

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

**ANALIZA TRŽIŠTA ZAVRŠAVANJA
(TERMINACIJE) POZIVA U ODREĐENU
JAVNU KOMUNIKACIJSKU MREŽU
KOJE SE PRUŽA NA FIKSNOJ
LOKACIJI**

ožujak 2009.

SADRŽAJ

1. SAŽETI PREGLED DOKUMENTA (ENG. <i>EXECUTIVE SUMMARY</i>)	5
2. UVOD	8
2.1. EUROPSKI REGULATORNI OKVIR ZA ELEKTRONIČKE KOMUNIKACIJE	8
2.2. ZAKON O ELEKTRONIČKIM KOMUNIKACIJAMA	9
2.3. KRONOLOŠKI SLIJED AKTIVNOSTI	11
3. UTVRĐIVANJE MJERODAVNOG TRŽIŠTA	14
4. NEPOKRETNE MREŽE I MEĐUPOVEZIVANJE U REPUBLICI HRVATSKOJ	15
4.1. GLAVNE KARAKTERISTIKE NEPOKRETNIH MREŽA I MEĐUPOVEZIVANJA U REPUBLICI HRVATSKOJ	15
5. ODREĐIVANJE MJERODAVNOG TRŽIŠTA	20
5.1. MJERODAVNO TRŽIŠTE U DIMENZIJI USLUGA	20
5.1.1. Zamjenjivost na strani potražnje - maloprodajna razina	20
5.1.1.1. Pozivi upućeni na brojeve u pokretnim mrežama kao zamjenska usluga pozivima upućenim na brojeve u nepokretnim mrežama	22
5.1.1.2. Zaključak	24
5.1.2. Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina	24
5.1.3. Zamjenjivost na strani ponude - veleprodajna razina	25
5.2. MJERODAVNO TRŽIŠTE U ZEMLJOPISNOJ DIMENZIJI	26
5.3. STAJALIŠTE NADLEŽNOG REGULATORNOG TIJELA O ODREĐIVANJU MJERODAVNOG TRŽIŠTA	27
6. ANALIZA MJERODAVNOG TRŽIŠTA	28
6.1. CILJ I PREDMET ANALIZE MJERODAVNOG TRŽIŠTA	28
6.2. ANALIZA PODATAKA NA TRŽIŠTU ZAVRŠAVANJA (TERMINACIJE) POZIVA U ODREĐENU JAVNU KOMUNIKACIJSKU MREŽU KOJE SE PRUŽA NA FIKSNOJ LOKACIJI	28
6.2.1. Tržišni udjeli	30
6.2.1.1. Tržišni udjel operatora po ukupnom broju završenih (terminiranih) minuta poziva (HT - ostali operatori)	30
6.2.2. Odnos poziva unutar vlastite mreže (eng. <i>on-net</i>) i poziva prema drugim mrežama (eng. <i>off-net</i>)	31
6.2.3. Usporedba minuta dolaznih poziva u vlastitu mrežu i odlaznih poziva u druge mreže (HT-ostali operatori)	32
6.3. TRŽIŠNI UDJEL OPERATORA NA MJERODAVNOM TRŽIŠTU	33
6.4. NEDOSTATAK PROTUTEŽNE KUPOVNE MOĆI	34
6.5. EKONOMIJE RAZMJERA	35
6.6. STAJALIŠTE NADLEŽNOG REGULATORNOG TIJELA O PROCJENI POSTOJANJA OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM	36
7. PREPREKE RAZVOJU TRŽIŠNOG NATJECANJA	37
7.1. UVOD	37
7.1.1. Tržišna dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja	38
7.1.2. Uzročno posljedična dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja	39
7.1.3. Pregled prepreka razvoju tržišnog natjecanja prepoznatih u europskoj praksi	40
7.2. PREPREKE RAZVOJU TRŽIŠNOG NATJECANJA NA TRŽIŠTU ZAVRŠAVANJA (TERMINACIJE) POZIVA U ODREĐENU JAVNU KOMUNIKACIJSKU MREŽU KOJE SE PRUŽA NA FIKSNOJ LOKACIJI	41

