



**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 javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji**  
-    Javna rasprava: komentar i prijedlog izmjena

Poštovani,

Nastavno na otvaranje javne rasprave o Analizi tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, ovim putem VIPnet d.o.o. (dalje u tekstu: Vipnet) dostavlja analizu, komentare i obrazloženja zahtjeva za izmjenama navoda iz predloženog dokumenta Analize tržišta.

Vipnet pozdravlja namjeru Hrvatske agencije za poštu i elektroničke komunikacije (dalje u tekstu: Agencija) da provede analizu tržišta sukladno postojećoj regulatornoj praksi zemalja članica Europske unije, budući isto do danas nije bila praksa u Republici Hrvatskoj. Smatramo da je to važan iskorak na bolje, koji treba stimulirati razvoj domaćeg tržišta i znatno poboljšati regulatorno okruženje u kojem posluju domaći operatori, uz uvažavanje gospodarskih interesa svih sudionika tržišta i općeg gospodarskog stanja u Republici Hrvatskoj.

Naše komentare pokušat ćemo odvojiti prema tematskim područjima u dokumentaciji, ali u prvom redu želimo istaknuti stavove Vipneta u odnosu na zaključke i navode Agencije, te druge činjenice koje smatramo najvažnijima u ovom procesu analize mjerodavnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

## A. SAŽETAK TEMELJNIH PRIMJEDBI I PRIJEDLOGA IZMJENA

Kratak komentar analiziranog dokumenta s naglaskom na najbitnije elemente, od strane Vipneta bi bio sljedeći:

1. Analiza tržišta je provedena na način koji u nedovoljnoj mjeri cijeni problematiku stanja na domaćem tržištu i definirani zakonski okvir.
2. Metodologija za izračun cijena koja je primijenjena je netransparentna i manjkava, te je nedovoljno kvalitetno obrazloženo zašto je baš takva metodologija mjerodavna.
3. Proglašavanje alternativnih operatora kao operatora sa značajnom tržišnom snagom te nametanje regulatornih mjera istima nije utemeljeno u zaključcima koji se prezentiraju kroz dokument.
4. Nedostaje analitički prikaz ciljeva predložene regulacije i procjena utjecaja kojeg će predložene mjere imati na tržište.
5. Cijene lokalne i regionalne terminacije koje Agencija namjerava primijeniti na tvrtku Hrvatske telekomunikacije d.d. (dalje u tekstu: HT), trebaju se smanjiti na razinu 75% predloženih iznosa, dok se cijena nacionalne terminacije treba smanjiti na razinu 60% predloženog iznosa kao što je prikazano u tablici:

	Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a / Kn/min		
	LOKALNO terminiranje	REGIONALNO terminiranje	NACIONALNO terminiranje
vrijeme jakog prometa 07-19 sati	0,036	0,050	0,078
vrijeme slabog prometa 19-07 sati, nedjeljom i praznikom	0,018	0,025	0,039

Prikaz 1. Cijene terminacije HT-a koje predlaže Vipnet

Ove zaključke, kao i ostale elemente analize tržišta Vipnet razlaže u daljnjem tekstu.

## B. DETALJNA ANALIZA DOKUMENTA ANALIZE TRŽIŠTA

### B.1. Komentari na tekst Odluke

U stavku II. navedene su regulatorne obveze društvu HT-Hrvatske telekomunikacije d.d. Predlažemo kao obveze dodati izrijekom, i **troškovnu usmjerenost cijena sukladno čl 62. st. 1. Zakona o elektroničkim komunikacijama NN 73/2008** (dalje u tekstu: Zakon), te **zabranu međusobnog subvencioniranja usluga.**

U stavku IV. navedeno je da je sastavni dio odluke dokument u kojem se opisuje analiza tržišta. Vipnet smatra da je nepotrebno dodavati cijeli dokument kao sastavni dio odluke jer je predviđeno da isti sadrži i komentare operatora, zatim neke druge elemente koji nisu relevantni za regulatorne mjere i njihovo provođenje. Vipnet predlaže da se na temelju dokumenta koji je otvoren za javnu raspravu i zaprimljenih komentara zainteresiranih strana, od strane Agencije donese pročišćeni tekst vezan samo uz regulatorne obveze i način provođenja istih.

### B.2. Komentari na dokument „Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji“ – po poglavljima

#### 1. Sažeti pregled dokumenta (eng. Executive summary)

Nastavno na navod da Agencija osigurava uvjete za efikasno tržišno natjecanje i omogućava jednake uvjete za sve operatore, smatramo da je potrebno **opisati na koji točno način Agencija ispunjava ove svoje obveze**, kakva je bila dosadašnja praksa i koji su rezultati postignuti, odnosno kako je tekao razvoj tržišta i tržišni procesi u kojima je Agencija sudjelovala donošenjem prethodnih regulatornih odluka.

Agencija navodi da je osnovni cilj postupka analize tržišta utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje. Vipnet moli za pojašnjenje, na koji način se na tržištima koja su predmet analize, a to su pojedinačne mreže svakog operatora, može utvrditi da li ima ili nema tržišnog natjecanja, s obzirom da je nemoguće da na tako definiranim tržištima djeluje više operatora istovremeno, i da bi prema tom kriteriju automatizmom svi operatori koji posjeduju mrežu trebali imati znatniju tržišnu snagu.

Vezano za devet mjerodavnih tržišta koja su identificirana, zanima nas prema kojoj osnovi su ista utvrđena, odnosno na koji način su identificirani operatori koji posjeduju vlastite mreže, da li je to temeljem dozvola, tehničkih pregleda, stručnih nadzora, periodičkih izvješća ili sl.

**Vezano za inofrmaciju da je Agencija zatražila mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje u tekstu: AZTN), izražavamo žaljenje što isto mišljenje nije ranije pribavljeno i što isto već sada nije sastavni dio dokumenta kako bi isto također bilo otvoreno za javnu raspravu.**

## 2. Uvod

Navodi se da će Agencija zajedno i u suradnji s AZTN ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na tom tržištu, međutim to nije razvidno iz dokumenta u kojem je prije nego što je poznato mišljenje AZTN-a, Agencija već donijela stav o djelotvornosti tržišnog natjecanja i definirala operatore kojima se nameću regulatorne obveze. Vipnet smatra da je donošenje takvih ocjena preuranjeno iz razloga što nije poznato kakav je stav AZTN-a po navedenim pitanjima. Također, nije jasno određeno **da li će zainteresirane strane dobiti mogućnost davanja komentara i na mišljenje AZTN-a, u ovom postupku, a prije donošenja konačne odluke Agencije.**

## 4. Nepokretne mreže i međupovezivanje u Republici Hrvatskoj

Kako se navodi, tvrtka **B.net Hrvatska d.o.o. pruža javno dostupnu telefonsku uslugu** (kao maloprodajnu uslugu) kao daljnju prodaju (preprodaju). S obzirom da javnosti nisu poznati detalji i pravno regulatorni okvir za pružanje usluga u navedenom modelu, kao i tehnički detalji vezano uz tehničku realizaciju iste, a budući da je nesporno da B.net u svojem vlasništvu posjeduje pristupnu mrežu prema svojim korisnicima, držimo potrebnim da se u pregledu tog tržišta detaljnije od strane Agencije opiše i prezentira navedeni poslovni model, i obrade **razlozi koji dovode do isključivanja tog poslovnog modela iz ove analize tržišta terminacije poziva.**

## 5. Određivanje mjerodavnog tržišta

Agencija navodi da je usluga za vlastite potrebe (eng. Self supply) prodana maloprodajnom dijelu istog operatora. Vipnet smatra da je potrebno objasniti na što se konkretno misli u realnoj situaciji na domaćem tržištu, budući da kod HT-a, kao dominantnog operatora u Republici Hrvatskoj ne postoji trgovački odnos između veleprodajne i maloprodajne razine, pa samim time nisu poznate cijene pod kojima se ista usluga interno prodaje.

U Tablici 3. se navode maloprodajne cijene određenih vrsta poziva, zajedno s navodima o odnosima cijena između pokretne i nepokretne mreže u daljnjem tekstu. Vipnet smatra da je ovakvo prezentiranje podataka paušalno i nepotkrijepljeno odgovarajućim izvorima podataka. Ukoliko to nije točno, Agencija je očito imala na raspolaganju neke modele kretanja maloprodajnih cijena, u kojem slučaju izražavamo žaljenje što **nije detaljnije prezentiran i iskorišten odnos maloprodajnih i veleprodajnih cijena koje su relevantne za predmetnu analizu jer je očit zaključak da su maloprodajno i veleprodajno tržište u smislu ove analize usko povezana.**

## 6. Analiza mjerodavnog tržišta

Vipnet konstatira da se u dijelu u kojem se definira cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta, samo šturo navodi da će Agencija ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom tržištu. **Analiza tržišta sama po sebi mora biti motivirana realizacijom regulatornih načela i ciljeva iz čl. 5. Zakona, te Agencija kroz analizu mora navesti koje**

**konkretne ciljeve želi postići**, jer inače analiza tržišta postaje sama sebi smisao, što ne bi trebalo biti tako.

**Bez analize realizacije i plana realizacije regulatornih načela, ne može se ocijeniti učinak nametnutih regulatornih mjera, niti poboljšati rezultate provedene regulacije tržišta.**

Na žalost, **može se zaključiti da Agencija ovom analizom tržišta ne postiže niti jedan zacrtani regulatorni cilj, osim što spušta cijene veleprodajnih usluga sukladno stanju u europskim zemljama, što samo po sebi nije cilj koji je predviđen Zakonom.**

Isto tako, Agencija **nije navela da li su rezultati analize pokazali da je tržišno natjecanje djelotvorno ili ne**, odnosno iz dokumenta se može zaključiti da je situacija na tržištu zadovoljavajuća pa se propisane mjere razmatraju zapravo kao preventiva mogućim neželjenim situacijama, ukoliko bi do njih došlo. Vipnet smatra da na tržištu u datom trenutku postoje bitni problemi i ponašanja koja ne pridonose razvoju tržišnog natjecanja u interesu korisnika usluga, ali na žalost ti problemi nisu uvršteni i razrađeni u okviru dokumenta, niti su za eliminaciju istih predviđena efikasna rješenja.

