



**VIPnet d.o.o.**  
pp 470, 10002 Zagreb  
Vrtni put 1  
HR - 10000 Zagreb  
Tel.: +385 1 46 91 091  
Fax: +385 1 46 91 099  
e-mail: office@vipnet.hr  
www.vipnet.hr  
MB: 1402633  
Žiro: 2484008-1100341353

Hrvatska Agencija za poštu i elektroničke komunikacije  
Jurišićeva 13  
HR-10 000 ZAGREB

Zagreb, 20. travnja 2009.

**PREDMET:** Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

- Javna rasprava
- Komentar na regulatorne obveze koje je Agencija nametnula operatorima sa značajnom tržišnom snagom

Poštovani,

Nastavno na otvaranje javne rasprave o Analizi tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, ovim putem dostavljamo našu analizu, komentare i obrazloženja zahtjeva za izmjenama navoda iz predloženog dokumenta Analize tržišta, kako slijedi:

## 9. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja

### *9.4.2. Previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva*

## 10. Predložene regulatorne obveze na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

### *10.1. Regulatorne obveze predložene operatorima sa značajnom tržišnom snagom T-Mobile-u, Vipnet-u i Tele2*

#### *10.1.4. Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva*

##### *10.1.4.1. Operatori sa značajnom tržišnom snagom T-Mobile i Vipnet*

##### *10.1.4.2. Operator sa značajnom tržišnom snagom Tele2*

Sadržaj:

- A. SAŽETAK
- B. ANALIZA PREDLOŽENOG DOKUMENTA ANALIZE TRŽIŠTA
- C. EU BENCHMARK METODA USPOREDIVIH KONKURENTNIH TRŽIŠTA
- D. ZAKLJUČAK
- E. ZAHTJEV ZA IZMJENAMA PRIJEDLOGA REGULATORNIH OBVEZA OPERATORIMA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM

## A. SAŽETAK

Pozdravljamo napore i trud Hrvatske agencije za poštu i elektroničke komunikacije (dalje u tekstu: Agencija) uloženi u izradu dokumenata pod nazivom Analiza tržišta. Europski regulatorni okvir i Zakon o elektroničkim komunikacijama jasno određuju obvezu da se, prije donošenja regulatornih mjera operatorima sa znatnijom tržišnom snagom, izvrši kvalitetna i sveobuhvatna analiza tržišta.

Detaljno analizirajući dokumente Agencije ponuđene na javnoj raspravi, uočavamo određene nepravilnosti i nedovoljan stupanj obrađenosti tematike, te se ovim dokumentom osvrćemo na iste, s naglaskom na postupak definiranja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u javne pokretne mreže Vipneta i T-Mobile-a koju Agencija nameće kao regulatornu obvezu.

Naime, Agencija se u izradi dokumenta analize tržišta naslanjala na općenite smjernice dokumenta „**ERG (06) 33 Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework ("Remedies" document)**“, što pozdravljamo, međutim napominjemo da su to smjernice koje se trebaju primjenjivati u cijelom dokumentu. Prilikom donošenja obveza nadzora cijena Agencija nije postupila prema preporuci ERG-a iz poglavlja predmetnog dokumenta **2.2 The classification framework**, koji izrijekom navodi sljedeće:

*„U praksi postoje – pored tržišne konstelacije i (mogućeg) ponašanja dominantnih operatora – niz drugih okolnosti poput nacionalnih svojstvenosti, veza s drugim tržištima, ili međunarodnih učinaka, koje nacionalni regulator također mora uzeti u obzir prilikom kreiranja regulatornih mjera ...“<sup>1</sup>“*

Od strane Agencije primijenjena metoda EU25 referentnih vrijednosti (eng. benchmark) nije izrađena na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentnim tržištima, odnosno, zemlje EU25 nisu usporediva konkurentna tržišta za RH. Niti jedan parametar iz domene gospodarstva, financija ili ekonomske politike ne može Republiku Hrvatsku definirati kao prosječnu zemlju EU, te smo mišljenja da Agencija nema temelja koristiti metodu aritmetičke sredine EU ni po jednom parametru usporedbe zemalja EU s RH. **U nastavku teksta dat ćemo detaljno obrazloženje cijene od 0,668 kn/min za koju smatramo da odgovara stvarnoj prosječnoj cijeni usluga terminacije na usporedivim konkurentnim tržištima.**

Također, nejasno je zašto je Agencija predložila uvođenje asimetrije tri godine nakon ulaska trećeg operatora na tržište, ako se vodimo preporukom Europske komisije i ERG-a da „terminacija u normalnim okolnostima treba biti simetrična i da asimetrija zahtjeva odgovarajuće i primjereno opravdanje.“<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> . ERG (06) 33 Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework ("Remedies" document)

<sup>2</sup> ERG (07) 83 Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates

## B. ANALIZA PREDLOŽENOG DOKUMENTA ANALIZE TRŽIŠTA

1. U 5. stavku Poglavlja 9. Agencija navodi:

*„Slijedom svega navedenog, Agencija smatra da regulatorna intervencija, odnosno određivanje regulatornih obveza, uvijek treba biti utemeljena na specifičnim nacionalnim okolnostima, a koje su utvrđene procesom analize tržišta (definicija tržišta i procjena djelotvornosti tržišnog natjecanja) iz poglavlja 4. do 8. ovog dokumenta.“*

2. U 3. stavku Poglavlja 9.4.2. Agencija navodi:

*„Postavljanje cijene završavanja (terminacije) poziva na vrlo visoku razinu dovodi operatore nepokretnih mreža u nezavidnu situaciju iz razloga što neutemeljeno podizanje troškova utječe na učinkovitost njihovog poslovanja te se negativno održava na gospodarstvo u cijelosti.“*

3. U 3. stavku Poglavlja 10.1.4. Agencija navodi da:

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

4. U 3. stavku Poglavlja 10.1.4.1. Agencija navodi da:

*„...će, sukladno članku 62. stavcima 2. i 3. ZEK-a, za izračun cijene završavanja (terminacije) poziva u mreže operatora T-Mobile-a i Vipnet-a koristiti metodu referentnih vrijednosti (eng. benchmark) na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentskim tržištima.“*

5. U 6. stavku Poglavlja 10.1.4.1. Agencija navodi da:

*„...je u procesu izračuna cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže operatora T-Mobile-a i Vipnet-a koristila metodu referentnih vrijednosti uzevši u obzir sljedeće dokumente, pretpostavke i metode:*

- Zadnji dostupni podaci Cullen International-a „Cross Country Analysis“ za zemlje zapadne Europe od siječnja 2009. godine i zemlje središnje i istočne Europe od prosinca 2008. godine;*
- Dokument Cullen International-a „EU Telecom Flash Message 13/2009“ od dana 3. veljače 2009. godine;*
- Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u svim članicama Europske unije za dva najjača operatora;*

- *Prosječna cijena usluge završavanja (terminacije) poziva za svaku zemlju određena je na temelju tržišnih udjela dva najjača operatora po broju korisnika;*
- *Izvor za korištenje tržišnog udjela operatora po broja korisnika – „Informa Telecom & Media“;*
- *Uklanjanje vanjskih vrijednosti temeljem odgovarajućih statističkih metoda;*
- *Tečaj HRK/EUR - prosjek srednjeg tečaja HNB-a u razdoblju od šest mjeseci u iznosu od 7,1748 HRK.*

6. U 16. stavku Poglavlja 10.1.4.1. Agencija navodi da:

*„Obzirom da je u statističkoj analizi najčešća mjera “prosjeaka” srednja vrijednost (aritmetička sredina), Agencija je odlučila izračunati istu, a kako bi dobila prosječnu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u zemljama Europske unije.“*

7. U 21. stavku Poglavlja 10.1.4.1. Agencija navodi:

*„Srednja vrijednost svih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u preostalih 25 zemalja iznosi 0,56 kn/min, i prema gore navedenim objašnjenjima uključuje jedinstvenu cijenu trajanja poziva po minuti.“*

8. U nastavku istog 21. stavka Poglavlja 10.1.4.1. Agencija navodi:

*„Agencija je izračunala cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže T-Mobile-a i Vipnet-a, a koja se temelji na prosjeku zemalja Europske unije, koje su kao referentne vrijednosti, prema metodologiji navedenoj gore u dokumentu, ušle u izračun.“*

9. U alineji 2. stavka 6. Poglavlja 10.1.4.2. Agencija navodi:

*„Asimetrične cijene usluge završavanja poziva, osim što podržavaju ulazak na tržište, potencijalno doprinose dinamičkoj efikasnosti operatora i jačaju njegovu snagu na tržištu cime pogoduju razvoju konkurencije. Također, asimetrične cijene omogućavaju viši prihod operatorima kojima je ona omogućena. Međutim, pošto je asimetričnim cijenama usluga završavanja (terminacije) poziva neefikasnost prenijeta na vertikalno povezana maloprodajna tržišta, i ako je asimetrija zadržana kroz dugo vremensko razdoblje, može potaknuti proizvodnu ili alokativnu neefikasnost (unakrsno subvencioniranje), a koje mogu biti štetni za gospodarstvo u cijelosti.“*

10. U 11. stavku Poglavlja 10.1.4.2. Agencija navodi:

*„Obzirom da, kao što je vidljivo u 7. poglavlju ovog dokumenta, Tele2 nema stabilan tržišni udio, a iz poslovne politike je vidljivo da postupno od ulaska na tržište grade svoju mrežu i teže tome da postanu infrastrukturni operator, Agencija smatra u potpunosti opravdanim*

*kroz regulatornu obvezu nadzora cijena operatoru Tele2 omogućiti da u svoju mrežu naplaćuje višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva.“*

11.U 3. stavku Poglavlja 10.1.4.2.a) Agencija navodi:

*„Nadalje, operator Tele2 je u zadnjem tromjesečju 2007. godine dobio dozvolu i za rad na 900 MHz odnosno na frekvenciji gdje su troškovi izgradnje vlastite mreže manji. Međutim, uzevši u obzir prethodno navedeno te činjenicu da je operator Tele2 do dobivanja dodatnih 10 MHz na frekvenciji GSM 900 izgradio veći dio vlastite mreže, Agencija smatra opravdanim operatoru Tele2 omogućiti da na temelju navedenog kriterija može naplaćivati 30% višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu u odnosu na cijenu koju je Agencija odredila operatorima T-Mobile-u i Vipnet-u.“*

12.U 6. stavku Poglavlja 10.1.4.2.b) Agencija navodi:

*„Na temelju svega prethodno navedenog te uzevši u obzir činjenicu da operator Tele2 već posluje na tržištu 3 godine tijekom kojih je i ostvario određeni tržišni udio odnosno da nije na samim počecima u pogledu tržišnog udjela, Agencija smatra opravdanim operatoru Tele2 omogućiti da na temelju navedenog kriterija može naplaćivati 25% višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu u odnosu na cijenu koju je Agencija odredila operatorima T-Mobile-u i Vipnet-u.“*

13.U 5. stavku Poglavlja 10.1.4.2.c) Agencija navodi:

*„Naime, kao što je vidljivo na slici 4 ovog dokumenta, operator Tele2 ima po broju korisnika tržišni udio od 10,30% dok T-Mobile ima 47,37%, a Vipnet 42,32%. Na navedeno se nadovezuju slike 10., 11. i 12. ovog dokumenta na kojima je vidljivo da T-Mobile unutar vlastite mreže ostvaruje 81,17% poziva, Vipnet 77,50% poziva, a Tele2 39,13% poziva. Na temelju prethodno navedenog, vidljivo je da operatori T-Mobile i Vipnet ostvaruju ekonomije razmjera dok operator Tele2 nije u ovom trenutku u mogućnosti ostvariti ekonomije razmjera.“*

Držimo da analiza tržišta i definiranje regulatornih obveza nije izvršena na konzistentan način, što dokazujemo na sljedećem detaljnom analitičkom obrazloženju:

## 1) Predloženi model primjene EU benchmark metode

Prema uvriježenim regulatornim standardima i samim odredbama ZEK-a, primijenjena metoda referentnih vrijednosti (tzv. benchmark) odnosno metoda EU benchmark, trebala je prethodno biti javno predstavljena i o istoj je trebala biti održana **javna rasprava**, sukladno odredbi čl. 22. st.1. ZEK-a, s obzirom da je razvidno da ista ima znatniji utjecaj na mjerodavno tržište, i da je temeljem javne rasprave ista trebala biti usuglašena, i **jednoznačno definirana**.

