područja tržišnog natjecanja, koje će u ex post proceduri, a na temelju egzaktnih podataka, utvrditi postojanje ili nepostojanje djelotvornog tržišnog natjecanja i u slučaju potrebe poduzeti odgovarajuće mjere, koje mogu uključivati i izricanje upravno-kaznenih mjera u značajnom iznosu. Upravo ova ovlast AZTN-a potiče poduzetnike da se u okviru svojeg poslovnog djelovanja suzdrže od postupanja koje bi na bilo koji način imala protutržištan učinak.

**2. Navod HAKOM-a:** Iako je AZTN krajem 2010. godine rješenjem u navedenom predmetu ovo tržište ocijenio konkurentnim, AZTN i dalje prima pritužbe operatora s predmetnog tržišta u kojima se traži utvrđivanje zlouporabe vladajućeg položaja HT-a i Iskona. **HAKOM smatra kako su propisi o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljni da naknadnom regulacijom riješe potencijalne probleme na tržištu,** međutim, usprkos tome, HAKOM smatra da isti u ovom trenutku nisu u mogućnosti dovoljno brzo riješiti potencijalni problem. S obzirom da je tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade brzo rastuće tržište, brzina rješavanja potencijalnih problema od iznimne je važnosti za osiguravanje uvjeta za djelotvorno tržišno natjecanje.

**Odgovor HT Grupe:** Ovime se nameće zaključak da je stav HAKOM-a kako je AZTN bio u krivu, kada je tržište u konkretnom postupku ocijenio konkurentnim, što smatramo nedopustivim. Nadalje, što se tiče pritužbi koje i dalje zaprima AZTN, HT Grupa je upoznata samo s jednom prijavom operatora temeljem koje je AZTN pokrenuo službeni postupak, a koja se tiče tržišta koja su predmet regulacije. Navedeni postupak još nije okončan, tako da nije izvjesno da bi se i u tom postupku utvrdilo da su HT i Iskon zlouporabili vladajući položaj. Istovremeno, u predistražnoj fazi AZTN je odlučio ne pokrenuti postupak po prijavi drugog operatora, a vezano uz tržište koje je predmet ove regulacije, jer nije utvrdio postojanje elemenata koji bi upućivali na moguće ograničavanje, narušavanje ili sprječavanje tržišnog natjecanja.

Nadalje, HAKOM u istoj rečenici tvrdi da su propisi o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljni da naknadnom regulacijom riješe potencijalne probleme na tržištu, ali onda u nastavku iste rečenice tvrdi da ipak nisu u mogućnosti riješiti potencijalne probleme. Dakle, AZTN može to dobro napraviti, ali ipak HAKOM misli da ne može. Koji je konačan stav HAKOM-a, da li AZTN može ili ne može riješiti potencijalne probleme tržišnog natjecanja?

**3. Navod HAKOM-a:** Hakom navodi da Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja jasno propisuje sve faze postupka koje treba provesti kako bi se mogla donijeti konačna odluka. Zatim opisuje sve faze postupka te u konačnici zaključuje



kako propisi o zaštiti tržišnog natjecanja ne omogućavaju brzo rješavanje problema o čemu u ovom slučaju ovisi daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja.

**Odgovor HT Grupe:** HAKOM je na ovom mjestu prepisao postupak iz Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja, koji je usklađen s relevantnim smjernicama i uredbama Europske unije, ali se iz navedenog ne vidi da taj postupak ne omogućava brzo rješavanje problema, kao što to HAKOM sugerira. Dodatno, nije jasno što je HAKOM ovim navođenjem htio postići. Naime, strankama u postupku mora biti dana mogućnost aktivnog sudjelovanja, očitovanja i iznošenja svoje obrane. **Ovo je uobičajeno za sve postupke, ne samo za gore opisani postupak pred AZTN-om, ili HAKOM misli da bi se načelo zakonitosti, utvrđenja materijalne istine i/ili saslušanja stranke trebalo ograničiti u korist brzog končanje postupka?** Apсурдно je da se provođenje zakonom propisanih faza postupka ističe kao argument za *ex ante* regulaciju tržišta.

#### 5.4.3. Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade

**Navod HAKOM-a:** S obzirom da je HT sa svojim povezanim društvom Iskonom operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu, potrebno je utvrditi postoje li veze između navedenog tržišta i tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade koje bi omogućavale prenošenje značajne tržišne snage s jednog tržišta na drugo.

**Odgovor HT Grupe:** HAKOM kreće s potpuno pogrešne premise. HT i Iskon nisu operatori sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu **sve dok se ne donese konačna Odluka i pripadajuća Analiza tržišta maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu.**

Sukladno stavku 5., članka 55. Zakona o elektroničkim komunikacijama, operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom tržištu (ovdje tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu) može se odrediti operatorom sa znatnijom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu. S obzirom da HT i Iskon trenutno nemaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu, u ovom slučaju primjena stavka 5. članka 55. ZEK-a nije moguća.

Kako bi mogao primijeniti stavak 5. članka 55. ZEK-a na koji se poziva u t. 5.4.3., HAKOM je trebao **prethodno utvrditi postojanje operatora sa značajnom tržišnom snagom na jednom tržištu.** Zatim bi mogao pristupiti utvrđivanju postojanja veza između dva usko povezana tržišta koje dopuštaju prijenos tržišne snage s jednog tržišta na drugo. Tek nakon toga, HAKOM bi mogao pristupiti određivanju tog istog operatora, a pod uvjetom da je utvrdio takve veze, operatorom sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu.

Dakle, ovim prijedlogom analize HAKOM provodi **dvije paralelne analize tržišta te presumira status operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu, te pogrešno primjenjuje odredbe ZEK-a.**