Kako je ranije navedeno, kao primarni kriterij za određivanje tržišne snage, Agencija cijeni tržišni udio, zatim nedostatak protutežne kupovne moći i ekonomije razmjera. Iako su Zakonom definirani i ostali mogući kriteriji koje treba ocjenjivati i analizirati prilikom donošenja ovako kompleksne odluke, Agencija iste nije obradila. Takav pristup može dovesti do zaključka da je rezultat analize unaprijed bio zacrtan, a da je metodologija tome prilagođena, umjesto da je naglasak stavljen na metodologiju iz koje bi onda proizašao rezultat (određivanje operatora sa znatnijom tržišnom snagom i regulatornih mjera).

Agencija po našem mišljenju prezentira relevantne podatke, koji dokazuju da je primarni uzrok nesrazmjera snage operatora, broj njihovih korisnika, odnosno mali broj ostvarenih izdvojenih lokalnih petlji od strane alternativnih operatora.

**Podaci o tržišnim udjelima operatora po ukupnom broju terminiranih minuta (HT-ostali operatori) također govore o nesrazmjeru i izrazitoj dominaciji jednog operatora. Zanimljivo bi bilo dobiti informaciju u kojem odnosu je isti pokazatelj u ostalim zemljama članicama EU, iz kojeg bi se također moglo doći do usporedbe i ocjene o primjeni regulatornih mjera na pojedine operatore na domaćem tržištu.**

Vipnet drži da je bitan element koji utječe na ocjenu „net payer“ operatora, odredba postojećih ugovora (pretpostavka je da su svi ugovori sklopljeni po jednakim bitnim uvjetima) da je cijena koju za terminaciju u mreže alternativnih operatora plaća HT, simetrična cijeni koju plaćaju alternativni operatori. **Uklanjanje obveze simetričnih cijena u ranoj fazi komercijalnog pružanja usluga alternativnih operatora moglo je imati izraziti pozitivni utjecaj na početni razvoj alternativnih operatora, te je današnje stanje na tržištu uvelike moglo biti drugačije.**

Agencija navodi da je tržište završavanja poziva specifično i posebno za svakog operatora, i da je Agencija u nastavku poduzela temeljitu i sveobuhvatnu analizu gospodarskih karakteristika mjerodavnog tržišta prije donošenja konačnog zaključka. **Od sveobuhvatne analize, na žalost, obrađeno je samo postojanje protutežne kupovne moći i ekonomije razmjera. Vipnet smatra da na temelju samo tri kriterija Agencija nije mogla donijeti**

ispravnu odluku o postojanju operatora sa znatnijom tržišnom snagom, posebice s obzirom na zaključke kako kod alternativnih operatora ne postoji ni jedno od navedenih dva elementa, a usprkos tome što je udio na tržištu svakog od njih 100%. Međutim sama definicija tržišta i modalitet funkcioniranja tržišta trenutno je takav da kriterij tržišnog udjela nikako ne bi smio biti presudan.

Vipnet smatra da je **prosudba Agencije da je ostale operatore potrebno regulirati kako bi se pogodovalo njihovoj tržišnoj moći na mjerodavnom tržištu, neopravdana**. Iako je isto moguće, **Agencija nije ni u kojem smislu prezentirala na koji bi način na ostale operatore mogla utjecati npr. odluka Agencije da se njihove cijene ne reguliraju**. Vipnet smatra da je takva mogućnost trebala biti razmotrena s posebnom pažnjom s obzirom na sve prije iznesene ocjene o dominaciji jednog operatora. Drugim riječima, Vipnet je mišljenja da je **primarna ideja trebala biti regulacija onih subjekata koji se nalaze u dominantnom položaju i zloupotrebljavaju svoj dominantni položaj, a da se subjekti koji nisu u toj poziciji, niti mogu provoditi bilo kakve zlouporabe, moraju osloboditi bilo kakve regulacije cijena**.

Vipnet smatra da je **stajalište Agencije kao nadležnog regulatornog tijela o procjeni postojanja operatora sa znatnijom tržišnom snagom neutemeljeno i kontradiktorno iznesenim zaključcima i činjenicama, odnosno da je jedini operator koji se nalazi u poziciji znatnije tržišne snage tvrtka HT**.

Vipnet je posebno nezadovoljan s ocjenom Agencije da ostalih 8 operatrorra uživa **gospodarski položaj koji im omogućuje da se u značajnoj mjeri ponašaju neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima**. Ne nalazimo da bi alternativni operatori mogli, na primjer, u slučaju pada maloprodajnih cijena konkurencije, zadržati vlastite cijene na nekoj višoj razini i tako negativno utjecati na korisnike usluga.

## 7. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja

Vipnet je suglasan s ocjenom da se regulatorne mjere moraju opravdati s obzirom na ciljeve regulacije iz Zakona, međutim, ponavljamo da utjecaj predloženih mjera na ciljeve regulacije nije obrađen. Stoga ovaj vrijedan zaključak Agencije koji proizlazi iz Zakona, na žalost ničime nije potkrijepljen.

Jedna od bitnih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koja se navodi je ponašanje usmjereno na izbacivanje postojećih konkurenata s tržišta, sprječavanje ulaska na tržište i postupanje suprotno interesima krajnjih. Ukoliko tržište gledamo šire, kao tržište u nepokretnim mrežama koje Agencija naziva teoretsko tržište, a s obzirom na poznate poteškoće u funkcioniranju pojedinih operatora koje se mogu saznati i iz medija, evidentno je da je stanje na tržištu u fazi u kojoj se može govoriti o realnim izgledima za izbacivanje/nestanak pojedinih sudionika na tržištu. Budući su i takvi operatori po zaključcima Agencije podložni regulaciji, ne može se sasvim utvrditi što je Agenciju navelo na zaključak da se i oni moraju regulirati.

Iako se slažemo sa zaključkom da je problematika na tržištu u određenoj mjeri uzrokovana i **strukturnim i regulatornim preprekama**, suprotno intenciji Agencije, **iste nisu identificirane i razmatrane u potrebnoj mjeri, kako bi se iste u uklonile i time potakla djelotvornost tržišnog natjecanja**.

U dijelu u kojem Agencija opisuje uzročno posljedičnu dimenziju prepreka razvoju tržišnog natjecanja, nalazimo vrlo dobro identificirane prepreke za koje smatramo da su trebale biti detaljnije obrađene i koje su realno moguće na domaćem tržištu. No na žalost u dokumentu ne nalazimo konkretne mjere koje Agencija planira implementirati kako do istog zaista i ne bi došlo.

S druge strane, u pregledu prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje se pojavljuju u europskoj praksi, s kojima se i Agencija djelomično bavi kroz cijeli dokument (posebice oko mogućnosti povećanja cijena), Vipnet smatra da ne postoji realna mogućnost da se u datim okolnostima na tržištu iste pojave u bitnoj mjeri koja bi opravdala regulaciju, iz razloga što mijenjanje cijena naviše unutar postojećih ugovora o međusobnom povezivanju nije moguće jednostranim potezima ugovorne strane, a istovremeno je i **otvoreno tržište tranzitiranja prometa čime se mogu „zaobići“ nerealno visoke cijene terminacije.**

**Vipnet zaključuje da je Agencija trebala na temelju vlastitih iskustava i konkretnih situacija na tržištu, te vođenih sporova, ocijeniti koje su prepreke na tržištu zaista realne i temeljem toga formirati regulatorne mjere kako bi se u budućnosti izbjegle prepreke razvoju tržišta.**

Kako je već ranije konstatirano, specifičnosti tržišta terminacije poziva u pojedinu mrežu su znatne, te se analiza tog tržišta u većem dijelu oslanja na efekte koji su mjerljivi na ostalim tržištima, posebice maloprodajno tržište usluga u nepokretnim mrežama. Sukladno tome sama nesporna činjenica da je u pojedinom tržištu, tržišni udio svakog operatora 100% ne smije biti presudna kod ocjenjivanja dominantnog položaja, već ista mora biti potisnuta da bi se na osnovu drugih kriterija prosudilo o stvarnoj tržišnoj snazi pojedinog operatora.

Vipnet podržava zaključak Agencije da bi u odsustvu regulacije, HT mogao postavljanjem previsokih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, utjecati na ostale operatore čime bi HT direktno utjecao na povećanje troškova ostalih operatora, njihovu konkurentnost na maloprodajnoj razini i na interes krajnjih korisnika koji bi bio ugrožen zbog spomenutog povećanja maloprodajnih cijena. U nastavku se također zaključuje da ostali operatori, iako mogu pokušati povisiti cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, ne mogu u potpunosti iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage na predmetnom tržištu budući da imaju lošu pregovaračku poziciju koja proizlazi iz nedostatka protutežne kupovne moći, te u toj situaciji nisu u istom položaju kao HT.

Navedeno Vipnet smatra **vrlo ozbiljnim razlogom da se ostali operatori izuzmu iz regulacije cijena terminacije.**

Vezano za diskriminaciju na cjenovnoj osnovi Agencija opisuje model u kojem veleprodajni dio nekog operatora nudi svom maloprodajnom dijelu različite cijene u odnosu na druge konkurente. Vipnet smatra da je takva situacija zaista moguća ali nije provediva u slučaju postojanja vertikalno integriranog operatora kao iste pravne osobe. Vipnet smatra da je u takvim uvjetima gotovo nemoguće provjeriti takvo ponašanje, te da je za isto potrebna primjena drugih regulatornih mehanizama.

Vipnet smatra izuzetno lošom procjenu Agencije da bi na tržištu moglo doći do uskraćivanja međupovezivanja od strane HT-a s obzirom da Vipnet smatra da postoje potpisani ugovori u kojima su jasno definirani razlozi za uskraćivanje usluga i koji ne

predviđaju raskid ugovora iz neopravdanih razloga. Daljnu problematiku raskida ugovora od strane ostalih operatora, posebno prema novim operatorima moguće je riješiti nametanjem obveze pristupa mreži i realizacijom međupovezivanja, kako je i predviđeno. Međutim, u cjelokupnom okviru nije razvidno kakav utjecaj na isto ima mjera regulacije cijene ostalih operatora.

## **8. Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom**

Vipnet smatra da je nejasno kada bi i kako, Agencija odredila dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razločnosti i pravodobnosti, te da je Agencija trebala barem okvirno pojasniti na što se navedena načela odnose, u prvom redu kroz primjere iz domaće prakse, ili iz europskih zemalja.