## 2) Ulazni podaci primijenjene EU benchmark metode

Uz uvažavanje navođenja općih izvora podataka, za **zadovoljavanje minimalnog uvjeta transparentnosti analize**, neophodno je da se uz svaki podatak za svaku pojedinu EU zemlju članicu navedu konkretne vrijednosti i izvori podataka:

- koji su operatori u pitanju,
- formula po kojoj se došlo do cijena navedenih u tablicama koje su označene kao „prosjeak 2 najjača operatora €/min“,
- ukupan broj korisnika i gustoća stanovništva,
- prosječan ARPU,
- broj operatora po tržištu,
- penetracija,
- tržišni udio dva najjača operatora,
- kretanje maloprodajnih cijena (OECD mobile baskets), te
- iznosi naknada za dozvole i prava na uporabu radiospektra po MHz.

Navedeni izvori i podaci potrebni su kako bi se mogla izvršiti transparentna provjera istih. Naime, izostavljanjem izvornih vrijednosti, znatno se otežava mogućnost da zainteresirane strane na neki način izvrše paralelni izračun i utvrde relevantnost tih podataka, u najmanju ruku da se provjeri mogućnost pogreški u prijepisu ili izračunu Agencije. Ovdje ćemo posebno izdvojiti nužnost uvažavanja cijena svih operatora sa znatnijom tržišnom snagom po državi, a ne samo prva dva najjača, jer je sasvim jasno, da treći i eventualno četvrti SMP imaju regulirane i više cijene međusobnog povezivanja, što bi dakako utjecalo na konačni rezultat.

### 3) Odabir zemalja – specifične nacionalne okolnosti i usporediva konkurentna tržišta

Agencija se u izradi dokumenta analiza tržišta naslanjala na općenite smjernice dokumenta „**ERG (06) 33 Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework ("Remedies" document)**“, što pozdravljamo, međutim napominjemo da su to smjernice koje se trebaju primjenjivati u cijelom dokumentu.

Prilikom donošenja obveza nadzora cijena Agencija nije postupila prema preporuci ERG-a iz poglavlja predmetnog dokumenta **2.2 The classification framework**, koji izrijeком navodi sljedeće:

*„U praksi postoje – pored tržišne konstelacije i (mogućeg) ponašanja dominantnih operatora – niz drugih okolnosti poput nacionalnih svojstvenosti, veza s drugim tržištima, ili međunarodnih učinaka, koje nacionalni regulator također mora uzetu u obzir prilikom kreiranja regulatornih mjera...<sup>3</sup>“*

ERG je jasno i nedvosmisleno utvrdio:

*„Različite nacionalne svojstvenosti dovode do razlika u cijenama terminacije diljem Europe, čak i ako su korištene iste troškovne metode.<sup>4</sup>“*

Također, ITU (International Telecommunication Union) organizacija pri UN-u u svom **ICT International Toolkit**-u<sup>5</sup> ističe da se međunarodni benchmark sastoji od:

- Odabira uzorka zemalja ili operatora. Zemlje koje se koriste u benchmarku trebaju biti na sličnom društveno-ekonomskom stupnju i razvoju industrije kao i zemlja čije se interkonekcijske cijene određuju
- Prikupljanja cijena za usluge koje se određuju za svaku zemlju u uzorku, i
- Prilagodavanja cijene određene benchmarkom uzimajući u obzir razlike između države koja je se regulira i država u benchmarku

ITU napominje da bez odgovarajući prilagodbi, benchmarking može rezultirati interkonekcijskim cijenama koje imaju malo smisla. Prilagodbe se često čine za gustoću naseljenosti, veličinu zemlje, stupanj urbanizacije, trajanje poziva, ulazne cijene, ekonomije razmjera, tečaj, poreze...

Također, **Izveštaj za Europsku Komisiju** jasno kaže:

*„Jedino ako je jasno da su troškovna struktura, zahtjevi potrošača i ciljevi regulatora vrlo slični između dvije zemlje, može biti primjereno prihvatiti reguliranu cijenu iz jedne zemlje za drugu.<sup>6</sup>“*

<sup>3</sup> ERG (06) 33 Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework ("Remedies" document)

<sup>4</sup> ERG (08) 31 rev1 Response to Public Consultation on Termination Rates

<sup>5</sup> [http://www.ictregulationtoolkit.org/en/Section.2149.html#Practical\\_issues](http://www.ictregulationtoolkit.org/en/Section.2149.html#Practical_issues)

<sup>6</sup> Europe Economics, Cost structures in Mobile Networks and their Relationship to Prices – Final report for the European Commission



**Iz svega navedenog nedvosmisleno je da regulirana cijena terminacije mora uzeti u obzir specifične nacionalne okolnosti i temeljiti se na analizi isključivo usporedivih konkurentnih tržišta, neovisno o metodologiji koja se koristi za njezino određivanje.**

Kako je neophodno uzeti u obzir specifične nacionalne okolnosti jasno pokazuje i Odluka Agencije koja je donijeta 26. siječnja 2009. godine, a kojom se određuje cijena međusobnog povezivanja u iznosu od 0,672 kn/min nakon izračuna srednje vrijednosti u EU26 uzevši u obzir, citiramo, „...stanje na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarske interese operatora“, temeljem kojeg je Agencija izmijenila prvotnu namjeru da se cijena terminacije smanji na razinu 0,558 kn/min. Agencija, dakle, u obrazloženju predmetne Odluke, **nije determinirala nalaze stanja na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarskih interesa operatora, ali je uzimanjem istih u obzir donijela Odluku o novoj cijeni terminacije koja je značajno viša od iste izračunate kao prosječne u EU26, odnosno, nije primijenila prosječnu cijenu terminacije u EU26, uzimajući u obzir stanje na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarske interese operatora.**

I bez dodatne analize nalaza stanja na domaćem tržištu i gospodarskih interesa operatora, sasvim je jasno da se **stanje na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarski interesi operatora nisu promijenili, te time svako daljnje snižavanje cijena terminacije postaje neutemeljenim i neusklađenim s obrazloženjem Odluke Agencije** od 26. siječnja 2009 godine.

Nastavno, smatramo da nije primjereno uzimati u obzir zemlje koje se po svojim gospodarskim, demografskim i geografskim karakteristikama znatno razlikuju od RH, kao npr. Cipar, Velika Britanija, Španjolska, Luksemburg, a istovremeno se iz analize izbacuje Bugarska. I sama Agencija izričito navodi temeljenje izvršene analize na uzorku **usporedivih konkurentnih tržišta**. Neophodno je razraditi kriterije prema kojima bi se utvrdile zemlje i operatori koji odgovaraju stanju u RH i zadovoljavaju osnovne kriterije usporedivosti, te samo te zemlje uzeti u obzir kod izračuna, pri čemu je razvidno da se, **kao i u ostalim industrijskim granama, naša zemlja uspoređuje u prvom redu sa zemljama CEE/SEE**. Naime, ukoliko bi se izvršila analiza samo temeljem podataka iz zemalja CEE/SEE, rezultati bi pokazali da **cijene međusobnog povezivanja u RH ne odstupaju od zemalja u regiji**. Agencija je prilikom benchmark analize morala uzeti u obzir prvenstveno zemlje CEE/SEE **iz razloga sličnosti parametara gospodarskog razvitka, razvitka tržišta i nadasve stanja elektroničkog komunikacijskog tržišta u ranoj fazi liberalizacije, prihvaćajući bitne razlike u odnosu na zapadnoeuropske zemlje.**

#### 4) RH u aritmetičkoj sredini EU zemalja

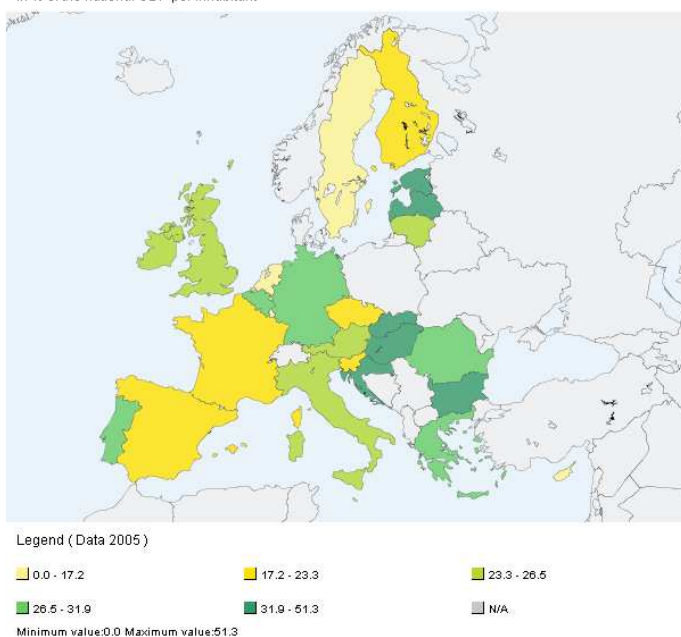
Međutim, daleko najvažniji aspekt predložene EU benchmark analize jest da je nakon iste, nametnuta cijena međusobnog povezivanja kao aritmetička sredina izračunatih vrijednosti 25 zemalja EU. Vjerujemo da postoji apsolutni konsenzus i suglasnost nad činjenicom da ni jedan parametar stupnja gospodarskog razvitka RH ni u jednom pogledu ne može biti niti jest u razini srednje vrijednosti zemalja EU. **Princip određivanja cijene međusobnog povezivanja u RH kao aritmetičke sredine iznosa u zemljama EU apsolutno je neosnovan.**

Tim više je ovaj način regulatorne intervencije, odnosno, određivanja regulatornih obveza od strane Agencije **u suprotnosti s izričitom izjavom Agencije u 5. stavku Poglavlja 9. da ista uvijek treba biti utemeljena na specifičnim nacionalnim okolnostima.**