7.2.1. Specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji	42
7.2.2. Previsoke cijene	43
7.2.3. Diskriminacija na cjenovnoj osnovi.....	44
7.2.4. Odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja	45
7.2.5. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage	46
7.2.6. Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene.....	47
7.2.6.1. Taktike odgađanja	47
7.2.6.2. Neopravdani zahtjevi.....	48
7.2.6.3. Neopravdano korištenje informacija o konkurentima	48
7.2.7. Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane cijenama	49
7.2.7.1. Diskriminacija kakvoćom usluge	49
7.2.7.2. Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međusobnog povezivanja	49
7.2.7.3. Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija.....	50
7.2.8. Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene	50
7.2.8.1. Unakrsno subvencioniranje.....	50
8. REGULATORNE OBVEZE OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM	51
8.1. PREDLOŽENE REGULATORNE OBVEZE OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM NA TRŽIŠTU ZAVRŠAVANJA (TERMINACIJE) POZIVA U ODREĐENU JAVNU KOMUNIKACIJSKU MREŽU KOJE SE PRUŽA NA FIKSNOJ LOKACIJI	51
8.1.1. Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže.....	52
8.1.2. Obveza nediskriminacije	55
8.1.3. Obveza transparentnosti	57
8.1.4. Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva.....	61
8.1.4.1. HT-Hrvatske telekomunikacije d.d.	62
8.1.4.1.1. Usluga završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini	66
8.1.4.1.2. Usluga završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini (<i>eng. single transit</i>).....	69
8.1.4.1.3. Usluga završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini (<i>eng. double transit</i>).....	71
8.1.4.2. Ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom.....	72
8.1.4.2.1. Određivanje razine usluge završavanja (terminacije) poziva na koju se zaračunava stupanj asimetrije.....	75
8.1.4.2.2. Određivanje početne vrijednosti postotka X.....	75
8.1.4.2.3. Usporedba s referentnim vrijednostima.....	76
8.1.4.2.4. Određivanje vremenskog trajanja asimetrije, odnosno roka u kojem će cijene postati simetrične	76
8.1.5. Obveza računovodstvenog razdvajanja.....	78
8.1.6. Ostale regulatorne obveze koje bi Agencija, na temelju ZEK-a, mogla propisati na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenoj nepokretnoj javnoj telefonskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji	81
9. PRILOZI	82
9.1. PRILOG A – MIŠLJENJE AGENCIJE ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA.....	82
9.2. PRILOG B – KOMENTARI NA UTVRĐIVANJE MJERODAVNOG TRŽIŠTA I OSVRT AGENCIJE NA NAVEDENE KOMENTARE.....	82
9.3. PRILOG C – KOMENTARI NA ANALIZU MJERODAVNOG TRŽIŠTA I OSVRT AGENCIJE NA NAVEDENE KOMENTARE.....	82

9.4. PRILOG D – KOMENTARI NA REGULATORNE OBVEZE KOJE JE AGENCIJA NAMETNULA
OPERATORIMA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM I OSVRT AGENCIJE NA NAVEDENE
KOMENTARE82

1. Sažeti pregled dokumenta (eng. *executive summary*)

Europske direktive implementirane su u hrvatsko zakonodavstvo kroz ZEK¹ koji je stupio na snagu dana 01. srpnja 2008. godine. ZEK, između ostalog, propisuje uvjete obavljanja elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. Primjenom propisa koji se nalaze u ZEK-u Agencija² osigurava uvjete za efikasno tržišno natjecanje odnosno omogućava jednake uvjete za sve operatore koji djeluju na tržištima elektroničkih komunikacija.

Agencija je u provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, osobito vodila računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj (eng. *ex ante*) regulaciji i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge³.

Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji operator ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu. Na temelju rezultata provedene analize, bit će određene, zadržane ili izmijenjene regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, Agencija je utvrdila tržište *završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji* kao mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji. Navedeno tržište je dio mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnom tržištu istodobno zadovoljena tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje analize tržišta, koja se sastoji od određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu te određivanja regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom.

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta, Agencija je odredila dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju te na temelju rezultata provedene analize odredila devet mjerodavnih tržišta **završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji** i to kako slijedi:

1. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Amis Telekom d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži⁴ u kojoj je poziv započeo;
2. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora H1 Telekom, neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
3. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;

¹ Zakon o elektroničkim komunikacijama (NN 73/08)

² Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije (HAKOM)

³ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002. godine

⁴ Pojam „nacionalnoj mreži“ odnosi se na sve operatore koji na teritoriju Republike Hrvatske imaju dozvolu za obavljanje elektroničkih komunikacijskih usluga neovisno odnosi li se dozvola na nacionalno ili regionalno područje odnosno neovisno radi li se o nacionalnom ili regionalnom operatoru.

4. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Iskon Internet d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
5. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Metronet telekomunikacije d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
6. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora OT-Optima Telekom d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
7. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Primatel d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
8. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora VIPnet d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
9. Tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Voljatel telekomunikacije d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo.