Vipnet smatra da je vrlo malo vjerojatna bojazan Agencije da na tržištu dođe do uskraćivanja međupovezivanja prema i s eventualnim novim operatorima.

Vezano uz obvezu nediskriminacije, smatramo da je trebalo u više detalja opisati što znači jednaki uvjeti u istovjetnim okolnostima, s obzirom da je opis u futnoti vrlo oskudan. Posebno je važno dobiti mišljenje Agencije što znači uvijet cijene u jednakim uvjetima, da li to obuhvaća i davanje količinskih popusta ili se radi o istoj jediničnoj cijeni u svim uvjetima. S obzorm da je ova odredba dosta bitna, Agencija je trebala dati više informacija što spada u okvir dozvoljenog ponašanja vezano uz obvezu nediskriminacije.

Iz teksta se može zaključiti da bi propisivanje regulatornih mjera dovelo do situacije kada bi HT imao iste uvjete međusobnog povezivanja za sve ostale operatore, a ostali operatori bi također imali iste uvjete međusobnog povezivanja prema svim ostalim operatorima gdje bi razlika u odnosu na HT bila razina asimetrije. Ukratko, sve cijene bi bile predregulirane od strane Agencije. Iako takva situacija teoretski može biti najpovoljnija za tržište, smatramo da je trebalo razložiti zašto je tome tako, odnosno argumetirati zašto situacija kada bi npr. bila regulirana samo cijena HT-a, ne bi imalo bolje efekte na ukupno tržište. Ili eventualno, situacija kada bi dva operatora između sebe htjela implementirati alternativni model plaćanja, ili drugu vrstu međusobnog povezivanja koja ne podrazumijeva naplatu terminacijske cijene.

Još jednom napominjemo, da nije prihvatljivo objašnjenje da bi bez regulacije došlo do poremećaja tržišta jer su Agenciji na raspolaganju i druge mjere kojima može kontrolirati tržišne procese i međusobne odnose operatora.

**Vezano za propisivanje obveze minimalne ponude, nije razvidno koja je njena svrha, budući da se mjera nadzora cijena donosi u odluci Agencije, a Agencija ima pravo nadzirati sklopljene ugovore o međusobnom povezivanju i uvjete pod koje spadaju i cijene. Obveza objave minimalne ponude predstavlja nepotrebno administrativno opterećenje i ne unosi dodatnu vrijednost za tržište, posebno u situaciji kada su međusobna povezivanja ostvarena, a ulazak na tržište novih operatora je u uvjetima općeg situacije, malo vjerojatan.**

Kako smo i ranije naveli, za promatranje uspjeha tržišta bitno je promatrati širu sliku, od samog tržišta terminacije, te u tom smislu smatramo bitnim namjeru Agencije da odredi



obvezu HT-u, da utvrdi cijene i uvjete za pristupne vodove, koje Agencija može u posebnom postupku regulirati. **Vipnet poziva Agenciju da u najkraćem mogućem roku pristupi analizi tržišta iznajmljenih vodova (TDM i Ethernet) kako bi se alternativnim operatorima omogućio brži pristup osnovnoj infrastrukturi i krajnjim korisnicima.**

Podržavamo stav Agencije da standardna ponuda ne smije sadržavati diskriminacijske odredbe protivno regulatornim obvezama koje su određene. Međutim, mehanizam za eliminaciju takvih odredbi je nedorečen, a opravdano izražavamo bojazan u njegovu efikasnost. Naime, do sada su postupci izmjena standardnih ponuda bili dugotrajni i tromi, a rezultati su bili netransparentno prezentirani (npr. Agencija je donijela rješenje gdje mijenja pojedine dijelove, pa je operator objavljivao pročišćeni tekst, pa se gubio trag o zadnjoj verziji kroz čudno označavanje pojedinih verzija i sl.). Takav način rada je neprimjeren i potrebno ga je odmah izmijeniti a u prvom redu ubrzati.

Nadalje, vezano uz standardne ponude, nije sasvim jasno kako će se pristupiti objavi standardne ponude nakon što se donese odluka o analizi tržišta i određivanju regulatornih mjera, **da li će čitav proces promjena cijena biti determiniran objavom standardne ponude ili će se regulatorne mjere primjenjivati odmah nakon objave odluke.**

Vipnet smatra potrebnim pojasniti tekst koji definira da se obveza objave standardne ponude odnosi na sva tržišta međupovezivanja na kojima operator ima značajnu tržišnu snagu i na kojima mu je određena ova regulatorna obveza. U tekstu je nejasno na kojim sve tržištima međupovezivanja operator može imati značajnu tržišnu snagu, budući ne postoji definicija pojma ukupnog tržišta međupovezivanja koje obuhvaća neka druga tržišta. Ukoliko se misli na druga tržišta iz mjerodavne europske preporuke, logično bi bilo da se onda uz svako analizirano tržište navodi ima li operator obvezu objave standardne ponude ili nema, umjesto da se to načelno iskazuje u ovom dokumentu.

**S obzirom rokove za objavu standardne ponude HT-a, smatramo da su isti neprimjereni jer standardna ponuda već postoji i može se izmijeniti u znatnije kraćem roku, te stoga predlažemo da taj rok bude 15 dana. Obrazloženje Agencije vezano za *billing* sustav HT-a smatramo nedostatnim, jer se problem promjene modela obračuna usluge terminacije poziva može jednostavno realizirati na način da se u postojećem modelu obračuna za stavku uspostave poziva primijeni tarifa 0,00 kn. Vipnet ne može prihvatiti da bi se zbog navedenog, primjena smanjenja cijene terminacije HT-a bila odgođena za 60 dana od objave odluke Agencije o analizi tržišta.**

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

U uvodnom dijelu ovog odjeljka, spominje se da Agencija može, u skladu sa Zakonom, odrediti obvezu troškovne usmjerenosti, međutim nije razvidno kako je takva obveza zaista nametnuta tvrtki HT budući se ista eksplicitno ne spominje u prijedlogu teksta odluke koju će Agencija donositi, što smo komentirali ranije.

Vipnet podržava stav Agencije da će osigurati usmjerenost regulatornih mjera na promicanje djelotvornosti i održivog tržišnog natjecanja, te ostvarivanje najvećih pogodnosti za krajnje korisnike.

Uz to sporno je jedino kako će se uzimati u obzir i cijene dostupne na usporedivim konkurentnim tržištima. Ukoliko se to odnosi na primjenu cijena terminacije u europskim zemljama, uz isto moramo izraziti određene rezerve jer **ne postoji objašnjenje zašto se u daljnjoj analizi, cijena na domaćem tržištu određuje baš kao aritmetička sredina europskog mjerila.**

U vrlo bitnom dijelu dokumenta, šturo se opisuju vrlo bitni postupci, prava i obveze operatora vezano za obvezu dokazivanja cijena, mogućnost povrata ulaganja, primjenjivu metodologiju za izmjenu cijena. Posebno smo zabrinuti kako je Agencija zamislila da se provodi postupak kada Agencija traži od operatora izmjenu cijena, prema potrebi. Kako ćemo znati da postoji takva potreba, da li je moguće da se potreba utvrdi izvan redovnog postupka analize tržišta, da li je moguće prikazati objektivne parametre koji trebaju biti zadovoljeni, da li se misli na postupke rješavanja sporova, ili jednostavno Agencija može *ad hoc*, otvoriti postupak temeljem svojih saznanja i mijenjati cijene usluga. Hoće li se u takvom postupku osigurati pravo očitovanja zainteresiranoj strani na nacrt odluke, da li se planira javna rasprava, budući svaka regulacija cijena ima značajan utecaj na tržište, itd. Sva ova pitanja su i dalje otvorena i njihovo jednostrano tumačenje unosi znatnu pravnu i poslovnu sigurnost operatorima koji bi bili predmet takvih postupaka.

Uz opis izvora, pretpostavki i metoda koje je Agencija koristila u procesu izračuna cijene usluge terminacije poziva, smatramo nužnim da se navedu originalni početni podaci iz tih izvora, te svi relevantni podaci koje je Agencija koristila u postupku kalkulacije cijena koje su prikazane u Tablicama 5. i 6.

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. Budući je dokument vrlo opsežan, smatramo da je u cilju transparentnosti tog njegovog najvažnijeg dijela bilo potrebno dodati još nekoliko stranica s izvornim vrijednostima pokazatelja i da bi to doprinijelo u značajnoj mjeri vrijednosti dokumenta. Također, bi se na taj način mogla provesti naknadna analiza u slučaju da se bilo koji od ulaznih podataka izmijeni tijekom vremena.

Nadalje, vrlo je vjerojatno da su u tijeku provođenja ovog postupka objavljeni novi podaci koji prema nevedenim izvorima koji zasigurno u većoj ili manjoj mjeri mogu utjecati na izračun cijene terminacije kroz metodologiju koja je prezentirana. Prema tome, bilo bi opravdano i pravično da se s obzirom na takve mogućnosti sama cijena definira neposredno prije donošenja odluke o regulaciji cijene, a ne na temelju podataka koji će u trenutku primjene biti zastarjeli moguće i za godinu dana. Sukladno tome, u dokumentu koji se nalazi na javnoj raspravi bi trebala samo biti određena metoda tj. model, a konkretne vrijednosti za „punjenje“ modela bi bile one koje su u datom trenutku najsvežije. Svakako time ne želimo reći da cijena treba biti temeljena isključivo prema metodi kvartila i aritmetičke sredine, nego da bi se u definiranju cijena uz pomoć EU mjerila/benchmarka u obzir uzimaju najsvežiji podaci.

Vrlo bitnom smatramo poruku Agencije iz futnote broj 48, u kojoj se navodi da je relevantnost/opravanost usporednih podataka ključ kvalitetnog provođenja metode referentnih vrijednosti za određivanje cijena. Uz to bi naš komentar bio u obliku pitanja, **koliko je opravdano i gdje je obrazloženo da je cijena opravdano koristiti prosjek svih EU**

**zemalja (uz statističko izuzimanje nekih vrijednosti) za određivanje cijene na domaćim tržištima, posebno radi napomene Agencije da se radi o usporedivim konkurentskim tržištima.**

Vipnet sa žaljenjem konstatira da je u potpunosti izostavljeno obrazloženje opravdanosti i relevantnosti podataka koje je Agencija uzela u obzir prilikom izračuna cijena terminacije poziva.