Agencija obrazlaže razlog primjene metode aritmetičke sredine, kako bi njom dobila prosječnu cijenu usluge terminacije poziva u zemljama EU. Ponavljamo, i ujedno molimo Agenciju za dodatnim obrazloženjem, jer **ni jedan parametar iz domene gospodarstva, financija ili ekonomske politike ne može Republiku Hrvatsku definirati kao prosječnu zemlju EU, te Agencija nema temelja koristiti metodu aritmetičke sredine ni po jednom parametru analize zemalja EU.**

Kao jasan i nedvojbjen dokaz ovoj konstataciji nužno je izvršiti uvid i analizu izrađenu od strane Europske Komisije, Eurostat<sup>7</sup>, koja eksplicitno pokazuje sljedeće, bez suvišnih komentara:

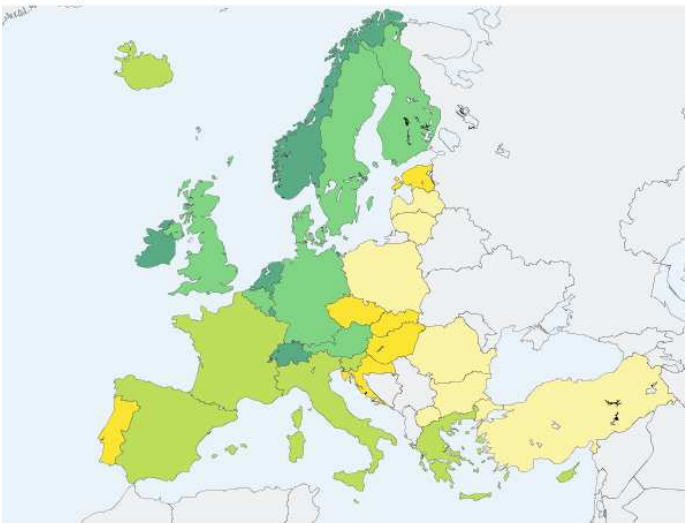
**Dispersion of regional GDP per inhabitant**  
in % of the national GDP per inhabitant



<sup>7</sup> <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

### Gross domestic product at market prices

At current prices

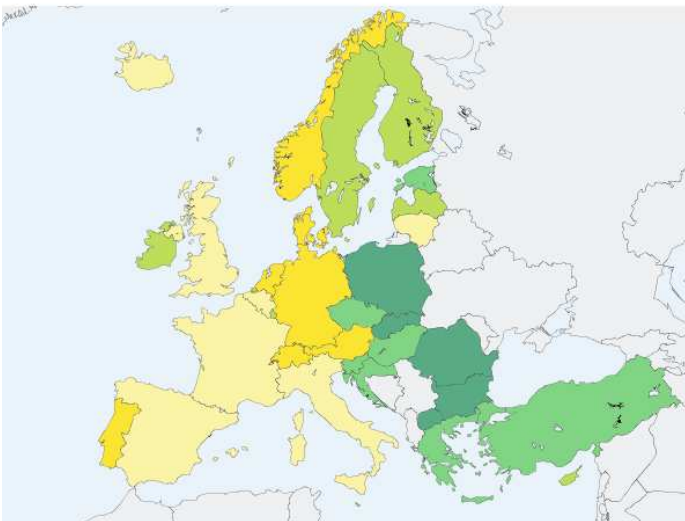


Legend (Data 2010)



### Growth rate of real GDP per inhabitant

%



Legend (Data 2010)



Dodatno, u skladu s traženom i očekivanom konzistencijom analiza, dajemo, temeljem istih izvora, i usporedbu RH sa tzv. non-EU zemljama u regiji i EU27, iz kojih je transparentno da je RH daleko od prosječnih vrijednosti zemalja EU, čak štoviše, bliže se zemljama SEE:

**Gross domestic product, Candidate and potential candidate countries; Gross domestic product per capita (EUR), EUR million**

Time/Geo	2003	2004	2005	2006	2007
<b>EU (27 countries)</b>	<b>20.700</b>	<b>21.600</b>	<b>22.500</b>	<b>23.600</b>	<b>24.900</b>
Croatia	5900.81	6456.26	7038.12	7703.86	8445.27
Macedonia,	2028.51	2130.41	2297.57	2491	
Turkey					6804
Albania	1626.8	1885.69	2099.41		
Bosnia and Herzegovina	1935.4	2103.31	2252.46	2544	2880
Montenegro	2435	2684	2912	3443	
Serbia	2407.4	2642.8	2832.7	3272.6	
Kosovo	905.29	1473.1	1482.3	1519.9	

**Gross domestic product, Candidate and potential candidate countries – EUR million**

Time/Geo	2003	2004	2005	2006	2007
<b>EU (27)</b>	<b>10108232.4</b>	<b>10602783.3</b>	<b>11063085.7</b>	<b>11676756.6</b>	<b>12352993.6</b>
Croatia	26215.8	28677	31263.35	34220.57	37497.02
Macedonia	4105	4324.5	4676	5081	
Turkey	269322	314304	387655	419013	480281
Albania	5047.6	5882.5	6581.6		
BIH	7416.4	8071.38	8654.77	9776.56	11065.04
Montenegro	1510.1	1669.8	1814.9	2148.9	
Serbia	18008.7	19723.5	21077.2	24254.8	
Kosovo	1797	3006.5	3068.4	3191.7	

Nadalje, metodom EU benchmarka može se utvrditi okvir unutar kojeg se kreću cijene međusobnog povezivanja u zemljama EU, ali se nikako ne može utvrditi da li je ta cijena, dobivena metodom aritmetičke sredine, troškovno usmjerena, jer se moraju uzeti posebnosti, gospodarske, demografske i povijesne, svake od zemalja, koje imaju definitivni utjecaj na cijenu terminacije poziva i veleprodajne cijene općenito.

Dokaz tome je jasna i nedvosmislena izjava ERG-a:

*„Različite nacionalne svojstvenosti dovode do razlika u cijenama terminacije diljem Europe, čak i ako su korištene iste troškovne metode.”<sup>8</sup>*

Ukoliko bi, na isti način kako je to izvršeno u predloženoj Analizi tržišta, svaka EU zemlja, koja nema u potpunosti implementirane procese troškovnog računovodstva, određivala svoje cijene terminacije u javne pokretne mreže primjenom metode EU benchmarka, tada bi u svakoj od takvih zemalja EU bila na snazi jedinstvena cijena međusobnog povezivanja jednaka u svim zemljama članicama EU u kojima nije implementirano troškovno računovodstvo, jer bi svaka od zemalja koristila metodu EU benchmarka za analizu i aritmetičku sredinu vrijednosti ostalih zemalja. Ali **cijene u zemljama EU nisu jednake, nisu ni ujednačene, i za to postoje opravdani razlozi. Uzroci su sasvim jasni: gospodarski, zemljopisni, demografski i povijesni.** Iz tog razloga RH ne može biti u aritmetičkoj sredini ni po jednom parametru analize zemalja EU, već se prilikom analize moraju uzeti u obzir, s punom odgovornošću sve nezaobilazne parametre koji čine specifičnosti RH, kao što su: zemljopisne značajke, gustoću korisnika, tržišni udio pojedinih operatora, volumen prometa, prosječni prihod po korisniku (ARPU), sastav baze korisnika odnosno udio korisnika bez pretplatničkog odnosa (prepaid), izgrađenost mreže, troškove spektra, gospodarsku razvijenost....

Dodatno, postavlja se i nezaobilazno pitanje da li je Agencija uzela u obzir konkretne pokazatelje stanja na tržištu uzimanjem u obzir i novoregulirane iznose naknada za uporabu radijskih frekvencija čime su iste najskuplje u usporedbi s relevantnim iznosima u zemljama EU27 (iznos naknada za uporabu radiofrekvencijskog spektra za GSM po MHz po GDP)?

Naime, analizom naknada u europskim zemljama (benchmark) dolazimo do daljnjih kvantitativnih pregleda promjena troškova operatora javnih pokretnih mreža RH, kako slijedi.

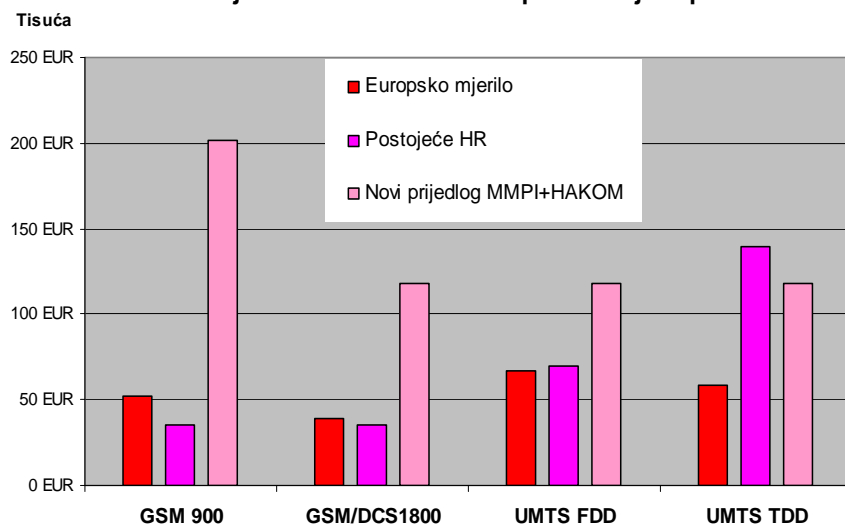
Kao što se jasno vidi iz prikaza dolje, zbroj naknada za uporabu radiofrekvencijskog spektra po jedinici spektra (MHz) sukladno novim Pravilnicima od strane MMPI i Agencije, koji su stupili na snagu od 01. siječnja 2009. godine,

---

<sup>8</sup> ERG (08) 31 rev1 Response to Public Consultation on Termination Rates

višestruko nadmašuje prosječne iznose istih naknada u Europi<sup>9</sup>, posebice za područja spektra GSM 900 i GSM/DCS 1800.

