

**Hrvatska agencija za poštu i  
elektroničke komunikacije  
Jurišićeva 13  
10 000 Zagreb**

Fax: +385 (0)1 4920 227

Zagreb, 08.11.2011. godine

**PREDMET: Prijedlog odluke kojom se HT-u određuje odrediti veleprodajne cijene usluge bitstream pristupa na IP razini na temelju bakrene parice primjenom „postotka X“ u iznosu od 60%**

Poštovani,

Amis Telekom d.o.o. (dalje u tekstu Amis) pozdravlja inicijativu Hrvatske agencija za poštu i elektroničke komunikacije (dalje u tekstu HAKOM) koja je dovela do prijedloga odluke kojom se HT-u određuje primjeniti „postotak X“ u iznosu od 60% i obzirom da je HAKOM dana 07. listopada 2011. g. otvorio javnu raspravu o predmetnom prijedlogu odluke, ovim putem Amis u nastavku dostavlja svoje prijedloge i komentare.

Ad 1.)

Prilikom analiziranja slučajeva istiskivanja margine u telekomunikacijama postoji pojam razumno (*REO - Reasonably Efficient Operator*) i jednako efikasnog operatora (*Equally Efficient Operator*), a u svrhu analize troškovnih struktura vertikalno integriranih usluga. Iz obrazloženja prijedloga odluke, koja se poziva na utvrđene podatke iz poslovanja Hrvatskog Telekom d.d. (dalje u tekstu HT), može se zaključiti da se radi o jednako efikasnom operatoru tj. da se pretpostavlja da će alternativni operator biti u mogućnosti postići jednake troškove kao i HT.

Takva pretpostavka je moguće ispravna ako se primenjuje na razvijena telekomunikacijska tržišta, no istu nije moguće primjeniti u slučaju tržišta RH. Naime, HT je jedna od najvećih kompanija u RH i njegove profitne margine su nadprosječne, a po prihodima spada u sam vrh kompanija u RH. HT-ova ekonomska moć je tolika da predstavlja ozbiljnu zapreku ulasku novih alternativnih operatora na tržište. Također, nikako se ne smije zaboraviti da HT svoj tržišni status nije stekao ravnopravnom borbom na otvorenom tržištu već ga je preuzeo prepuštanjem bivšeg državnog telekomunikacijskog monopola.

Nadalje, troškovi kod kojih HT može postići optimizacije, koje nisu ni približno dostižne alternativnim operatorima, su prvenstveno u nabavi terminalne opreme (CPE) i u marketinškim troškovima. Ti troškovi upravo predstavljaju i najveće pojedinačne troškovne stavke koje alternativni operator treba financirati iz "postotka X". No, HT može postići značajne uštede i u drugim kategorijama troškova, prvenstveno korištenjem ekonomije razmjera - korisničkoj i tehničkoj podršci, te prodajnim i partnerskim kanalima.

Stoga Amis smatra da HAKOM ne bi trebao odluku o "postotku X" temeljiti samo na troškovnoj strukturi dobivenoj iz HT-ovih podataka već na realnim tržišnim uvjetima u kojima alternativni operatori posluju. Uz to bitno je primjetiti činjenicu da alternativni operatori nisu u mogućnosti preuzeti značajan udio u tržištu, pogotovo za nerealno kratko vrijeme, tako da simulacije poslovnih modela putem

ponude veleprodajnog širokopojasnog pristupa HT-a koje se temelje na pridobivanju stotina tisuća korisnika nikako ne bi trebalo smatrati utemeljenim i održivima. U tom smislu, bilo bi korisno kada bi HAKOM mogao predstaviti simulacije održivih poslovnih modela temeljenih na predloženoj ponudi veleprodajnog širokopojasnog pristupa za sljedeće parametre: regionalna pokrivenost - godišnji priljev korisnika 1.000, 5.000 i 10.000, te nacionalna pokrivenost za godišnji priljev 5.000, 10.000 i 20.000 korisnika.

Argumentacija HT-a da on ima i veće troškove nego alternativni operatori je potpuno promašena. Jasno je da HT ima neke regulatorne obveze koje mu nameću dodatne troškove, no ti troškovi - prvenstveno vezani na pružanje univerzalnih telekomunikacijskih usluga nisu vezani uz pružanje usluga širokopojasnog pristupa internetu. Te troškove HT može pokriti iz pripadajućih poslovnih segmenata (fiksna telefonija i sl.) što uostalom i čini vrlo uspješno imajući maržu neto dobiti od 24,3 % po zadnjem kvartalnom izvještaju.

Navodi HT-a o krivom ili drugačijem poslovnom smjeru alternativnih operatora su također pogrešni. Činjenica je da je HT u zadnjih 7 godina (od 2004.) uspio zadržati uvjete veleprodajne ponude širokopojasnog pristupa internetu na razini koja nije omogućavala alternativnim operatorima ponudu poslovno održivih usluga, osim naravno svojoj HT-ovoj maloprodajnoj jedinici Iskon Internetu d.d.. Navedeno potvrđuje i činjenica da su istovremeno, pa čak i u nešto kraćem vremenu, alternativni operatori stekli relativno značajan udio u segmentu fiksne telefonije putem veleprodajne ponude usluge predodabira operatora, dok je isto zbog neodrživih uvjeta izostalo u segmentu širokopojasnog pristupa.

Ad 2.)

Obzirom da iznos postotka X proizlazi iz metode retail minus, ovim putem će Amis biti slobodan primjetiti da je HAKOM, u prijedlogu odluke, koja je također na javnoj raspravi, a kojom se HT-u određuje izmjene i dopune Standardne ponude HT-a za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa, predložio točku 1.46. cit. „*HT je obvezan u Standardnu ponudu ugraditi cijenu za poseban virtualni kanal za nadzor korisničke opreme.*“

Amis ističe da je HT već dostavio komercijalni prijedlog kojim se regulira naknada za poseban virtualni kanal, te je nužno da se HT očituje HAKOM-u da li za vlastite potrebe ima realiziran poseban virtualni kanal za nadzor korisničke opreme, jer u slučaju da ima tada troškove tog virtualnog kanala HT nadoknađuje iz maloprodajne mjesečne naknade za brzinu pristupa, a ne naplaćuje dodatnu naknadu svojim krajnjim korisnicima, kao što to pokušava učiniti na veleprodajnoj razini.

Navedeno je nužno potrebno uzeti u obzir prilikom određivanja iznosa postotka X jer na ovaj način, sa stalnim dodavanjem novih neopravdanih troškova, konačni stvarni iznos postotka X nikako neće biti na razini predloženog, već znatno manji.

S poštovanjem,  
Amis Telekom d.o.o.