Vežano uz Tablicu 5. i 6. smatramo da su prezentirani podaci netransparentno izračunati i da nedostaje kompletan prikaz izvornih vrijednosti i sve formule po kojima je vršen izračun. Vipnet je pokušao vlastitim izračunom na temelju podataka iz istog izvora dobiti vrijednosti koje je Agencija prikazala u tablici 5. i 6. ali to nam nije uspjelo za neke od iskazanih vrijednosti. Ovime želimo naglasiti važnost potrebe da Agencija prikaže kompletnu metodologiju izračuna za svaku pojedinu zemlju, što bi znatno uvećalo kvalitetu samog dokumenta.

Nadalje smatramo da je bilo potrebno;

- I za zemlje koje su izostavljene odrediti određene cijene jer su to cijene koje su primjenjive na tim tržištima,
- Detaljnije analizirati utjecaj vremena slabog i jakog prometa na prosječnu cijenu za svaku zemlju (npr. prikazati rezultat koji bi se dobio da su cijene za pojedinu zemlju izračunate na temelju stvarne raspodjele prometa koja postoji u Republici Hrvatskoj, ili da su implementirani težinski faktori ovisno o trajanju vremena jake/slabe/noćne/vikend tarife za svaku zemlju sukladno točnim razdobljima primjene konkretne tarife),
- Prikazati izračun za, kako je Agencija navela, usporediva konkurentna tržišta a ne sva tržišta zemalja EU,
- Analizirati trendove smanjivanja cijena u EU u usporedbi sa Republikom Hrvatskom,
- Analizirati odvojeno cijene koje su utvrđene temeljem troškovnog modela i stope povrata ulaganja, koje zajedno čine konačnu cijenu terminacije,
- Sagledati u kojim su odnosima cijene lokalne/regionalne/nacionalne terminacije u EU, te takve podatke primijeniti za korekciju domaćih cijena,
- Analizirati kakav je udio veleprodajnih cijena u maloprodajnim cijenama, te primijeniti saznanja kao korektivni faktor.
- Utvrditi posebnosti stanja tržišta u Republici Hrvatskoj u odnosu na ostala tržišta, te evaluirati utjecaj tih posebnosti na konačnu razinu cijene.

Detaljnije primjere vezano uz analizu cijena terminacije u europskim zemljama, prikazujemo u Dodatku 1. ovog dokumenta.

Temeljem izračuna po metodi koju predlaže Agencija, ispada da bi cijene dominantnog operatora HT, u Republici Hrvatskoj bile u gornjem dijelu cijena dominantnih operatora u Europskim zemljama. Konkretno, za lokalnu terminaciju HT bi imao cijenu koja je manja od cijene u 11 država, a veća od cijene u čak 15 država, dok bi za regionalnu terminaciju HT imao cijenu koja je manja od cijene u 12 država, istovremeno je veća od cijene u čak 14 država.

Drugim riječima, ako bi cijene HT-a željeli statistički smjestiti na sredinu vrijednosti u promatranim europskim zemljama (*median* vrijednost koju je Agencija izračunala), stanje bi bilo sljedeće:

	Srednja - <i>mean</i> vrijednost	Median vrijednost	Razlika	
<i>Lokalna terminacija</i>	0,556 €c	0,5343 €c	0,0322 €c	4,30%
<i>Regionalna terminacija</i>	0,78 €c	0,7458 €c	0,0217 €c	4,10%

Prikaz 2. Odnos *median* i *mean* vrijednosti iz analize Agencije

Vipnet smatra da su gore navedene činjenice zabrinjavajuće i da Agencija nije dala odgovarajuće objašnjenje zašto je tome tako i zašto bi baš takva metoda određivanja cijena najviše koristila razvoju domaćeg tržišta. Stoga Vipnet smatra da je metoda kakva je predložena u osnovi relevantna, ali konačno ne bi smjela biti odlučujuća u određivanju cijena na domaćem tržištu, već bi trebala služiti samo kao orijentir i korektivni pokazatelj za cijene koja bi Agencija trebala odrediti vodeći prvenstveno računa o stanju domaćeg tržišta, postojećoj razni cijena, i stvarnim preprekama koje postoje u djelotvornom funkcioniranju tržišta.

Vipnet smatra da cijene dominantnog operatora u Republici Hrvatskoj ne bi smjele biti više od cijena u zemljama koje su po svim tržišnim pokazateljima naprednije od tržišta nepokretnih mreža u Republici Hrvatskoj (npr. Italija, Velika Britanija, Njemačka), niti niže od nekih drugih zemalja (npr. Malta). Svakako bi bilo najmjerodavnije utvrditi koja su usporediva tržišta s tržištem u Republici Hrvatskoj, kako bi se moglo realnije procijeniti koje zemlje uzeti u obzir prilikom samog izračuna.

Sljedeći zaključak koji se nameće je da je raspon cijena u europskim zemljama okvirno 7 puta i da je disperzija cijena terminacije znatna, odnosno da teško može utvrditi neko pravilo u formiranju cijena, iz čega se nameće zaključak da se u svakoj zemlji uvažavaju specifične okolnosti tržišta i ukupnog gospodarskog stanja, te iz toga slijedi velika raznovrsnost cijena.

Ako promatramo podjelu s obzirom na starije i novije članice EU, dobivamo sljedeće podatke:

	EU15	EU12
<i>Lokalna terminacija</i>	0,446 €c	0,767 €c
<i>Regionalna terminacija</i>	0,777 €c	0,911 €c

Prikaz 3. Odnos cijene terminacije izađu „starih“ i „novih“ članica

Ukoliko bismo pretpostavili, što je po mišljenju Vipneta i opravdano, da tržišta koja uspješnije funkcioniraju i koja su na višem stupnju konkurentnosti i efikasnosti operatora, su tržišta „starijih“ članica EU, onda bi mogli zaključiti da niža cijena terminacije pogoduje razvoju tržišta, i da bi domaće tržište trebalo težiti takvom uređenju i korespondirajućim

**cijenama terminacije. Iz toga je razvidno da cijena regionalne terminacije koju predlaže Agencija odgovara prosjeku naprednijih tržišta, dok bi predloženu cijenu lokalne terminacije trebalo smanjiti za okvirno 0,74 lipa (0,1 €).**

Ovim primjerom želimo pokazati da je cjelokupna problematika određivanja cijene sukladno europskim mjerilima neprovediva bez uvažavanja analize stanja na domaćem tržištu i realnih problema koji su na tržištu prisutni, te analitičkog predviđanja koje mjere bi mogle pomoći u prevladavanju postojećeg stanja, ukoliko isto nije ocijenjeno kao zadovoljavajuće.

Ipak, s obzirom na sve navedeno i na saznanja o dosadašnjem funkcioniranju domaćeg tržišta u nepokretnim mrežama u Republici Hrvatskoj, **Vipnet drži da su cijene koje je Agencija odredila za terminaciju lokalnih i regionalnih poziva u mrežu HT-a previsoke i da bi iste trebalo smanjiti na razinu 75% predloženih iznosa.**

Uz navedeno, iznimno je značajno da Agencija u najkraćem mogućem roku pristupi definiranju regulatornih mjera koje bi osigurale dostupnost iznajmljenih vodova svim operatorima, po povoljnim cijenama i bez obzira na namjenu istih (za međusobno povezivanje, interne potrebe, spajanje korisnika itd.).

U dijelu u kojem se obrađuje **cijena terminacije nacionalnih poziva**, na žalost, ne navodi se prikaz cijena u ostalim europskim zemljama, koji bi mogao koristiti u analizi te cijene kao i omjera cijena lokalne/regionalne/nacionalne terminacije po pojedinim zemljama, da bi se iz istih mogao izvesti zaključak o tom parametru i eventualno izvršila dodatna korekcija cijena na domaćem tržištu.

Uglavnom, Vipnetu je **neprihvatljivo obrazloženje da iz razloga niskog udjela nacionalne terminacije u ukupnim pozivima na tržištu, ili iz povijesnih razloga spajanja postojećih operatora sa mrežom HT-a, nacionalna terminacija u mrežu HT-a može biti određena na postojećoj razini koja je po našim saznanjima bitno iznad prosjeka europskih država.** Temeljni razlog za snižavanje cijene terminacije nacionalnih poziva je utjecaj na troškove postojećih operatora koji nemaju ostvareno lokalno/regionalno povezivanje, odnosno manjih regionalnih operatora koji bi eventualno mogli ući na tržište, a kojima visoka cijena nacionalne terminacije predstavlja barijeru za ulazak na tržište, koju je prema tome potrebno ukloniti. Upravo iz tog razloga važno je smanjiti navedenu cijenu jer se manjim cijenama nacionalne terminacije potiče ulazak na tržište.

Nadalje, visoka cijena nacionalne terminacije u HT mrežu direktno potiče povećanje troškova ostalih operatora koje je potrebno uložiti u povezivanje na lokalnoj i regionalnoj razini sa mrežom HT-a, a za koje je dvojbeno kada i kako će se odraziti na povrat ulaganja kroz planirano povećanje volumena terminiranog prometa, posebno u uvjetima kada je ostalim operatorima otežano pridobivanje novih korisnika.

To su razlozi koji opravdavaju snižavanje trenutne cijene nacionalne terminacije s postojeće razine unajmanju ruku proporcionalno smanjivanju cijene lokalne i regionalne terminacije. Dodatni razlozi bi se svakako mogli naći u detaljnijoj usporedbi s europskim mjerilima koja na žalost u ovom dokumentu nije provedena.

Vežano za prikazane i predložene iznose cijena nacionalne terminacije od 0,13 kn/min i 0,065 kn/min, prema našem izračunu temeljenom na trominutnom trajanju poziva početne cijene bi trebale biti 0,129 kn/min i 0,0645 kn/min, za vremena jakog, odnosno slabog prometa, te je stoga potrebno prezentirati koju je formulu Agencija koristila u izračunu cijene, kako bi se otklonile dvojbe oko tog izračuna. Osim toga, nije precizno pojašnjeno primjenjuje li se cijena izračunata na tri decimale iza pune lipe ili na dvije.