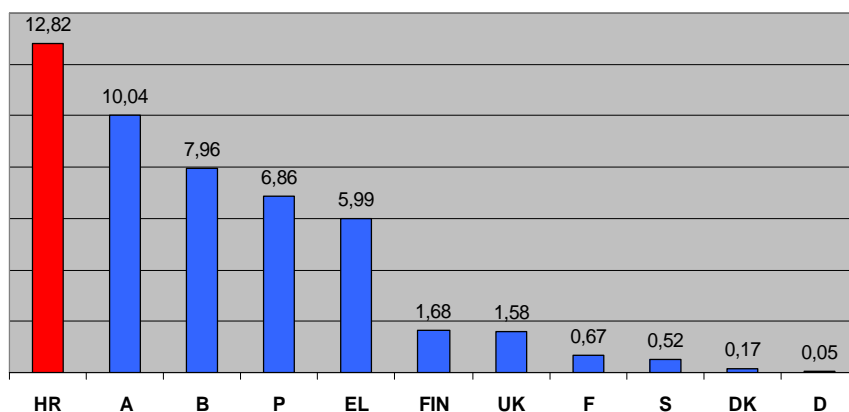
### Godišnja naknada samo za RF spektar - cijena po MHz



Države obuhvaćene analizom: Austrija, Belgija, Danska, Francuska, Njemačka, Irska, Luksemburg, Nizozemska, Norveška, Švicarska, Velika Britanija, Bugarska, Makedonija

U prilog ovoj analizi negativnih promjena iznosa naknada za operatore javnih pokretnih mreža koje su stupile na snagu od 1. siječnja 2009. godine, prilažemo i usporedbu ukupnih naknada za uporabu radiofrekvencijskog spektra i dozvola/koncesija za radiofrekvencijski spektar za GSM tehnologiju, po BDP faktoru i broju stanovnika pojedinih država EU, kako je prikazano na grafu niže:

### Postojeće stanje u RH, naknada za GSM RF spektar i koncesiju\* zajedno, po BDP po stanovniku



\* inicijalna naknada ( 100 Mkn za RH ) amortizirana je na 10 godina

Kao što se jasno vidi iz ovog prikaza, iznos ukupnih naknada za uporabu radiofrekvencijskog spektra i dozvola/koncesija za radiofrekvencijski spektar za GSM tehnologiju, uzimajući u obzir BDP i broj stanovnika u zemljama EU i Republici

<sup>9</sup> Države obuhvaćene analizom: Austrija, Belgija, Danska, Francuska, Njemačka, Irska, Luksemburg, Nizozemska, Norveška, Švicarska, Velika Britanija, Bugarska, Makedonija

Hrvatskoj, je osjetno najviši za operatore javnih pokretnih mreža u Republici Hrvatskoj. Nažalost, moramo konstatirati da Agencija nije uzela ove činjenice u obzir unutar Analize tržišta i usporedbe s EU.

## 5) Uvažavanje glidepatha EU benchmarka za implementaciju reguliranih cijena

Prilikom analize cijena primjenom EU benchmark metodologije i koristeći spomenute izvore podataka, uvjereni smo da je Agencija jednoznačno uočila da je u svim zemljama EU primijenjen jedinstven princip primjene reguliranih cijena metodom ravnomjernog pada u određenom periodu (3-4 godine), odnosno, tzv. glidepath. Uvjereni smo da je Agencija utvrdila da je regulatorna praksa EU da se troškovno usmjerene cijene nakon izračuna, ne primjenjuju odmah u potpunosti, već se određuje prijelazno razdoblje u kojem se postupno, u manjim koracima, u razdoblju trajanja više kalendarskih godina, vrši prijelaz s trenutne razine cijene na razinu cijene utvrđenu troškovnom analizom. Takav pristup izostao je u ovoj analizi i prijedlogu Agencije.

Dodatno, primjena nagle i drastične promjene cijena međusobnog povezivanja je apsolutno izbjegnuta praksa u EU, kako bi se spriječilo tzv. samouništenje manjih subjekata na tržištu i opstanak samo i isključivo velikih operatera koji mogu izdržati naglo opadanje prihoda i eskalaciju efekta neispunjenja poslovnih planova po pitanju prihoda. Naime, uslijed naglog smanjenja veleprodajnih cijena i smanjenja prihoda alternativnim operatorima dovodi se do neispunjenja poslovnih planova i konačne upitnosti daljnjih investicija od strane investitorskih institucija. Istovremeno, mali operatori, zbog naglo otežanog "cash-flow" procesa, nemaju mogućnosti odraditi kvalitetne marketinške akcije, za razliku od velikih operatera, i javno objaviti nove konkurentne cijene vlastitih usluga. Sve navedeno u konačnici dovodi do blokade poslovanja manjih tržišnih subjekata.

Kao daljnje opravdanje za primjenu „glidepath modela“ u korištenju EU benchmarka želimo naglasiti da je trenutna cijena terminacije iz EU benchmarka, dobivena analizom Agencije, direktna posljedica povijesnog kretanja cijena u EU koje su bile na izrazito visokoj razini. Prema nama dostupnim podacima ta cijena se kretala na razini 0,20 eur/min dok je istovremeno razina cijene u RH bila znatno niža, gotovo na razini 0,10 eur/min i niža. Smatramo vrlo bitnim da Agencija u primjeni EU benchmarka uvaži povijesno kretanje cijene terminacije u EU u usporedbi s kretanjem istovrsne cijene u RH, iz čega se može donijeti zaključak da trenutno usklađivanje s EU prosječnom cijenom, iz povijesnih razloga nije opravdano. Drugim riječima, Vipnet smatra da ispravna primjena EU benchmarka uključuje prihvaćanje povijesnog kretanja podataka koji se uspoređuju, a ne samo njihovog trenutnog stanja, što u konačnici rezultira izjednačavanjem akumuliranih efekata regulacije u odgovarajućem vremenskom okviru, umjesto izjednačavanju parcijalnih vrijednosti u izabranom trenutku. Takav pristup će osigurati potrebnu razinu pouzdanosti i korelacije podataka koja je nužna za ovako ozbiljnu mjeru koja ima velik financijski utjecaj na cjelokupno tržište i gospodarstvo RH.

## 6) Utjecaj na operatore – uvažavanje stanja na tržištu i interesa operatora

Želimo vjerovati da predlaganjem regulatorne mjere Agencija želi ostvariti unaprijed određeni i zacrtani cilj regulacije koji nije puko usklađivanje s EU referencama. Međutim, moramo konstatirati da ni u mjerama koje su stupile na snagu 1. ožujka 2009. niti u mjerama predloženim u dokumentu Analize tržišta ne nalazimo jasno definirane ciljeve regulatornih mjera, što nam je neprihvatljivo.

Svaka predložena mjera mora imati svoj cilj i svrhu koja se želi postići, opisana alternativna rješenja i obrazloženu odluku Agencije zašto je primijenjena jedna konkretna mjera s obzirom na alternativu. Takav pristup osnova je za ocjenjivanje uspjeha mjere i izvlačenja pouka pri sljedećoj regulaciji, te eventualno ukidanje mjere ili nastavka njene primjene.

Vrlo grubim procjenama može se utvrditi da bi primjena ovakve mjere znatno narušila prihodovnu stranu poslovanja svih aktivnih postojećih operatora, te dovela do znatnog smanjenja prihoda, što u konačnici utječe i na **smanjene prihode državnog proračuna, putem umanjjenih iznosa poreza na dobit, u doba kada sve uvažene i referentne institucije imaju za cilj nalaženje novih izvora proračunskih prihoda.** U nastaloj situaciji financijske krize, te potreba za daljnjim investicijama u nove tehnologije, isto smatramo neodgovornim i opasnim.

## 7) Regulacija od 1. ožujka 2009. – stanje na tržištu i gospodarski interesi operatora

Agencija je 26. siječnja 2009. godine donijela rješenje<sup>10</sup> kojom se određuje cijena međusobnog povezivanja u iznosu od 0,672 kn/min, nakon izračuna srednje vrijednosti u EU26, uzevši u obzir, citiramo, „...*stanje na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarske interese operatora*“, temeljem kojeg je Agencija izmijenila prvotnu namjeru da se cijena terminacije smanji na razinu 0,558 kn/min. Agencija, dakle, u obrazloženju predmetnog rješenja, **nije determinirala nalaze stanja na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarskih interesa operatora, ali je uzimanjem istih u obzir donijela rješenje o novoj cijeni terminacije, koja je značajno viša od prosječne u EU26, odnosno, nije primijenila prosječnu cijenu terminacije u EU26, uzimajući u obzir stanje na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarske interese operatora.**

I bez dodatne analize nalaza stanja na domaćem tržištu i gospodarskih interesa operatora, sasvim je jasno da se **stanje na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarski interesi operatora nisu promijenili, te je time svako daljnje snižavanje cijena terminacije neutemeljeno i neusklađeno s obrazloženjem rješenja Agencije** od 26. siječnja 2009. godine.

<sup>10</sup> Klasa: UP/1-344-01/08-01/03311, ur. br.: 376-11-08-5



## 8) Analiza učinaka regulacije od 1. ožujka 2009. – nužnost odgode nove regulacije

Svaka predložena mjera mora imati svoj cilj i svrhu koja se želi postići. Iako Agencija prilikom donošenja rješenja od 26. siječnja 2009. godine nije jasno definirala ciljeve mjera drastičnog smanjenja cijena terminacije u pokretne mreže, želja nam je vjerovati da takvi jasni ciljevi i postoje.

Prilikom donošenja regulatornih mjera važno je prethodno izvršiti usklađivanje pretpostavki regulacije i regulatornih mjera sa **stvarnim podacima relevantnim za tržište**, provođenje **temeljite procjene o učinku određene regulatorne mjere** kako bi se identificirao pristup koji će donijeti najviše koristi svim sudionicima na tržištu, te **jasno obrazloženje** zašto je baš taj pristup odabran.

S obzirom da su mjere zadnje regulacije cijena stupile na snagu 1. ožujka 2009. godine, u ovom trenutku zasigurno nije moguće analizirati i prikupiti stvarne učinke te regulatorne mjere, te uspjeh njezinih ostvarenja. U ovom trenutku jedini jasni pokazatelji učinka regulatornih mjera od 1. ožujka 2009. godine su:

- smanjenje prihoda operatorima javnih pokretnih mreža T-Mobile i Vipnet
- smanjenje iznosa poreza na dobit koji ti operatori uplaćuju na račun državnog proračuna.

Naravno, postavlja se pitanje da li su, uz ovdje navedene, ostvareni i bilo koji drugi mogući, a od strane Agencije nedefinirani i navedeni ciljevi regulatornih mjera od 1. ožujka 2009. godine, kao na primjer:

- a. **utjecaj drastičnog smanjenja prihoda na pravnu i poslovnu sigurnost sudionika na tržištu zbog pada i nestabilnosti cijene terminacije** u pogledu planiranja, strategije, ulaganja, usklađivanja operativnih troškova. Nadalje, poslovna nesigurnost u planiranju prihoda (nepostojanje glidepatha), kao i smanjenje povrata ulaganja ugrožava poticaje za nastavak dosadašnjih strategija velikih ulaganja u razvoj mobilnih komunikacija u RH
- b. **utjecaj smanjenja veleprodajne cijene na maloprodajne cijene**
  - izrazit trend smanjenja maloprodajnih cijena u hrvatskim pokretnim mrežama ne pruža realnu mogućnost da će smanjenje terminacije dovesti do izraženijeg pada maloprodajnih cijena, nego je moguće usporavanje tog trenda, imajući u vidu gubitak prihoda na veleprodajnoj razini – **nema izravnog pozitivnog učinka za krajnje korisnike**
  - *Waterbed* učinak - Direktna korelacija terminacije i maloprodajne cijene implicitno pretpostavlja da postoji samo jedna vrsta maloprodajne cijene na tržištu (cijena poziva), ignorirajući pri tom utjecaj koji cijena terminacije može imati na druge maloprodajne cijene kao što su mjesečna naknada ili subvencioniranje mobilnih uređaja. Da bi nadoknadili troškove, mobilni operateri morat će povećati mjesečne naknade ili smanjiti odnosno ukinuti

subvencioniranje mobilnih uređaja – tzv. *waterbed* učinak. Također, operatori zbog gubitka profitabilnosti neće biti u mogućnosti nuditi određene „low-end“ tarife, jer iste više neće biti isplative. Smanjenje cijene poziva i povećanje cijene mjesečne naknade pogoduje pretplatnicima koji više telefoniraju (*high users*), ali ima nepovoljan utjecaj na ekonomski osjetljive pretplatnike koji malo telefoniraju (*low users*) i kojima mjesečna naknada predstavlja veći udio u mjesečnom trošku telefoniranja, te im povećana mjesečna naknada predstavlja značajnu prepreku u korištenju mobilnih usluga – **nema izravnog pozitivnog učinka za krajnje korisnike**