Prethodno navedena mjerodavna tržišta uključuju uslugu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji te obuhvaćaju usluge međupovezivanja koje se nude na pristupnoj točki operatora na kojoj operator prenosi pozive predane od strane drugih operatora, kao i pozive upućene iz vlastite mreže, a usmjerene na vlastite zemljopisne brojeve (eng. *on net calls*) i nezemljopisne brojeve (usluge s dodanom vrijednosti⁵), brojeve hitnih službi i posebnih službi, s te pristupne točke operatora na pojedina odredišta. Usluga završavanja (terminacije) poziva obuhvaća samo govorni promet, ali ne i podatkovni. Također, Agencija je odredila da je, u zemljopisnoj dimenziji, mjerodavno tržište za uslugu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

Agencija je, nakon što je odredila mjerodavno tržište, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, predložila da se devet operatora nepokretnih elektroničkih komunikacijskih mreža⁶ odredi operatorima sa značajnom tržišnom snagom i to kako slijedi:

1. Operator Amis Telekom d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
2. Operator H1 Telekom, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
3. Operator HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
4. Operator Iskon Internet d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
5. Operator Metronet telekomunikacije d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
6. Operator OT-Optima telekom d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
7. Operator Primatel d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
8. Operator VIPnet d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;

⁵ sukladno planu numeriranja

⁶ dalje u tekstu se pojam „nepokretna elektronička komunikacijska mreža“ mijenja s „nepokretna mreža“

9. Operator Voljatelj telekomunikacije d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Nakon što je predložila određivanje gore navedenih operatora, kao operatora sa značajnom tržišnom snagom, Agencija je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenoj javnoj komunikacijskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji i na pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje operator sa značajnom tržišnom snagom može prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu, predložila i određivanje regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom i to kako slijedi:

HT-Hrvatske telekomunikacije d.d.:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz objavu standardne ponude za međupovezivanje;
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva;
- obveza računovodstvenog razdvajanja.

Ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz obvezu objave minimalne ponude za međupovezivanje;
- obveza nadzora cijena.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a Agencija je zatražila mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja o načinu na koji je Agencija odredila mjerodavna tržišta i utvrdila operatore sa značajnom tržišnom snagom na tim tržištima, a koje će biti sastavni dio ovog dokumenta.

2. Uvod

2.1. Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

Europska komisija je u ožujku 2002. godine usvojila četiri direktive koje predstavljaju regulatorni okvir iz 2002. godine na području elektroničkih mreža i komunikacijskih usluga, a peta direktiva, koja također predstavlja regulatorni okvir, usvojena je u listopadu 2002. godine. Prethodno navedene direktive su sljedeće:

- Direktiva 2002/19/EC Europskog parlamenta i Vijeća od dana 07. ožujka 2002. godine o pristupu i međusobnom povezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajućih dodatnih usluga („*Direktiva o pristupu*“),
- Direktiva 2002/20/EC Europskog parlamenta i Vijeća od dana 07. ožujka 2002. godine o ovlaštenju na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga („*Direktiva o ovlaštenju*“),
- Direktiva 2002/21/EC Europskog parlamenta i Vijeća od dana 07. ožujka 2002. godine o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Okvirna direktiva*“),
- Direktiva 2002/22/EC Europskog parlamenta i Vijeća od dana 07. ožujka 2002. godine o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Direktiva o univerzalnoj usluzi*“),
- Direktiva 2002/58/EC Europskog parlamenta i Vijeća o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u elektroničkom komunikacijskom sektoru („*Direktiva o privatnosti u elektroničkim komunikacijama*“).

Intencija direktiva Europske komisije je promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija u svim članicama Europske unije.

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila:

- Preporuku (2003/311/EC) od dana 11. veljače 2003. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji⁷, koja je vrijedila do prosinca 2007. godine te je zamijenjena
- Preporukom (2007/879/EC) od dana 17. prosinca 2007. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji⁸.

Mjerodavna Preporuka iz veljače 2003. godine sadržavala je 18 tržišta koja su bila podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su

⁷ OJ L 114/45; 08. svibnja 2003. godine

⁸ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007. godine

mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije. Prethodna Preporuka o mjerodavnim tržištima izmijenjena je na način da umjesto 18 mjerodavnih tržišta, na temelju nove Preporuke o mjerodavnom tržištima, postoji 7 mjerodavnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji. Tržišta koja više nisu sastavni dio važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima, nacionalna regulatorna tijela i dalje mogu regulirati, ali na način da dokažu da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

Intencija Preporuke o mjerodavnim tržištima je promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija na način da isti proizvodi i usluge budu predmet analize tržišta u svim članicama Europske unije. Međutim, nacionalna regulatorna tijela članica su ovlaštena i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, a ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji, ali uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

2.2. Zakon o elektroničkim komunikacijama

Prethodno spomenute direktive implementirane su u hrvatsko zakonodavstvo kroz ZEK, koji je stupio na snagu dana 01. srpnja 2008. godine. ZEK, između ostalog, propisuje uvjete obavljanja elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. Agencija primjenom propisa koji se nalaze u ZEK-u osigurava uvjete za efikasno tržišno natjecanje odnosno omogućava jednake uvjete za sve operatore koji djeluju na tržištima elektroničkih komunikacija.