Vipnet smatra izuzetno paušalnim stav Agencije kako smatra da će se navedenim načinom nadzora cijena za nacionalnu terminaciju poziva zaštiti postojeća ulaganja operatora, a isto tako poticati nove operatore da ulažu u infrastrukturu, odnosno da se s vremenom spoje u više točaka i približe krajnjem korisniku, iz razloga što **stvarno stanje na tržištu pokazalo da operatori koji su znatna sredstva uložili u infrastrukturu (posebice izdvajanje lokalne petlje i kolokacije, te vodove međusobnog povezivanja dominantnog operatora) nisu polučili rezultate koji bi opravdali takve investicije niti su ostvarili znatniji prodor na tržište**. Vipnet smatra da je zasigurno potrebno stimulirati operatore da se odmah po svojem ulasku na tržište, ne povezuju u neopravdano velikom broju točaka koje zahtijeva struktura lokalnog povezivanja, već da u određenom razdoblju koriste nižu cijenu nacionalne terminacije HT-a, barem dok ne ostvare financijsku snagu koja bi opravdala i mogla podržati ulaganja u višu razinu međusobnog povezivanja.

Temeljem informacija koje su dostupne Vipnetu, očit je zaključak da su cijene pristupa infrastrukturi dominantnog operatora, te razvoj vlastite infrastrukture, izuzetno skupe investicije koje ne rezultiraju povratom tih ulaganja u razumnom roku. To je posebno izraženo u uvjetima zasićenja tržišta i korisnika uslugama elektroničkim komunikacija te trenutnom općom gospodarskom situacijom. Želimo skrenuti pažnju Agenciji da su to izuzetno bitni momenti koje je trebalo uključiti u analitiku tržišnih procesa, a što nije učinjeno, već je analiza tržišta provedena na temelju teoretskih pretpostavki koje u datom trenutku nisu primjenjive.

Konačan zaključak koji se nameće vežano za održavanje tako visoke cijene nacionalne terminacije je da se takvim mehanizmom i dalje želi opravdati održavanje cijene maloprodajnog poziva u nepokretnoj mreži HT-a na postojećoj razini, budući da bi zbog regulatornih obveza koje ima HT, pod uvjetom bitnog smanjivanja veleprodajnih cijena na svim razinama koje uključuje i cijenu nacionalne terminacije, trebalo doći do revizije maloprodajnih cijena HT-a koje moraju biti utemeljene u troškovima i kao takve se odobravaju se od strane Agencije. Ovime Vipnet ne želi potencirati potrebu smanjivanja maloprodajnih cijena, jer je za isto potrebno sagledati širu sliku i ostale popratne efekte takve pojave, već želimo naglasiti o kojim se je pitanjima Agencija sve trebala očitovati u dokumentu kojeg je otvorila za javnu raspravu. U svakom slučaju smatramo da je svaka predložena mjera relevantna, ukoliko je za nju dano odgovarajuće objašnjenje, međutim u konkretnom primjeru, objašnjenje svih aspekata utjecaja predložene mjere na tržište je izostalo.

Vežano za Tablicu 12. ističemo da prikazane cijene nisu prihvatljive za Vipnet, te da uz definiciju cijena nedostaje pojašnjenje vežano za primjenu obračunskih jedinica, načina zaokruživanja cijena i intervala mjerenja, definicija vremena jakog i slabog prometa i drugi elementi koji mogu utjecati na zlouporabu navedenih cijena. Uz to bi se trebalo napomenuti da je definirana cijena maksimalna cijena koja se može zaračunati, kako bi se omogućilo eventualno davanje popusta vežano za volumene prometa, i na taj način

zaštitilo sve operatore i uvela opravdano potrebna mjera fleksibilnosti u cjelokupne odnose na tržištu.

U pogledu primjene cijena, ostalo je nejasno kada će regulacija cijena stupiti na snagu, da li danom objave odluke Agencije ili danom objave standardne ponude, zašto se HT-u nalaže da samostalno provjerava cijene na godišnjoj osnovi kada to bez ikakvog problema i u vrlo kratkom roku može odraditi Agencija, koja konačno i mora donijeti relevantnu odluku, te zašto se predviđa regulacija cijena temeljem europskih mjerila u narednim godinama kada je već godinama u tijeku projekt troškovnog izračuna cijena, koji nikako da bude priveden u finalnu fazu. Opisano vidimo kao nepotrebno kompliciranje procedura koje će rezultirati samo tromošću primjene regulatornih mehanizama u cijelosti.

Temeljem navedenog, **(netransparentnog prikaza mjerila i činjenica, nedostatka alternativnih prijedloga, neobrazloženog modela izračuna i statističke metode koja je izabrana, zadržavanja cijena nacionalne terminacije na neprimjereno visokoj razini, nesagledavanja stvarnih problema na tržištu, i u velikoj mjeri teoretskom pristupu koji u datoj situaciji nije relevantan)** Vipnet izražava duboku zabrinutost oko predloženih mjera regulacije cijena i smatra da je vrlo dvojbeno da li će iste postići ikakve rezultate, osim što će Agencija zadovoljiti formu provođenja analize tržišta i nametanja regulatornih mjera operatorima.

U dijelu u kojem se definiraju **obveze ostalih operatora, Vipnet smatra da obveza nadzora njihovih cijena nije objektivna i ne može se povezati s bilo kakvim poremećajem tržišta koji je zabilježen ili bi se mogao desiti s realnom vjerojatnosti**, te je temeljem toga obveza nepotrebna i predstavlja prekomjernu regulaciju na tržištu. Takva obveza po mišljenju Vipneta neće napraviti nikakav pozitivan efekt na tržište jer kako je Agencija nebrojeno puta zaključila u dokumentu, postoji ogroman nesrazmjer između potencijala HT-a i ostalih operatora u pogledu mogućnosti njihovog utjecaja na tržišne procese. Predložena mjera dovesti će do situacije da svi alternativni operatori imaju iste cijene na tržištu i da se time potpuno blokiraju tržišni procesi koji bi inače u odsustvu prekomjerne regulacije mogli dovesti da samo tržište svojim unutarnjim mehanizmima bez utjecaja regulatora, uspostavi uvjete koji su održivi, i koji stimuliraju uklanjanje barijera djelotvornom funkcioniranju tržišta. Posebno se šalje poruka mogućim novim investitorima da je tržištu u izrazito lošem stanju i da ne postoji poduzetnička sloboda u opsegu koja je nužna za privlačenje novih ulaganja. Također ponovo naglašavamo vrlo bitno pitanje, a to je utjecaj regulacije veleprodajnih cijena na cijene na maloprodajnim tržištima, i regulatorne obveze koje uz tom smislu ima HT.

Dalje u tekstu Agencija ispravno zaključuje da je neravnoteža tržišne snage, (a po mišljenju Vipneta velikim dijelom i manjkavost regulatornih mehanizama i nedostatak potrebnih provedbenih propisa), u početku liberalizacije tržišta u 2005.g. rezultirala simetrijom cijena terminacije u Republici Hrvatskoj, koja je utjecala na tržišni uspjeh alternativnih operatora. Upravo zbog toga, Vipnet je mišljenja da u datom trenutku **treba dati priliku tržištu da se samoregulira na način da se sukladno opciji iz dokumentacije ERG-a dopusti ostalim operatorima da uslugu završavanju (terminacije) poziva u vlastitu mrežu naplaćuju po određenim razumnim cijenama, koje bi po mišljenju Vipneta trebali samostalno formirati, odnosno da bi Agencija trebala dati priliku svim alternativnim operatorima da pokušaju samostalno odrediti razumne cijene za vlastite usluge.**

Agencija želi opravdati manjkavost primijenjenih regulatornih mehanizama svojom navodnom nemogućnošću da regulira cijene, jer alternativni operatori nisu imali status značajne tržišne snage po prijašnjem zakonu, s čime se Vipnet ne može složiti jer je Agencija mogla utjecati na odredbe ugovora i zabraniti operatoru sa znatnijom tržišnom snagom nametanje odredbe koja za sobom povlači stalnu simetriju cijena, odnosno Agencija je mogla samostalno po službenoj dužnosti utjecati na ugovore o međusobnom povezivanju kako bi iz njih uklonila odredbe koje nisu u skladu sa razumnim pravima svake strane i koje izravno utječu na tržišno natjecanje i razvoj konkurentnog okruženja. Agencija nije ni kod brojnih postupaka izmjenjena standardne ponude HT-a, iskoristila mogućnost regulatorne intervencije, iako je zasigurno imala saznanja o sadržajima problematičnih ugovora koji su rezultirali neopravdanim pritiskom na cijene terminacije alternativnih operatora.

U daljnjim zaključcima Agencije dodatno se naglašavaju razlozi ograničene pregovaračke moći alternativnih operatora u vidu nemogućnosti ostvarivanja povoljnih cijena vodova za međupovezivanje i mrežne opreme, međutim umjesto da se iz tih razloga dopusti takvim poduzetnicima sloboda u formiranju cijene vlastite usluge, njih se ograničava vezanjem cijene njihove usluge za cijene dominantnog operatora.

Vezano za strukturu međusobnog povezivanja i regulaciju asimetrije cijena, Vipnet smatra da **nije pravilo da se na strani alternativnih operatora vrši povezivanje na regionalnu razinu s njihove strane, budući postoji struktura da se alternativni operatori povezuju s jedne lokacije na regionalne (ili lokalne) razine HT-a, odnosno gledano u drugom smjeru, HT se ne povezuje regionalno na alternativnog operatora nego na nacionalnu razinu u točku koja pokriva cijelu mrežu alternativnog operatora.** Iz navedenog razloga potrebno je dodatno pojasniti što Agencija smatra regionalnom odnosno nacionalnom razinom povezivanja i koja se cijena primjenjuje u pojedinom slučaju, jer stav Vipneta je da ukoliko alternativni operator ima jednu vlastitu pristupnu točku, da se tada radi o cijeni nacionalne terminacije koju alternativni operator definira na razini razumne cijene.

U pogledu određivanja asimetrije, Vipnet smatra da je analiza koja je dovela do rezultata iz Tablice 13. nadasve neprimjerena zbog premalog uzorka relevantnih podataka i paušalno određenog trajanja asimetrije, a posebno kako je već navedeno zbog neopravdanog određivanja alternativnih operatora kao operatora sa znatnijom tržišnom snagom.