- Tržište prepaid usluga – 76% korisnika mobilnih usluga u Hrvatskoj čine prepaid korisnici. Razina i uspješnost mobilnih komunikacija u RH u velikoj je mjeri rezultat razvoja prepaid tržišta, koje je omogućilo korisnicima fleksibilnost i kontrolu u korištenju elektroničkih komunikacijskih usluga bez minimalnih mjesečnih obveza. S obzirom da prepaid korisnici ne jamče operatorima stalne prihode, te da veliki broj prepaid korisnika prima više poziva nego što upućuje, prihodi od prepaid korisnika u velikoj mjeri ovise o cijeni terminacije. Smanjivanje cijene terminacije može dovesti do korigiranja postojećih prepaid ponuda ili uvođenja obavezne minimalne mjesečne potrošnje. To dovodi do opasnosti ograničavanja daljnjeg rasta korisnika ili gubitka korisnika koji se nisu spremni obvezati na redovito mjesečno plaćanje. Promjena prepaid tarifa može imati nepovoljan utjecaj na mogućnost korištenja mobilnih usluga za ekonomski najosjetljiviji sloj korisnika, s obzirom da prepaid korisnici u prosjeku imaju niža primanja od pretplatnika. Time se gubi iz vida strateški cilj da mobilna telefonija treba biti dostupna svim tipovima korisnika – **nema izravnog pozitivnog učinka za krajnje korisnike**

- c. Studija provedena od konzultantske kuće AT Kearney pokazala je kako **smanjenje cijena terminacije ima za posljedicu drastično smanjenje povrata od ukupno angažiranog kapitala (ROCE)** koji je smanjen u 2006. na samo 9% u usporedbi s 20% koliko iznosi u farmaceutskoj industriji, industriji softvera i nekim drugim sektorima. Iako je mobilna industrija povijesno bila jedan od vodećih investitora u Europi, kapitalna ulaganja smanjila su se s 13% prihoda u 2005. na 11% u 2007, usporavajući ulaganja u nove tehnologije i usluge
- d. Znatno smanjivanje cijene terminacije nije u skladu s očekivanjem regulatora i države da će **mobilna industrija moći dosadašnjom dinamikom uvoditi mobilni širokopojasni pristup na području RH i investirati u mrežu nove generacije**, te time pridonijeti razvoju gospodarstva i pogodnostima za krajnjeg korisnika
- e. Vjerojatno je da će potencijalno i djelomično niže maloprodajne cijene potaknuti neke korisnike da više telefoniraju. Ali kako dosadašnji rezultati na tržištu pokazuju, porast u korištenju mobilne glasovne usluge ne prati niti dostiže razinu pada cijena, te će **smanjenje cijena odlaznih poziva još više**

smanjiti prosječni prihod po korisniku i neće kompenzirati gubitak na veleprodajnoj razini. Gubitak na veleprodaji i manji ARPU – manji porez na dobit, manje sredstava u državnom proračunu

f. **Utjecaj visine cijene završavanja (terminacije) poziva iz stavka 3. Poglavlja 9.4.2. dokumenta Analize tržišta, na operatore nepokretnih mreža i neutemeljeno podizanje troškova i utjecaj na njihovu učinkovitost i gospodarstvo u cjelini.** Analiza utjecaja smanjenja cijene terminacije od 1. ožujka 2009. godine mogla bi pokazati i dokazati da navedena regulatorna mjera nije omogućila znakovito smanjenje troškova operatorima nepokretnih mreža i nije pospješila njihovu učinkovitost. Da bi se izvršila korektna analiza utjecaja smanjenja cijena terminacije u pokretne mreže na smanjenje troškova operatora nepokretnih mreža i njihovu učinkovitost, neophodno je da Agencija izvrši detaljnu analizu utjecaja ostalih, mnogo važnijih regulatornih mjera koje dobrim dijelom još nije pokrenula:

- I. Analiza tržišta iznajmljenih vodova i pripadajuće regulatorne mjere smanjenja cijena iznajmljenih vodova koji su na jednoj od najviših razina u usporedbi s zemljama u okruženju i EU;
- II. Analiza tržišta iznajmljenih vodova i regulatorne mjere obveze ponude iznajmljenih vodova, kao nužna novost, u Ethernet tehnologiji;
- III. Osjetno smanjenje jednokratnih troškova usluga izdvojene lokalne petlje (priprema kolokacija, primopredaja) u cilju prevladavanja temeljnih prepreka postizanja tražene učinkovitosti za operatore usluge pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji;
- IV. Daljnje smanjenje cijena usluga završavanja (terminacije) poziva u javne nepokretne komunikacijske mreže i započinjanja (originacije) poziva iz javnih nepokretnih komunikacijskih mreža u cilju prevladavanja temeljnih prepreka postizanja tražene učinkovitosti za operatore usluge predodabira i odabira operatora

To ne znači da je previsoka terminacija bolja za tržište i krajnje korisnike, nego da postoji razina cijene terminacije koja maksimizira učinkovitost tržišta, konkurentnost i zadovoljstvo krajnjih korisnika. Ta cijena terminacije treba biti određena analizom utemeljenom na relevantnim parametrima pojedinog tržišta što ovdje nije učinjeno, te iskustvenim rezultatima (nisu još vidljivi rezultati prethodnog smanjenja).

Budući da je predložena regulatorna mjera u dokumentu Analize tržišta gotovo identična regulatornoj mjeri od 1. ožujka 2009. godine, neophodno je, prije primjene novih regulatornih mjera istog tipa, detaljno **analizirati učinke prethodne mjere, kako bi se zajamčila njihova opravdanost i ostvarenje željenog rezultata.**

Sasvim je jasno da je za prikupljanje i uspješnu analizu efekata regulatornih mjera od 1. ožujka 2009. godine potrebno zadržati primjenu tih regulatornih mjera u razdoblju od najmanje godinu dana, te stoga zaključujemo da je za primjenu predloženih regulatornih mjera **najraniji rok primjene 1. ožujka 2010. godine, pod dodatnim uvjetom da su učinci prethodnih regulatornih mjera ispunili očekivanja i postigli željene rezultate.**

#### **9) Stvarna prosječna cijena usluga terminacije na usporedivim konkurentnim EU tržištima jednaka je sadašnjoj cijeni u RH**

Detaljna EU benchmark analiza stvarno usporedivih konkurentnih tržišta prikazana je u nastavku ovog dokumenta u Poglavlju C. Ista pokazuje i dokazuje da je **trenutna cijena terminacije poziva u RH na razini prosjeka usporedivih konkurentnih tržišta EU.** Time se potvrđuje činjenica da daljnje smanjenje cijena terminacije u RH nije utemeljeno.

#### **10) Asimetrija cijena terminacije operatora sa značajnom tržišnom snagom**

Tržišni udio Tele2 od trenutka ulaska na tržište pokazuje trend konstantnog i stabilnog rasta<sup>11</sup>, te je tvrdnja Agencije da Tele2 nema stabilan tržišni udio neutemeljena. Kako svi tržišni parametri pokazuju, hrvatsko mobilno tržište izuzetno je konkurentno, što potvrđuje da je sadašnja razina simetrije pogodovala i konkurentnosti i pogodnostima za krajnjeg korisnika, pa tako i gospodarstvu u cijelosti. **Nejasno je stoga zašto je Agencija odlučila uvesti asimetriju tri godine nakon ulaska trećeg operatora na tržište, iako je preporuka Europske komisije i ERG-a da „terminacija u normalnim okolnostima treba biti simetrična i da asimetrija zahtjeva odgovarajuće i primjereno opravdanje“<sup>12</sup>.**

Također, u svim zemljama Europske unije postoji trend značajnog snižavanja asimetrije. Prosječna asimetrija mobilne terminacije u EU smanjena je s 1,4 eurocenta 2004. na 0,9 eurocenta u 2007. Uvođenje asimetrije za Tele2 u iznosu od 0,14 kn (1,9 eurocenta) u 2009. predstavlja značajan odmak hrvatskog regulatora od preporuka Europske komisije i prakse SVIH europskih zemalja.

U dokumentu Europske Komisije „**Explanatory Note to the Commission Recommendation of the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in EU**“ iz 2008. godine stoji: *„Glavni argument često korišten u prilog uvođenju privremenih asimetričnih cijena koje pogoduju operatorima koji su kasnije ušli na tržište jest da iste čine dio cjelokupnih smjernica pomoći ulasku na tržište, koje su usmjerene na stimulaciju novih operatora i dugoročnu konkurentnost na tržištu. Međutim, opće prihvaćeno je da takve smjernice mogu privući neučinkovite*

<sup>11</sup> Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, str. 30, slika 4.

<sup>12</sup> ERG (07) 83 Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates

operatore. Također za očekivati je da će krajnji korisnici plaćati više maloprodajne cijene nego što bi u slučaju troškovno određenih simetričnih terminacijskih cijena. Dodatno, osiguravajući višu marginu za nove operatore, a troškovno regulirajući veće operatore, stvara se unakrsno subvencioniranje i istovremeno se smanjuju poticaji u daljnja ulaganja. U svijetlu navedenog, upitno je trebaju li se asimetrične cijene terminacije koristiti kao oblik pomoći operatoru pri ulasku na tržište. Naprotiv, može se zaključiti da simetrična cijena temeljena na benchmarku učinkovitog troška, pruža djelotvoran poticaj operatorima za daljnje investicije.“

*„Nadoknađivanje operatorima zbog njihove male veličine može poslati neprikladne signale za daljnja ulaganja i riskira promoviranje neučinkovitih operatora. Takva politika može, na primjer, djelovati kao destimulans za manje operatore da ulažu u inovacije i širenje. Osim toga, činjenica je da su mnoga telekomunikacijska tržišta u EU liberalizirana već duže vrijeme, te se postavlja pitanje efikasnosti operatora koji još uvijek ne mogu opstati na tržištima bez neke vrste pomoći pri ulasku. U tom pogledu, Komisija je prethodno ustvrdila da zadržavanje više cijene terminacije nije opravdano nakon razdoblja dovoljno dugog da se operator prilagodi tržištu i postane učinkovit, te može čak i odvratiti male operatore da prošire svoj udio na tržištu.“<sup>13</sup>*

Agencija u 3. stavku Poglavlja 10.1.4.2.a) navodi jednostran zaključak da bi Tele2 trebao imati pravo naplaćivati 30% više cijene terminacije u odnosu na T-Mobile i Vipnet iz razloga nužnosti izgradnje većine mreže na radiospektru 1800 MHz. Troškovne razlike zbog dodjele različitih koncesija za korištenje radiofrekvencijskog spektra ne bi smjele biti uzete u obzir prilikom određivanja terminacijskih cijena, s obzirom da Agencija ima na raspolaganju druge mjere koje ne ugrožavaju tržišnu ravnotežu na ovaj način. Razlike u raspodjeli RF spektra mogu se izjednačiti pomoću replaniranja spektra (refarming) ili uvođenjem trgovanja RF spektrom. Slijedom navedenog, Agencija bi se trebala obvezati da uvede mehanizme za spektar ili ujednačavanje spektra kako bi ukinula asimetriju, umjesto da koristi argument da je dodjela spektra izvan kontrole operatora kako bi opravdala asimetrične cijene terminacije.

Agencija u 5. stavku Poglavlja 10.1.4.2.c) navodi jednostran zaključak da Tele2 nije u mogućnosti ostvariti ekonomije razmjera. Nejasno je kako argumenti vezani uz financijske neuravnoteženosti koje proizlaze iz razlika u volumenima prometa mogu opravdati uvođenje asimetrične cijene terminacije. Posebno jer je vrlo vjerojatno da će **asimetrija na veleprodajnoj razini samo dodatno pojačati asimetrične maloprodajne cijene on-net/off-net poziva**. Odnosno, off-net cijene većih operatora će porasti kako bi kompenzirali rast troška za terminaciju u mrežu operatora s asimetričnom cijenom terminacije. Dok god postoji neravnoteža u prometu, asimetrične cijene će samo doprinijeti nastavljanju financijske neravnoteže, s

<sup>13</sup> Explanatory Note to the Commission Recommendation of the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in EU

**naglaskom na smanjenje broja poziva iz mreža T-Mobile i Vipnet u Tele2 mrežu. Pri tom će izravnu štetu imati Tele2.**

A dodatno, s posebnim naglaskom se vraćamo na eksplicitnu izjavu Agencije iz 3. stavka Poglavlja 9.4.2. gdje Agencija navodi: „*Postavljanje cijene završavanja (terminacije) poziva na vrlo visoku razinu dovodi operatore nepokretnih mreža u nezavidnu situaciju iz razloga što neutemeljeno podizanje troškova utječe na učinkovitost njihovog poslovanja te se negativno održava na gospodarstvo u cijelosti*“. Iz toga proizlazi da održavanje cijene Tele2 na višoj razini svakako donosi negativan učinak za operatore nepokretnih mreža podizanjem troškova, ali i nužnošću **reakcije operatora nepokretnih mreža da implementiraju različite maloprodajne cijene za pozive u Tele2 i za pozive u T-Mobile i Vipnet koje će biti niže, te će i korisnici nepokretnih mreža srazmjerno manje pozivati korisnike Tele2 mreže. Pri tom će izravnu štetu imati Tele2.**

Također, jedan od glavnih faktora koji utječe na interkonekcijski promet su različiti tipovi krajnjih korisnika i njihovi različiti obrasci korištenja telekomunikacijskih usluga. Manji operatori ne moraju *a priori* trpjeti neravnotežu u interkonekcijskom prometu. Ovisno o njihovoj poslovnoj politici, odnosno fokusu na akviziciju visokovrijednih pretplatnika (*high-end users*), a manje prepaid korisnika koji primaju više poziva nego što upućuju (*low-end users*), povećavat će se njihov interkonekcijski trošak. Snižavanje cijena terminacije većih operatora i uvođenje asimetrije za manje, diskriminira protiv operatora koji imaju balansirane komercijalne strategije usmjerene na sve tipove korisnika. Neprihvatljivo je da regulator subvencionira izbor strategije i poslovnu politiku pojedinog operatora.

Važan argument za simetriju na nivou učinkovitog troška jest da asimetrične cijene mogu stvoriti neučinkovito ponašanje i produktivnu neučinkovitost. **Nagrađivanje operatora asimetričnom cijenom može umanjiti poticaje ulaganja u inovaciju i minimiziranjem troškova.** Na primjer, asimetrija temeljena na datumu ulaska na tržišta ili udjela može odvrati inovaciju i troškovnu učinkovitost od strane operatora koji je kasnije ušao na tržište odnosno manjeg operatora. Kao posljedica, **krajnji korisnici mogu na kraju plaćati veće cijene nego što bi u slučaju troškovno određenih simetričnih cijena.** To je zato što operatori iz čijih mreža započinju pozivi moraju povratiti trošak više cijene terminacije u mrežu operatora s asimetričnom cijenom.

Uzimajući u obzir svrhu regulacije terminacije da spriječi previsoke cijene i negativan utjecaj na krajnjeg korisnika, uvođenje regulatorne mjere koja u isto vrijeme promovira neučinkovitost operatora je kontraproduktivno i potencijalno štetno za tržište.

U dijelu dokumenta koji obrađuje asimetriju Agencija svoju analizu temelji na dokumentu „**ERG (07) 83 Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates**“. U tom dokumentu jasno piše: „*Ekonomski principi preporučuju jedinstvenu i jednoliku cijenu terminacije, određenu prema troškovima hipotetskog učinkovitog operatora.*“

Nadalje, operator Tele2 je u zadnjem tromjesečju 2007. godine dobio dozvolu i za rad na 900 MHz odnosno na frekvenciji gdje su troškovi izgradnje vlastite mreže manji. Međutim, uzevši u obzir prethodno navedeno te činjenicu da je operator Tele2 do dobivanja dodatnih 10 MHz na frekvenciji GSM 900 izgradio veći dio vlastite mreže, Agencija smatra opravdanim operatoru Tele2 omogućiti da na temelju navedenog kriterija može naplaćivati čak i 30% višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu u odnosu na cijenu koju je Agencija odredila operatorima T-Mobile-u i Vipnet-u. Ovdje moramo skrenuti pozornost da je navedeno obrazloženje Agencije paušalno. Kao jedan primjer navest ćemo činjenicu da suvremena tehnička oprema za bazne postaje ima *power boostere* u području GSM1800 MHz. *Power booster* predstavlja dio najmodernije radijske tehnologije koje omogućuje da se smanji razlika u pokrivanju između GSM1800 i GSM900 MHz.

Nadalje, operatori koji su kasnije ušli na tržište imaju prednosti da koriste učinkovitiju i bolju tehnologiju bez troškova migracije (npr. veće centrale), planiraju radio mrežu s boljim razumijevanjem karakteristika terena, te imaju pogodnost nacionalnog roaminga, što se nikako ne smije zaboraviti. Vipnet, na primjer, nikada nije imao mogućnost korištenja usluge nacionalnog roaminga.

Prema dokumentu analize tržišta, Agencija navodi slijedeće: „*Sukladno europskoj praksi, operatori koji su na tržište ušli 3 do 5 godina nakon operatora koji ima najnižu cijenu završavanja (terminacije) poziva u određenoj zemlji u prosjeku ostvaruje mogućnost da u vlastitu mrežu navedenu uslugu naplaćuje po 17% višoj cijeni. Nadalje, operatori koji su na tržište ušli 6 do 11 godina nakon operatora koji ima najnižu cijenu završavanja (terminacije) poziva ostvaruje mogućnost da u vlastitu mrežu navedenu uslugu naplaćuje po u prosjeku 35% višoj cijeni.*

*Sukladno europskoj praksi, operatori koji imaju tržišni udio manji od 10% imaju mogućnost u prosjeku u vlastitu mrežu naplaćivati 47% višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva, a operatori čije se tržišni udio kreće između 10% i 20% imaju mogućnost u vlastitu mrežu naplaćivati u prosjeku 13% višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva“.*

Navedeni prosjeci preuzeti iz dokumenta **ERG (07) 83** rezultat su istraživanja provedenog u siječnju 2007.godine, te ne mogu biti relevantni za 2009. godinu, odnosno ne odražavaju trenutnu Europsku praksu, uzimajući u obzir izrazit trend smanjivanja asimetrije, prirodu asimetrije kao privremene mjere i planove većine nacionalnih regulatora da u što kraćem periodu uvedu simetrične cijene terminacije.

## C. EU BENCHMARK METODA USPOREDIVIH KONKURENTNIH TRŽIŠTA

Agencija je odlučila odrediti terminaciju Vipneta i T-Mobilea kao srednju vrijednost (aritmetičku sredinu) benchmarka zemalja EU iz razloga što je ona u „statističkoj analizi najčešća mjera prosjeka“. Takav arbitrarni benchmark ni u kojem slučaju ne može biti dovoljno sredstvo za određivanje terminacije jer u potpunosti zanemaruje sve relevantne parametre na tržištu: geografiju, gustoću korisnika, tržišni udio pojedinih operatora, volumen prometa, prosječni prihod po korisniku (ARPU), sastav baze korisnika odnosno udio korisnika bez pretplatničkog odnosa (prepaid), izgrađenost mreže, troškove spektra, gospodarsku razvijenost...

Niti jedan od tih parametara nije uzet u obzir prilikom određivanja cijene, nego je odluka donesena **jedino i isključivo** na osnovi statistički najčešće metode iz generičkog benchmarka iz izvješća Cullen International.

Detaljno objašnjenje metoda referentnih vrijednosti zaista usporedivih konkurentnih tržišta EU zemalja nalazi se u nastavku, kako slijedi:

### 1. Ulazni podaci

Izvor podataka:

- HAKOM: dokumenti Analize tržišta
- Wireless Intelligence<sup>14</sup>

Valjanost podataka:

- Podaci uzeti za zadnje razdoblje koje je dostupno u 2008.g. (po mogućnosti Q4)

Parametri prikupljeni s izvora “Wireless Intelligence”:

- Penetracija (*Market Penetration*)
- Ukupni broj korisnika (*Total Connections*)
- Prosječni prihod po korisniku (*ARPU Blended*, dostupni su podaci po kvartalima temeljem kojih je dobiven prosječni iznos)
- Tržišni udjeli po broju korisnika (*Market Share – Connections*, za tri najveća operatora)
- Ukupan broj operatora na tržištu
- EBITDA margina (*EBITDA Margin*, dostupni su podaci po kvartalima temeljem kojih je dobiven prosječni iznos)

---

<sup>14</sup> <https://www.wirelessintelligence.com/Logged/Index.aspx>



## 2. Pristup analizi usporedivih tržišta

Analiza se provodi na način da se prvo eliminiraju tržišta koja po svojim bitnim karakteristikama odstupaju od HR tržišta. U drugom koraku evaluiraju se države koje su prošle eliminacijski dio i dokazuje se usporedivost tih tržišta.

### Kriteriji za eliminaciju

- Po parametru „**Ukupni broj korisnika**“, potrebno je eliminirati države čiji broj korisnika (veličina tržišta utječe na ekonomije razmjera, potencijal razvoja operatora i pridobivanje novih korisnika) značajno odstupa od HR, po kriteriju da broj priključaka odstupa više od 4 puta od broja priključaka u HR, koji za HR iznosi 5.879.600. Sukladno tome parametru eliminacije slijedi:
  - tržišta koja su prevelika: DE, IT, UK, FR, ES, PL, RO, od 27.935.794 do 107.245.500 korisnika.
  - tržište koja su premala: MT, LU, CY, od 386.031 do 1.265.209 korisnika.