Vipnet ne vidi nikakvo opravdanje da se alternativne operatore ucjenjuje sa snižavanjem cijena ukoliko se ne prihvate uvjeti koje Agencija predlaže, na način da se cijene poravnaju s cijenama HT-a, te nije sasvim jasno zašto se tu alternativnim operatorima ostavlja tobožnje pravo (ne) prihvaćanja regulirane cijene, a isto pravo zapravo ne postoji.

Zaključak Agencije u pogledu utjecaja regulacije cijena uz primjenu asimetrije, na konačno veća ulaganja u infrastrukturu, velike koristi za krajnje korisnike, veće konkurencije i niže cijene, uvjetno bi prihvatili uz **poziv Agenciji da analizira utjecaj predložene asimetrije na ukupne bilance pojedinih operatora i utvrdi koji je presudni faktor za uspjeh pojedinog operatora, da li su to zaista prihodi od terminacije u vlastitu mrežu ili neki drugi prihodi, odnosno troškovi.** Budući je ovakva analiza izostala, Agencija nije ni mogla ući u srž problema niti identificirati potrebne regulatorne mjere koje bi trebalo primijeniti na tržištu, nego je teoretskim pristupom primijenjenim na idealno tržište koje nema doticaja sa



stvarnim tržištem Republike Hrvatske, paušalno zaključila o regulatornim mjerama koje će implementirati.

Vezano za mjeru računovodstvenog razdvajanja, smatramo da je ista razmatrana u dobroj namjeri, ali da je implementacija iste zakašnjela i da neće dovesti do pozitivnih rezultata. Kako već nekoliko godina traju opsežne aktivnosti Agencije vezano uz implementaciju te mjere, i još uvijek nije napravljen konkretan odmak koji bi rezultirao povećanim nadzorom cijena dominantnog operatora i mogućnosti utvrđivanja troškovno usmjerenih cijena, Vipnet smatra da će se Agencija nepotrebno opterećivati implementacijom ove mjere, što s obzirom na trenutno stanje tržišta nije potrebno jer su druge mjere puno prioritetnije (posebno analiza i regulacija cijena vodova). Ovime Vipnet želi samo naglasiti da je potrebno pažljivo ocijeniti prioritetne korake s obzirom na opće delikatno stanje u gospodarstvu, a samu mjeru računovodstvenog razdvajanja podržava u punom opsegu, ukoliko je istu moguće implementirati u razumnom roku bez da ista utječe na provođenje drugih regulatornih aktivnosti Agencije na tržištima nepokretnih mreža.

## C. ZAKLJUČAK

Vipnet smatra posebno važnim opetovane zaključke Agencije da **na tržištu postoji samo jedan izrazito dominantan operator, a to su HT- Hrvatske telekomunikacije d.d.**, dok su ostali operatori zanemarive tržišne snage, odnosno ograničene pregovaračke snage i ekonomije razmjera.

Vipnet sa žaljenjem prihvaća činjenicu da Agencija u procjeni značajne tržišne snage operatora koji nisu dominantni **nije uzela u obzir sva navedena mjerila iz čl. 55. st. 3 Zakona o elektroničkim komunikacijama**, te analizom takve šire slike, zaključila kako nema opravdanja da se ostali operatori osim HT, proglašuju operatorima sa znatnijom tržišnom snagom.

Od mjerila koje je Agencija propustila analizirati, posebno ističemo: nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, tehnološku prednost ili nadmoć, jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima, stupanj diverzifikacije proizvoda ili usluga (npr. povezani proizvodi ili usluge), ekonomije opsega, visokorazvijena distribucijsku i prodajna mreža i zapreke širenja.

Vipnet drži da bi opsežnija analiza koja bi obuhvatila sva navedena mjerila mogla dovesti do rezultata koji ne bi opravdavao proglašivanje drugih operatora sa znatnijom tržišnom snagom, osim HT-a.

Vipnet sa žaljenjem konstatira da je Agencija **propustila u dokument uključiti analizu interakcije predloženih mjera sa postojećim obvezama koje HT ima na maloprodajnom tržištu**, u odnosu na moguće potrebe za revizijom maloprodajnih cijena HT-a, i utjecaja istog na cjelovito tržište i kretanje maloprodajnih cijena ostalih operatora u nepokretnim mrežama. Očito je da je dokument u velikoj mjeri koncipiran na analizi parametara maloprodajnog tržišta, te da je stupanj ovisnosti veleprodajnog tržišta o maloprodajnom i obrnuto, značajan. Iz tog razloga vrlo je bitno bilo detaljnije obraditi potencijalne scenarije koje bi regulacija bilo kojeg tržišta imala na drugo tržište i utvrditi da li je moguće nekim alternativnim metodama regulacije postići iste ili bolje rezultate.

Vipnet nije zadovoljan što Agencija nije predložila više opcija analize vrijednosti cijena terminacije u europskim zemljama i scenarija mjere nadzora cijena, te argumentirala zašto predlaže scenarij kakav je opisan u dokumentima na javnoj raspravi, već je **jednoznačno određen jedan model koji se želi primijeniti bez da se navode razlozi za isto**. Kao primjer navodimo mogućnost da alternativni operatori nemaju reguliranu cijenu svojih veleprodajnih usluga, te da se njihove cijene konačno mogu ugovoriti na komercijalnoj osnovi, a da se mehanizmi maloprodajnog tržišta pobrinu za funkcioniranje tržišta u cjelini. Vipnet smatra da je Agencija predloženim reguliranjem cijena, umjesto u smjeru liberalizacije tržišnih odnosa, ušla u fazu dodatne regulacije koja nije u dovoljnoj mjeri obrazložena kao potreba tržišta.

Vipnet je mišljenja da **određivanje osam dodatnih operatora kao operatora sa znatnijom tržišnom snagom nije opravdano**, budući se ne može govoriti o njihovoj tržišnoj poziciji koja bi mogla dovesti do negativnog utjecaja na tržište u cjelini. Takav zaključak na više

mjesta, s obzirom na razliku u tržišnoj snazi HT-a i svih ostalih operatora promatranih zajedno, eksplicitno daje i Agencija, s čime se Vipnet u potpunosti slaže.

Nadalje, Agencija **ne daje predviđanje kako će na tržište utjecati predložena regulacija** i koji bi se pokazatelji prema tom modelu trebali promijeniti, u smislu ostvarivanje strategije i načela regulacije.

Vipnet smatra da je Agencija prije donošenja ovih mjera morala konačno **otvoriti prostor alternativnim operatorima da samostalno formiraju cijene međusobnog povezivanja** (koja je bila ograničena odredbama ugovora), uz zadržavanje obveze međusobnog povezivanja koje bi se moralo ostvariti ili održati. Ukoliko bi nastao spor vezano za cijene, Agencija uvijek ima na raspolaganju opciju da se kroz postupak rješavanja spora, reguliraju sporne cijene i na taj način okonča sporna situacija.

Vipnet smatra da na žalost kroz predložene dokumente **nije učinjen potreban iskorak u smjeru boljitka tržišta i sudionika na tržištu**, kao i krajnjih korisnika, iz sljedećih razloga:

- Dokument sadrži dosta nejasnih definicija i pojmova, ili iste nedostaju,
- Nije identificiran pravi problem koji je uzrok trenutnog stanja na tržištu,
- Pojavljuju se paušalne ocjene koje ne proizlaze iz stanja na tržištu, nego iz teoretskih stanja,
- Umjesto bavljenja problemom pokušavaju se ispraviti posljedice problema,
- Potrebno je naglasiti da je uzrok problematike u kojoj se nalaze alternativni operatori nemogućnost povezivanja krajnjih korisnika i pristupa infrastrukturi, a ne cijena terminacije u pojedine mreže,
- Stvarni problemi koje Agencija nije obradila na potrebnoj razini su:
  - dužina rokova donošenja mjera Agencije u rješavanju sporova;
  - odugovlačenja rješavanja zahtjeva od strane HT-a;
  - zašto operatori ne posjeduju tržišnu snagu i pregovaračku moć;
  - uvjeti pristupa infrastrukturi;
  - problematika ravnopravnog pristupa DTK, ULL, te kolokacije;
  - restrikcije u standardnim ponudama HT-a;
  - analiza vođenih sporova i izvlačenje poučaka, primjena istih na buduću regulaciju;
  - ograničenja razvoja zbog stava da ono što nije sadržano u Standardnoj ponudi, nije regulirano.

Vipnet želi naglasiti ostale elemente analiziranog dokumenta koji su prezentirani od strane Agencije, kako one koje smatramo pozitivnima, tako i one koje smatramo negativnima i s kojima se ne možemo složiti.

### **C.1. Zaključci/navodi/činjenice koje Vipnet podržava**

- Primjena relevantne europske prakse i dokumenata kao osnove za postupak analize tržišta,
- Konstataciju da je Agencija u mogućnosti bez dokazivanja kumulativnog zadovoljenja kriterija tri mjerila prethodno regulirati samo 7 tržišta iz mjerodavne proporuke,

- Ocjenu Agencije da je usluga Net phone paketi SME, javna govorna usluga u nepokretnoj mreži,
- Vipnet cijeni analizu Agencije koja opisuje tehničke modele međusobnog povezivanja u mrežu HT-a,
- Ocjenu Agencije da se veleprodajno tržište usluge završavanja (terminacije) poziva ne može promatrati neovisno od njemu odgovarajuće maloprodajne razine,
- Ocjenu Agencije da se smatra da operator ima značajnu tržišnu snagu ako, pojedinačno ili zajedno s drugim operatorom, ima položaj koji odgovara vladajućem, što znači da se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima,
- Zaključak Agencije da ostali operatori ne ostvaruju ekonomije razmjera budući većina njihovih poziva završava u HT-u,
- Zaključak Agencije da visoki tržišni udjel nije jedino i odlučujuće mjerilo u procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage pojedinog operatora,
- Zaključak da je na temelju tržišnog udjela s obzirom na ukupan broj korisnika i ukupan broj minuta te omjeru dolaznog i odlaznog prometa između operatora na tržištu, vidljivo da je HT u dominantnoj poziciji u odnosu na ostale operatore na tržištu,
- Zaključak da zbog male baze korisnika u odnosu na HT i niskog djela u broju terminiranih minuta u odnosu na HT, ostali operatori ne mogu izvršiti konkurentski pritisak niti utjecati na povećanje cijena usluge HT-a,
- Zaključak da se regulatorne obveze moraju temeljiti na prirodni utvrđenog nedostatka na tržištu te moraju biti razmjerne i opravdane s obzirom na regulatorna načela i ciljeve,
- Zaključak da određeni problemi na nekom tržištu mogu biti posljedica strukturalnih i regulatornih prepreka,
- Ocjenu da neravnoteža u ukupnom broju minuta terminiranih u mrežu HT-a i mreže ostalih operatora nepokretnih mreža dovodi do zaključka da, iako na predmetnom tržištu svaki operator ima status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, mogućnosti operatora da navedenu tržišnu snagu i iskoristi nisu iste,
- Zaključak da Agencija može u posebnom postupku izmijeniti cijene pristupnih vodova iz standardne ponude HT-a, ukoliko iste ne smatra razumnim i opravdanim,
- Mogućnost da operatori sa značajnom tržišnom snagom mogu pokrenuti postupak izmjene standardne ponude međupovezivanja,
- Namjeru Agencije 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.