Država	EU članica	Ukupan broj priključaka Q4 2008
DE	EU1-15	107.245.500
IT	EU1-15	90.466.659
UK	EU1-15	76.017.230
FR	EU1-15	52.896.677
ES	EU1-15	52.486.800
PL	EU16-25	44.104.175
RO	EU26-27	27.935.794
NL	EU1-15	19.626.000
EL	EU1-15	18.852.233
PT	EU1-15	15.719.700
CZ	EU16-25	13.534.324
BE	EU1-15	11.643.500
SE	EU1-15	11.610.148
HU	EU16-25	11.605.090
BG	EU26-27	10.906.221
AT	EU1-15	10.233.504
FI	EU1-15	7.309.908
DK	EU1-15	6.740.033
<b>HR</b>	<b>EU28</b>	<b>5.879.600</b>
SK	EU16-25	5.729.300
IE	EU1-15	5.469.898
LT	EU16-25	4.895.456
LV	EU16-25	2.316.167
SI	EU16-25	2.012.743
EE	EU16-25	1.618.700
CY	EU16-25	1.265.209
LU	EU1-15	682.709
MT	EU16-25	386.031

2. Po parametru prosjeka **ARPU**, potrebno je eliminirati države čiji ARPU znatno odstupa od ARPU-a korisnika u HR (prosječni prihodi po korisniku mogu ukazivati na brzinu povrata ulaganja operatora i poticaja za daljnja ulaganja, ulazak na tržište novih konkurenata, i najbitnije utjecaja na prihode operatora), po kriteriju da je odstupanje veće od +/-50% od ARPU-a korisnika u HR, koji iznosi 16,83 EUR. Sukladno tome parametru eliminacije slijedi:
- tržišta koja su prevelika: IE, FR, LU, CY, DK, MT, BE, ES, NL, AT, UK, FI, od 26,17 EUR do 42,06 EUR
  - tržišta koja su premala: nijedno.

Država	EU članica	ARPU Blended Q1 2008	ARPU Blended Q2 2008	ARPU Blended Q3 2008	ARPU Blended Q4 2008	ARPU Blended prosjek 2008 / EUR
IE	EU1-15	43,01	41,92	42,22	41,08	42,06
FR	EU1-15	35,63	35,84	36,01	35,60	35,77
LU	EU1-15	32,11	32,18	32,24	32,28	32,20
CY	EU16-25	29,20	29,87	30,53	33,43	30,76
DK	EU1-15	30,83	30,79	30,33	31,06	30,75
MT	EU16-25	28,50	30,20	33,30	-	30,67
BE	EU1-15	31,34	31,12	29,59	29,49	30,39
ES	EU1-15	30,49	30,08	30,32	28,63	29,88
NL	EU1-15	29,20	30,60	29,58	28,99	29,59
AT	EU1-15	27,94	27,95	27,02	27,88	27,70
UK	EU1-15	27,53	27,44	27,61	26,52	27,28
FI	EU1-15	26,47	26,90	25,17	26,15	26,17
SI	EU16-25	23,80	25,28	26,63	25,10	25,20
EL	EU1-15	21,84	22,30	22,78	20,56	21,87
IT	EU1-15	20,51	20,92	20,58	21,04	20,76
CZ	EU16-25	19,97	21,08	21,92	19,74	20,68
SK	EU16-25	19,20	20,24	21,37	21,20	20,50
SE	EU1-15	19,94	21,06	20,00	19,88	20,22
LV	EU16-25	19,31	19,24	19,12	19,18	19,21
PT	EU1-15	19,21	19,24	19,38	17,70	18,88
EE	EU16-25	19,29	20,38	17,95	16,73	18,59
<b>HR</b>	<b>EU28</b>	<b>15,77</b>	<b>16,54</b>	<b>19,48</b>	<b>15,51</b>	<b>16,83</b>
DE	EU1-15	16,57	16,55	16,44	15,66	16,31
HU	EU16-25	15,54	16,49	17,61	15,42	16,27
PL	EU16-25	13,10	14,03	14,49	13,08	13,68
LT	EU16-25	10,50	10,68	10,86	10,20	10,56
BG	EU26-27	9,23	9,51	9,62	9,77	9,53
RO	EU26-27	9,28	9,27	9,17	8,79	9,13

3. Po parametru **broja operatora na tržištu**, potrebno je eliminirati države koje imaju manje od tri, odnosno više od četiri operatora na tržištu. Budući u HR djeluju tri operatora, usporediva tržišta s HR su ona na kojima posluju tri ili najviše četiri operatora. Sukladno tome parametru eliminacije slijedi:

- tržišta s dva operatora: MT
- tržišta s pet operatora: DK, UK, FI, RO
- tržišta sa šest operatora: SE, PL.

Država	EU članica	Ukupno operatora
SE	EU1-15	6
PL	EU16-25	6
DK	EU1-15	5
UK	EU1-15	5
FI	EU1-15	5
RO	EU26-27	5
IE	EU1-15	4
ES	EU1-15	4
AT	EU1-15	4
SI	EU16-25	4
IT	EU1-15	4
LV	EU16-25	4
DE	EU1-15	4
FR	EU1-15	3
LU	EU1-15	3
CY	EU16-25	3
BE	EU1-15	3
NL	EU1-15	3
EL	EU1-15	3
CZ	EU16-25	3
SK	EU16-25	3
PT	EU1-15	3
EE	EU16-25	3
<b>HR</b>	<b>EU28</b>	<b>3</b>
HU	EU16-25	3
LT	EU16-25	3
BG	EU26-27	3
MT	EU16-25	2

Nakon analize eliminacijskih kriterija, eliminirano je 17 zemalja koje su obuhvaćene barem jednim eliminacijskim kriterijem. Prosječna cijena terminacije u tih 17 država iznosi 7,14 €, po izračunu Agencije. Preostale zemlje koje su zadovoljile eliminacijske kriterije su:

1. Grčka – EL
2. Portugal – PT
3. Češka – CZ
4. Mađarska – HU
5. Bugarska – BG
6. Slovačka – SK
7. Litva – LT
8. Latvija – LV
9. Slovenija – SI
10. Estonija - EE.

Definiranih deset zemalja možemo uključiti u procjenu kojom bi trebalo dokazati da su njihova tržišta usporediva sa HR tržištem.

#### Kriteriji za procjenu

##### **1. Penetracija na tržištu**

Prema navedenom kriteriju, HR je sa 132,50% svrstana na 6 mjesto od 11 zemalja. Raspon parametra se kreće od 101,63% do 172,7%.

Država	Penetracija na tržištu, Q4 2008 / %
EL	172,70
PT	148,23
BG	147,97
LT	146,34
CZ	133,17
<b>HR</b>	<b>132,50</b>
EE	122,49
HU	116,96
SK	108,98
LV	102,41
SI	101,63

## 2. Tržišni udio dva najveća operatora

Prema navedenom kriteriju, HR je sa 88,84% svrstana na 4. mjesto od 11 zemalja. Raspon parametra se kreće od 72,09% do 95,34%.

Država	Tržišni udio dva „najjača“ operatora / %
LV	95,34
SK	90,25
SI	90
<b>HR</b>	<b>88,84</b>
BG	87,51
PT	79,93
LT	79,35
CZ	78,91
EE	78,91
HU	77,91
EL	72,09

## 3. EBITDA margina                      prosječna u 2008.

Prema navedenom kriteriju, HR je s 34,955 EUR svrstana na 8. mjesto od 11 zemalja. Raspon parametra se kreće od 30,395 EUR do 50,3275 EUR.

Država	EBITDA margin q1 2008	EBITDA margin q2 2008	EBITDA margin q3 2008	EBITDA margin q4 2008	EBITDA margin prosjek 2008 / %
BG	52,1	51,42	51,36	46,43	50,3275
CZ	50,8	47,59	49,02	43,47	47,72
HU	42,91	45,01	43,34	37,32	42,145
SK	47,66	48,23	46,41	20,13	40,6075
EL	37,55	40,57	43,85	40,3	40,5675
EE	36,35	37,64	38,02	34,24	36,5625
PT	35,69	36,27	38,93	34,67	36,39
<b>HR</b>	<b>33,1</b>	<b>35,66</b>	<b>44,52</b>	<b>26,54</b>	<b>34,955</b>
LV	35,95	35,46	33,22	32,5	34,2825
SI	37,58	34,07	32,57	29,74	33,49
LT	32,91	29,11	31,7	27,86	30,395

Dodatno, možemo usporediti deset država po eliminacijskim kriterijima koji su već ranije primijenjeni:

### 1. Ukupni broj korisnika

Prema navedenom kriteriju, HR je s 5.879.600 svrstana na 6. mjesto od 11 zemalja. Raspon parametra kreće se od 1.618.700 do 18.852.233 korisnika.

Država	Ukupni broj korisnika Q4 2008
EL	18.852.233
PT	15.719.700
CZ	13.534.324
HU	11.605.090
BG	10.906.221
<b>HR</b>	<b>5.879.600</b>
SK	5.729.300
LT	4.895.456
LV	2.316.167
SI	2.012.743
EE	1.618.700

### 2. Prosjek ARPU

Prema navedenom kriteriju, HR je s 16,83 EUR svrstana na 8. mjesto od 11 zemalja. Raspon parametra se kreće od 9,53 EUR do 25,20 EUR.

Ctry	ARPU Blended q1 2008	ARPU Blended q2 2008	ARPU Blended q3 2008	ARPU Blended q4 2008	ARPU Blended prosjek 2008 / EUR
SI	23,80	25,28	26,63	25,10	25,20
EL	21,84	22,30	22,78	20,56	21,87
CZ	19,97	21,08	21,92	19,74	20,68
SK	19,20	20,24	21,37	21,20	20,50
LV	19,31	19,24	19,12	19,18	19,21
PT	19,21	19,24	19,38	17,70	18,88
EE	19,29	20,38	17,95	16,73	18,59
<b>HR</b>	<b>15,77</b>	<b>16,54</b>	<b>19,48</b>	<b>15,51</b>	<b>16,83</b>
HU	15,54	16,49	17,61	15,42	16,27
LT	10,50	10,68	10,86	10,20	10,56
BG	9,23	9,51	9,62	9,77	9,53

### 3. Broj operatora na tržištu

Prema navedenom kriteriju, HR je s 3 operatora jednaka kao i 8 drugih država, dok samo SI i LV imaju 4 operatora.

Država	Ukupno operatora
SI	4
LV	4
EL	3
CZ	3
SK	3
PT	3
EE	3
<b>HR</b>	<b>3</b>
HU	3
LT	3
BG	3

Prema evaluacijskoj analizi, HR tržište je dokazano sumjerljivo tržištima deset promatranih država, te je time dokazana usporedivost navedenih tržišta i potvrđena je eliminacijska analiza. Prosječna cijena terminacije, po izračunu Agencije, u tih 10 država iznosi 8,95 €.

### 3. ZAKLJUČAK:

Znakovito je prikazati da je prosjek cijena terminacije na tržištima deset usporedivih država 8,95 €, dok je trenutna cijena u HR 9,02 € (0,672/7,45, HNB), odnosno odstupanje cijene terminacije poziva HR – 10 usporedivih tržišta je samo 0,78%.

Ovime je također potvrđena **usporedivost navedenih tržišta.**

Sukladno cjelovitoj analizi može se zaključiti da je prema zadnje dostupnim podacima HR tržište usporedivo sa 10 tržišta članica EU, od kojih su samo Portugal i Grčka stare članice EU, dok je 8 preostalih država novijih članica EU.