## **C.2. Zaključci/navodi/činjenice koje Vipnet ne podržava**

- Propisivanje obveze objave minimalne ponude za ostale operatore, budući da Vipnet smatra da nije dovoljno razvidno koja je razlika između sadržaja standardne i minimalne ponude, te da li je propisivanje obveze objave minimalne ponude sukladan važećim propisima,
- Ocjenu da su usluge završavanja poziva u mreže drugih operatora predmet komercijalnog dogovora, jer na razini odnosa tih drugih operatora i HT-a, a s obzirom na odredbe postojećih ugovora o međusobnom povezivanju i okolnosti pod kojima su isti sklopljeni, to nije točno,

- Ocjenu da ne postoji nikakva zapreka koja će spriječiti moguće povećanje veleprodajne cijene operatora u svrhu povećanja vlastitih prihoda i troškova konkurencije, jer smatramo da bi, kako Agencija već navodi, ovakvo postupanje trebala spriječiti pregovaračka snaga svakog pojedinog operatora i mehanizmi maloprodajnog tržišta,
- Zaključak da bi u odsustvu regulacije HT mogao uskratiti međupovezivanje postojećim operatorima na tržištu,
- Zaključak da zbog činjenice da prema ZOT-u ostali operatori nisu imali status značajne tržišne snage na tržištu međusobnog povezivanja, Agencija nije mogla utjecati na cijene završavanja (terminacije) poziva u mreže ostalih operatora,
- Zaključak da će Agencija ukoliko se promijeni struktura međupovezivanja zbog povezivanja na regionalnim razinama, regulirati asimetriju i na nekoj drugoj razini.

### **C.3. Bitni elementi za koji nisu obrađeni a po mišljenju Vipneta su izuzetno relevantni**

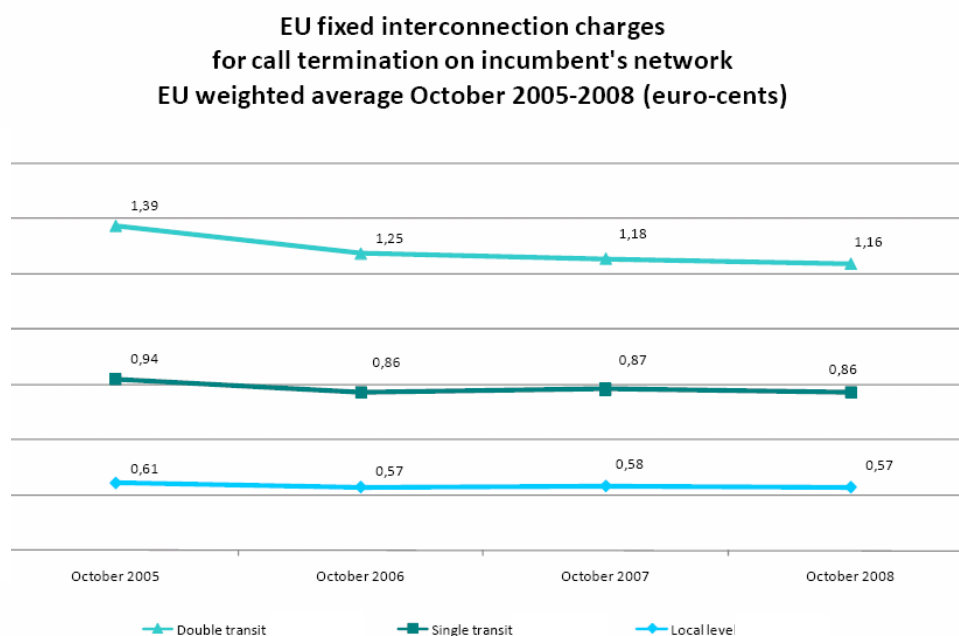
- Kako će se pristupiti izmjeni ili zamjeni postojećih ugovora o međusobnom povezivanju koji su na snazi?
- Kako se primjenjuje regulatorna mjera na operatora koji bi na tržište ušao nakon provođenja ove analize tržišta?
- Zašto nije detaljnije opisan model poslovanja kojeg primjenjuju tvrtke B.net i Voljatel, vezano za sudjelovanje tvrtke B.net u analizi predmetnog tržišta?
- Koja je bitna razlika između podatkovnog i govornog prometa, posebno u VoIP okruženju?
- Koji je rezultat analize utjecaja regulacije veleprodajnih cijena na formiranje maloprodajnih cijena i mehanizme na maloprodajnom tržištu koji mogu dovesti do djelotvornijeg tržišnog natjecanja?
- Koja je mogućnost razvoja tržišta u uvjetima kada alternativni operatori ne bi bili proglašeni operatorima sa znatnijom tržišnom snagom i ne bi imali regulirane cijene?
- Koji je efekt temeljenja cijene terminacije u troškovima mreže i stopi povrata ulaganja, s obzirom da troškovi ovise o primijenjenoj tehnologiji i vremenskom periodu izgradnje mreže?
- Primjećujemo nedostatak kvalitetnije analize postojećih odredbi ugovora o međusobnom povezivanju prije donošenja zaključaka o mogućnostima da operatori podižu cijene terminacije poziva u vlastitu mrežu, obzirom da se na tržištu otvara mogućnost tranzitiranja prometa u slučaju podizanja cijena terminacije, i zaobilazanja direktne terminacije po previsokim cijenama usluge,
- Nalazimo nedostatak analize utjecaja regulacije cijena (posebno visoke cijene nacionalne terminacije) na ulazak na tržište novih (posebno manjih regionalnih) operatora, što je po nama nužno potrebno za liberalizaciju tržišta,
- Nalazimo nedostatak analize utjecaja cijena ostalih usluga koje alternativnim operatorima pruža HT, na njihovu tržišnu snagu, posebice cijena iznajmljenih vodova i usluga kolokacije,
- Nalazimo nedostatak analize prepreka razvoju tržišnog natjecanja s kojima se Agencija susrela u stvarnom okruženju u Republici Hrvatskoj, i prijedlog mjera za sprječavanje takvog postupanja u budućnosti (što uključuje analizu vođenih sporova, vremensko trajanje i ocjenu pozitivnosti ishoda za strane koje su pokrenule postupak),
- Potrebne su izričite odredbe o prijelaznom razdoblju između objave odluke i objave novih standardnih ponuda, vezano za primjenu novih regulatornih mjera.

## D. DODATAK 1. - Prikaz drugih relevantnih podataka i mjerila

1. ANNEX to the Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social Committee and the Committee of the regions progress report on the single European Electronic Communications Market 2008 (14th REPORT) {COM(2009) 140}.

### A> Figure 86

Slika prikazuje naknade po minuti, izračunate na temelju prve tri minute poziva u vremenu jakog prometa, bez PDV-a, težinski određene prema populaciji pojedine zemlje. Radi usporedbe, u donjoj tablici prikazat ćemo cijene HT-a u vremenu jakog prometa koje želi odrediti Agencija, uz primjenu tečaja kojeg je odredila Agencija.



**Prikaz 4. Kretanje cijena terminacije iz izvještaja EU komisije**

Iz slike je vidljivo da je s obzirom na cijene koje je Agencija predložila za HT za vrijeme jakog prometa, **sve cijene koje Agencija želi nametnuti HT-u iznad prosjeka cijene u europskim zemljama iz izvještaja EU komisije, a posebno je veliko i neobjašnjivo odstupanje cijene nacionalne terminacije, koja je preko 56% veća od prosjeka europskih zemalja iz navedenog izvora.**

<i>Tečaj 7,1748</i>	<i>Lokalna terminacija</i>	<i>Regionalna terminacija</i>	<i>Nacionalna terminacija</i>
HT/ €c	0,669	0,934	1,812
EU/ €c	0,570	0,860	1,160
Razlika cijene HT u odnosu na cijenu EU	+17,37%	+8,58%	<b>+56,20%</b>

Prikaz 5. Odnos cijena terminacije koje predlaže Agencije i cijena iz izvještaja EU komisije

### B> Figure 90

Slika prikazuje cijene terminacije u najvećim alternativnim nepokretnim operatorima u europskim zemljama.

Budući da za neke operatore nisu precizno izražene cijene po razinama, u kalkulaciju su uključene samo one cijene koje su jasno određene po razinama.

<i>Tečaj 7,1748</i>	<i>Lokalna terminacija</i>	<i>Regionalna terminacija</i>	<i>Nacionalna terminacija</i>
Dominantni EU/ €c	0,57	0,86	1,16
Alternativni EU/ €c	0,95	1,205	1,721
Razlika cijene alternativnih u EU u odnosu na cijenu dominantnih	+67%	+40%	+48%

Prikaz 6. Cijene terminacije alternativnih operatora u EU iz izvještaja EU komisije

Iz slike se može zaključiti o značajnoj razini asimetrije između alternativnih i dominantnih operatora u EU, koja je prosječno čak 51%, odnosno značajno je viša od razine asimetrije koju predlaže Agencija.

### C> Figure 87, Figure 88, Figure 89

Temeljem podataka prikazani su konkretni podaci za europske zemlje te je izračunat prosječni omjer cijena lokalne/regionalne/nacionalne terminacije.

	Lokalna	Regionalna	Nacionalna
BG	1,18	1,38	3,07
CY	0,31	0,55	0,66
CZ	1,09	1,38	1,84
EE	0,55	0,81	-
HU	0,57	0,76	0,82

LV	-	1,14	1,14
LT	1,56	-	2,09
MT	1,27	1,27	1,27
PL	0,81	0,96	1,41
RO	1,02	1,18	1,29
SK	0,87	1,33	1,97
SI	0,75	1,04	1,67
AT	0,82	1,28	2,25
BE	0,65	0,9	1,12
DK	0,46	0,65	0,86
DE	0,52	0,88	1,36
GR	0,52	0,94	1,21
IE	0,56	0,76	1,03
IT	0,38	0,68	1,08
LU	0,76	1	-
NL	0,71	0,9	-
PT	0,54	0,75	1,2
ES	0,67	1	1,39
SE	0,5	0,5	0,57
UK	0,2	0,3	0,52
FR	0,43	1	1,25
FI	2,12	2,12	-
Aritm. sredina	0,762	0,979	1,273
OMJER ->	referenca	+28,4%	+67,0%
OMJER <-	-40,1%	-23,1%	referenca

HR - HT	0,669	0,934	1,812
OMJER ->	referenca	+39,6%	+170,9%
OMJER <-	-63,1%	-48,5%	referenca

#### Prikaz 7. Omjeri cijena lokalne/regionalne/nacionalne terminacije

Iz navedenih podataka očigledno je **ogromno odstupanje cijene koju Agencija želi primijeniti na nacionalnu terminaciju HT-a**, odnosno da je **omjer cijena nacionalne i lokalne terminacije previsok**. Primjenom navedene metode korekcije, dolazimo do zaključka da bi cijena nacionalne terminacije HT-a trebala biti 67% viša od razine 0,669 € (u vremenu jakog prometa) što odgovara cijeni 1,117 €, ili (primjenom tečaja 7,1748) 8,0159 lp, a da bi cijena regionalne terminacije HT-a trebala biti na razini 0,859 €, ili 6,16 lp.



D> Figure 68, Figure 70

Temeljem podataka iz navedenih slika i podataka koje je u svojem dokumentu navela Agencija, pokušali smo prikazati udio veleprodajne cijene u maloprodajnim cijenama, koji bi se morao uzeti kao korektivni faktor za izračun cijene na domaćem tržištu. Iz Analize su isključene Finska i Francuska sukladno zaključcima Agencije.

	14 Implementation Report		Agencija		% udjela veleprodajne cijene u maloprodajnoj cijeni	
Zemlja	Minimalna cijena poziva €		Cijena usluge lokalnog završavanja poziva (1 min)	Cijena usluge regionalnog završavanja poziva (1 min)	Na lokalnoj razini	Na regionalnoj razini
	Lokalni poziv /1 min	Nacionalni poziv /1 min				
BG	3,170	6,543	0,754	1,049	24%	16%
CY	1,690	1,690	0,308	0,548	18%	32%
CZ	6,537	6,537	0,895	1,13	14%	17%
EE	3,190	3,190	0,456	0,456	14%	14%
HU	3,850	4,343	0,534	0,681	14%	16%
LV	3,823	10,377	1,543	1,543	40%	15%
LT	4,767	8,770	1,172	1,172	25%	13%
MT	4,187	4,133	0,853	0,853	20%	21%
PL	5,580	5,580	0,595	0,707	11%	13%
RO	2,250	2,250	0,79	0,915	35%	41%
SK	7,540	16,063	0,55	0,84	7%	5%
SI	2,880	2,880	0,75	1,04	26%	36%
AT	4,900	5,900	0,65	0,995	13%	17%
BE	7,280	7,280	0,472	0,667	6%	9%
DK	4,363	4,363	0,389	0,526	9%	12%
DE	4,000	5,100	0,46	0,745	12%	15%
GR	3,097	7,383	0,47	0,86	15%	12%
IE	5,170	8,570	0,427	0,582	8%	7%
IT	4,053	13,313	0,299	0,523	7%	4%
LU	3,093	3,093	0,57	0,747	18%	24%
NL	5,667	5,667	0,559	0,703	10%	12%
PT	4,887	7,760	0,448	0,608	9%	8%
ES	4,277	11,410	0,535	0,8	13%	7%
SE	3,843	3,843	0,428	0,47	11%	12%
UK	5,077	5,077	0,204	0,3	4%	6%
<b>PROSJEK BEZ HR - HT</b>					<b>15,38%</b>	<b>15,35%</b>
HR - HT	3,783	3,783	0,669	0,934	<b>18%</b>	<b>25%</b>

Prikaz 8. Izračun udjela veleprodajne cijene u maloprodajnoj cijeni

Iz navedenih podataka se može zaključiti da je veleprodajna cijena HT-a u maloprodajnoj cijeni HT-a zastupljena na višoj razini nego što je prosjek u europskim zemljama. Kako bi se cijena HT-a dovela u razinu europskim zemljama, potrebno bi bilo smanjiti veleprodajnu cijenu za regionalnu terminaciju na razinu od 15% maloprodajne cijene HT-a, što bi odgovaralo smanjenju cijene s trenutnih 0,934 €, na razinu 0,568 € ili 0,0407 kn.

## 2. Cullen International, Western Europe Telecom Cross-Country Analysis, January 2009

Na primjeru Austrije i Irske želimo prikazati kakva je razlika između izračuna tarife koji je primijenila Agencija i alternativnih modela izračuna koji se također mogu opravdano primijeniti kao jedna od metodologija usporedbe.

Country	Interconnection service	Call termination				Call origination			
		Call setup Eurocents		Per minute Eurocents		Call setup Eurocents		Per minute Eurocents	
		Peak	Off-peak	Peak	Off-peak	Peak	Off-peak	Peak	Off-peak
AT	Local	-	-	0.820	0.480	-	-	0.820	0.480
	Single transit	-	-	1.280	0.710	-	-	1.280	0.710
	Double transit	-	-	2.250	0.870	-	-	2.900	1.100
	Peak: Mon-Fri 08:00-18:00, excluding public holidays								
IE	Local	0.784	0.434 0.380 (w)	0.295	0.163 0.143 (w)	0.771	0.427 0.374 (w)	0.283	0.157 0.138 (w)
	Single transit	0.900	0.498 0.436 (w)	0.460	0.254 0.223 (w)	0.882	0.488 0.427 (w)	0.440	0.243 0.213 (w)
	Double transit	1.019	0.564 0.494 (w)	0.687	0.380 0.333 (w)	0.991	0.548 0.480 (w)	0.593	0.328 0.287 (w)
	Peak: 08:00-18:00 on weekdays / Off-peak: 18:00-8:00 on weekdays / Weekend (w): Sat., Sun. and public holidays								

Prikaz 9. Izvorni podaci o modelu cijena terminacije za Austriju i Irsku s portala Cullen International

Primijeniti će se težinski faktori sukladno trajanju pojedine tarife u tjednu (vremenski udio primjene tarife u tjednu - 168 sati). Pojedinačna cijena će se radi uzimanja u obzir eventualne cijena uspostave poziva računati na razini trominutnog poziva. Ukupna vrijednost po pojedinoj razini (lokalna, regionalna, nacionalna) će se dobiti primjenom težinskih faktora na iznose cijena po minuti.

Austrija	Lokalna		Regionalna		Nacionalna	
	Jaki promet	Slabi promet	Jaki promet	Slabi promet	Jaki promet	Slabi promet
Primjena	29,76%	70,24%	29,76%	70,24%	29,76%	70,24%
Uspostava	0	0	0	0	0	0
Minuta	0,82	0,48	1,28	0,71	2,25	0,87
Cijena	0,82	0,48	1,28	0,71	2,25	0,87
Ukupno	0,581		0,880		1,281	
Izračun Agencije	0,65		0,995		?	

Prikaz 10. Mjerilo Austrije temeljem stvarne raspodjele trajanja tarifa

Irska	Lokalna			Regionalna			Nacionalna		
	Jaki promet	Slabi promet	Vikend	Jaki promet	Slabi promet	Vikend	Jaki promet	Slabi promet	Vikend
Primjena	29,76%	41,67%	28,57%	29,76%	41,67%	28,57%	29,76%	41,67%	28,57%
Uspostava	0,784	0,434	0,38	0,9	0,498	0,436	1,019	0,564	0,494
Minuta	0,295	0,163	0,143	0,46	0,254	0,223	0,687	0,38	0,333
Cijena	0,556	0,308	0,270	0,760	0,420	0,368	1,027	0,568	0,498
Ukupno	0,371			0,506			0,684		
Izračun Agencije	0,427			0,582			?		

Prikaz 11. Mjerilo Irske temeljem stvarne raspodjele trajanja tarifa

I za usporedbu, izračun cijena za HT (također prema podacima iz zadnjeg izvještaja Cullen International)

HT	Lokalna		Regionalna		Nacionalna	
	Jaki promet	Slabi promet	Jaki promet	Slabi promet	Jaki promet	Slabi promet
Primjena	42,86%	57,14%	42,86%	57,14%	42,86%	57,14%
Uspostava	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1
Minuta	0,75	0,38	1,28	0,64	1,67	0,83
Cijena	0,817	0,413	1,347	0,673	1,737	0,863
Ukupno	0,586		0,962		1,238	

Prikaz 12. Mjerilo Hrvatske temeljem stvarne raspodjele trajanja tarifa

## Rezime Dodatka 1.

Navedeni prikaz dobivenih rezultata s pomoću alternativnih metoda služi prvenstveno kao dokaz da primjenjena metodologija izračuna i uspoređivanja koja se primjenjuje značajno utječe na konačne rezultate analize, te da je problematika i pravilan odabir korištene metodologije iznimno važan, te je potrebno pristupiti analizi s posebnom pažnjom.

Vipnet smatra da je Agencija trebala pristupiti javnoj raspravi s obzirom na izbor metodologije koju će koristiti, na način da je prezentirala više modela za izračun cijena, te da je dala svim zainteresiranim stranama mogućnost izjašnjavanja o manama i prednostima pojedinog modela. Nakon prikupljanja i analize svih komentara Agencija je trebala donijeti argumentirani zaključak o preferiranoj metodi izračuna, koja bi kao takva bila primjenjiva kao referentna vrijednost.

Prilikom samog izračuna, Agencija mora voditi posebno računa o transparentnosti postupka, treba dati na uvid sve sve činjenice, podatke i formule koje se koriste prilikom izračuna.