**U odnosu na cijenu terminacije i analizu benchmarka razvidno je da je trenutna cijena terminacije u HR u skladu s prosjekom cijena koje se primjenjuju na usporedivim tržištima.**

Za usporedbu, na tržištima koja nisu usporediva sa HR tržištem, prosječna cijena iznosi 7,14 €. Kako je trenutna razina cijene terminacije u HR neznatno različita od prosjeka usporedivih tržišta, nameće se zaključak da istu, temeljem obrazložene analize usporedivih tržišta, u danom trenutku ne treba regulirati.

## D. ZAKLJUČAK

Temeljem svega ranije iznijetog i analiziranog slobodni smo zaključiti kako se ne slažemo s definiranim regulatornim mjerama nadzora cijena za Vipnet i T-Mobile.

1. Prijedlog regulatornih mjera nije utemeljen na specifičnim nacionalnim okolnostima, već je predložena cijena terminacije izračunata temeljem prosjeka – aritmetičke sredine cijena usluge završavanja (terminacije) poziva 25 zemalja Europske Unije. Od strane Agencije primjenjena metoda EU25 referentnih vrijednosti (eng. benchmark) nije izrađena na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentnim tržištima, odnosno, zemlje EU25 nisu usporediva konkurentna tržišta. Uklanjanje vanjskih vrijednosti temeljem odgovarajućih statističkih metoda primjenjenih od strane Agencije u metodi EU25 referentnih vrijednosti nije korektno izvršeno, jer se uklanjanje moralo uraditi temeljem uzimanja u obzir isključivo usporedivih konkurentnih tržišta.
2. Izračunata cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže Vipneta i T-Mobile-a neosnovano je definirana na temelju prosjeka zemalja Europske Unije. Ni jedan parametar iz domene gospodarstva, financija ili ekonomske politike ne može Republiku Hrvatsku definirati kao prosječnu zemlju EU, i Agencija nema temelja koristiti metodu aritmetičke sredine ni po jednom parametru analize zemalja EU.
3. Tečaj HRK/EUR 7,1748 HRK koji je primijenjen od strane Agencije u metodi EU25 referentnih vrijednosti nije korektan, s obzirom na činjenicu da je u razdoblju za koje je Agencija uzela prosječnu vrijednost tečaja, isti bio najniži unatrag nekoliko godina. Budući da je cijela analiza tržišta rađena na podacima za 2008. godinu smatramo da je u skladu sa cjelokupnim postupkom bilo, u najmanju ruku nužno koristiti prosječan tečaj za 2008. godinu, a koji iznosi 7,223178 HRK/EUR, a ne uzimati samo prosjek zadnjih šest mjeseci kako je to napravila Agencija. Iako ta razlika u tečaju ne donosi promjene u konačnoj cijeni terminacije, držimo da je realno koristiti prosječan tečaj za cijelu 2008. godinu. Međutim, činjenica je da je visina današnjeg tečaja oko HRK/EUR 7,45, s tendencijom osjetnog rasta koju prognoziraju svi relevantni gospodarstvenici i ekonomski analitičari, što se apsolutno mora uzeti u obzir.
4. Agencija je rješenjem od 26. siječnja 2009. godine definirala novu cijenu terminacije u javne pokretne mreže u iznosu od 0,672 kn/min koja je na snazi od 1. ožujka 2009. godine, temeljem jednostranog zaključka da je prosječna cijena terminacije u EU26 0,558 kn/min, uz obrazloženje da je nova cijena terminacije u javne pokretne mreže određena uzimanjem u obzir stanja na domaćem tržištu elektroničkih komunikacija i gospodarskih interesa operatora, koji se zasigurno do sad nisu promijenili, čak štoviše, isti su se pogoršali.



5. Stvarna prosječna cijena usluga terminacije na usporedivim konkurentim EU tržištima na razini je sadašnje cijene u RH.
6. Prilikom provođenja regulatornih mjera 1. ožujka 2009. godine, Agencija nije definirala ni naglasila ciljeve te regulacije, niti je najavila provođenje temeljite procjene o učinku određene regulatorne mjere.
7. S obzirom da je predložena regulatorna mjera u dokumentu Analize tržišta gotovo identična regulatornoj mjeri od 1. ožujka 2009. godine, jasno je da je nužno prije primjene novih regulatornih mjera istog tipa, analizirati učinke prethodne mjere, kako bi se zajamčila njihova opravdanost i ostvarenje željenog rezultata.
8. Za prikupljanje i uspješnu analizu efekata regulatornih mjera od 1. ožujka 2009. godine neophodno zadržati primjenu tih regulatornih mjera u razdoblju od najmanje godinu dana, te stoga zaključujemo da je za primjenu predloženih regulatornih mjera najraniji rok primjene 1. ožujka 2010. godine, pod dodatnim uvjetom da su učinci prethodnih regulatornih mjera ispunili očekivanja i postigli željene rezultate.
9. Za prikupljanje i uspješnu analizu efekata regulatornih mjera od 1. ožujka 2009. godine, nužno je da Agencija provede detaljnu analizu utjecaja ostalih nezaobilaznih regulatornih mjera (analiza tržišta iznajmljenih vodova, regulatorne mjere smanjenja cijena iznajmljenih vodova i obveze ponude iznajmljenih vodova u Ethernet tehnologiji, osjetno smanjenje jednokratnih troškova usluga izdvojene lokalne petlje, daljnje smanjenje cijena usluga završavanja (terminacije) poziva u javne nepokretne komunikacijske mreže i započinjanja (originacije) poziva iz javnih nepokretnih komunikacijskih mreža).
10. Do trenutka implementacije troškovnog modela, odnosno definiranja metodologije troškovnog računovodstva, nužna je implementacija tzv. glidepath modela postupnog smanjenja cijena usluge terminacije poziva u pokretne javne komunikacijske mreže primjenom metodologije referentnih vrijednosti (eng. benchmark) na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentskim tržištima, kakva je ovdje transparentno prikazana. Postupno snižavanje cijena usluge terminacije trebalo bi biti na godišnjoj razini, u razdoblju kroz tri godine, u kojem bi se cijena terminacije približila cijeni do koje bi se došlo primjenom troškovnog modela.
11. Nejasno je zašto je Agencija odlučila uvesti asimetriju tri godine nakon ulaska trećeg operatora na tržište, iako je preporuka Europske komisije i ERG-a da „terminacija u normalnim okolnostima treba biti simetrična i da asimetrija zahtjeva odgovarajuće i primjereno opravdanje“. Razdoblje primjerene i opravdane asimetrije u RH je proteklo.

12. Prosječna asimetrija mobilne terminacije u zemljama EU u kojima je na snazi, smanjena je s 1,4 € u 2004. na 0,9 € u 2007. Uvođenje asimetrije za Tele2 u iznosu od 0,14 kn (1,9 €) u 2009. predstavlja značajan odmak hrvatskog regulatora od preporuka Europske komisije. Istovremeno, Europska Komisija je utvrdila da zadržavanje više cijene terminacije nije opravdano nakon razdoblja dovoljno dugog da se operator prilagodi tržištu i postane učinkovit. To razdoblje je u RH proteklo.
13. Asimetrija na veleprodajnoj razini samo će dodatno pojačati asimetrične maloprodajne cijene on-net/off-net poziva, s naglaskom na smanjenje broja poziva iz mreža T-Mobile i Vipnet u Tele2 mrežu. Istovremeno, promptne i nezaustavljive će biti reakcije operatora nepokretnih mreža da implementiraju različite maloprodajne cijene za pozive u Tele2 mrežu i za pozive u T-Mobile i Vipnet mreže koje će biti niže, te će i korisnici nepokretnih mreža u manjem omjeru pozivati korisnike Tele2 mreže.
14. Nagrađivanje operatora asimetričnom cijenom može umanjiti poticaje ulaganja u inovaciju, investicije, izgradnju i minimiziranje/optimiziranje troškova poslovanja. Istovremeno, krajnji korisnici će na kraju plaćati veće cijene nego što bi plaćali u slučaju troškovno određenih simetričnih cijena.

## E. ZAHTJEV ZA IZMJENAMA PRIJEDLOGA REGULATORNIH OBVEZA OPERATORIMA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM

Slijedom svega navedenog ovdje, argumentirane analize i zaključaka Vipnet dostavlja zahtjev za izmjenom stavka 23. Poglavlja 10.1.4.1. na način da isti glasi kako slijedi:

„

Sukladno svemu prethodno navedenom, Agencija predlaže provođenje obveze nadzora cijena na sljedeći način i poštujući sljedeća pravila:

1. Operatori sa značajnom tržišnom snagom T-Mobile i Vipnet obvezni su nakon stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, čije su regulatorne obveze sastavni dio, **dana 1. ožujka 2010. godine** implementirati cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu u iznosu od **0,668 kn/min**;
2. Operatori sa značajnom tržišnom snagom T-Mobile i Vipnet obvezni su nove cijene za uslugu završavanja (terminacije) poziva implementirati točno godinu dana nakon što je implementirana cijena navedena pod točkom 1. Navedeni operatori su obvezni 60 dana prije primjene cijena pod točkom 2. provesti postupak provjere cijena završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na temelju najnovijih dostupnih vrijednosti i metodologije **referentnih vrijednosti (eng. benchmark) na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentskim tržištima**;
3. Operatori sa značajnom tržišnom snagom T-Mobile i Vipnet obvezni su, sve do završetka drugog kruga analize tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu i/ili projekta kojim je izrađen troškovni model odnosno definirana metodologija troškovnog računovodstva, svake godine na temelju metodologije **referentnih vrijednosti (eng. benchmark) na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentskim tržištima** implementirati nove cijene za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

„

Slijedom svega navedenog ovdje, argumentirane analize i zaključaka Vipnet dostavlja zahtjev za izmjenom stavka 37. Poglavlja 10.1.4.2. na način da isti glasi kako slijedi:

„

Na temelju svega navedenog u poglavlju 10.1.4.2. ovog dokumenta, Agencija predlaže operatoru Tele2 regulatornu obvezu nadzora cijena na sljedeći način:

1. Operator sa značajnom tržišnom snagom Tele2 obvezan je nakon stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, čije su regulatorne obveze sastavni dio, dana 1. ožujka 2010. godine implementirati cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu u iznosu od 0,668 kn/min. Navedena cijena bit će sastavni dio minimalne ponude uvjeta međupovezivanja koju je operator Tele2, sukladno obvezi transparentnosti, obvezan objaviti;
2. Operator sa značajnom tržišnom snagom Tele2 obvezan je nove cijene za uslugu završavanja (terminacije) poziva implementirati točno godinu dana nakon što je implementirana cijena navedena pod točkom 1. Naveden operator je obvezan 60 dana prije primjene cijena pod točkom 2. provesti postupak provjere cijena završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na temelju najnovijih dostupnih vrijednosti i metodologije referentnih vrijednosti (eng. benchmark) na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentskim tržištima;
3. Operator sa značajnom tržišnom snagom Tele2 obvezan je, sve do završetka drugog kruga analize tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu i/ili projekta kojim je izrađen troškovni model odnosno definirana metodologija troškovnog računovodstva, svake godine na temelju metodologije referentnih vrijednosti (eng. benchmark) na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentskim tržištima implementirati nove cijene za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.