Agencija u provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, osobito vodi računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije (2007/879/EC) od dana 17. prosinca 2007. godine o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge.

Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji operator ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize ili Testa tri mjerila bit će određene, zadržane, izmijenjene ili ukinute regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

Regulatorni okvir iz 2002. godine, koji je implementiran u zemljama Europske unije i u hrvatskom zakonodavstvu kroz ZEK, propisuje postupak analize tržišta u tri koraka:

1. *Prvi korak odnosi se na proces utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj (ex ante) regulaciji u skladu s člankom 53. ZEK-a.*

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila Preporuku od dana 11. veljače 2003. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji. Navedena mjerodavna Preporuka sadržavala je 18 tržišta koja su bila podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije.

Na temelju nove Preporuke od dana 17. prosinca 2007. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji, prethodna Preporuka o mjerodavnim tržištima izmijenjena je na način da umjesto 18 mjerodavnih tržišta postoji 7 mjerodavnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji. Tržišta koja više nisu sastavni dio važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima, nacionalna regulatorna tijela i dalje mogu regulirati, ukoliko dokažu da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

ZEK je u Republici Hrvatskoj stupio na snagu dana 01. srpnja 2008. godine, a u članku 52. stavku 4. je navedeno da će, u provedbi postupka utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, Agencija osobito voditi računa o primjeni mjerodavne preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima. Obzirom da je mjerodavna Preporuka o mjerodavnim tržištima stupila na snagu dana 28. prosinca 2007. godine i sadrži 7 tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, Agencija je u mogućnosti, bez dokazivanja kumulativnog zadovoljenja tri mjerila (Test tri mjerila), prethodno regulirati samo tih 7 tržišta.

Isto tako, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a Agencija može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta, osim mjerodavnih tržišta iz preporuke Europske komisije, podložna prethodnoj regulaciji, ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

1. prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode,
2. struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira,
3. primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

Međutim, u slučaju da su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, Agencija je u mogućnosti prethodno regulirati i preostalih 11 tržišta koja su bila sastavni dio stare Preporuke o mjerodavnim tržištima. Isto tako, Agencija je u mogućnosti prethodno regulirati i tržišta koja proizlaze iz ZOT-a⁹ ili bilo koja druga tržišta koja su specifična za područje elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga u Republici Hrvatskoj, a ne proizlaze iz stare Preporuke o mjerodavnim tržištima ili ZOT-a.

Tržište „završavanje (terminacija) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji“, koje je obrađeno u ovom dokumentu, bilo je smješteno na 9. mjestu od 18 mjerodavnih tržišta koja su bila navedena u staroj Preporuci o mjerodavnim tržištima. U novoj Preporuci o mjerodavnim tržištima navedeno tržište smješteno je na 3. mjestu od 7 mjerodavnih tržišta koliko je navedeno u toj Preporuci. Sukladno navedenom, ovo tržište i dalje je podložno prethodnoj regulaciji te je Agencija u mogućnosti prethodno regulirati, a samim time i utvrditi navedeno mjerodavno tržište bez da dokaže da su istodobno zadovoljena tri mjerila navedena u članku 53. stavku 2. ZEK-a.

⁹ Zakon o telekomunikacijama koji je u Republici Hrvatskoj bio na snazi do 01. srpnja 2008. godine, a temeljio se na regulatornom okviru iz 1998. godine. Navedeni Zakon prepoznavao je 4 mjerodavna tržišta: tržište međusobnog povezivanja, tržište iznajmljenih telekomunikacijskih vodova, tržište usluga nepokretnih javnih telefonskih mreža i tržište javne govorne usluge u pokretnim telekomunikacijskim mrežama.

2. U drugom koraku Agencija provodi analizu tržišta koja se sastoji od određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom mjerodavnom tržištu u svrhu ocjene djelotvornosti tržišnog natjecanja na tom mjerodavnom tržištu u skladu s člankom 54. ZEK-a i člankom 55. ZEK-a.

U svrhu određivanja mjerodavnog tržišta, prema članku 54. ZEK-a, Agencija će utvrditi dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju, vodeći osobito računa o mjerodavnim Smjericama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge te o mjerodavnoj pravnoj stečevini Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Nakon što je odredila mjerodavno tržište, Agencija će, u suradnji s Agencijom za zaštitu tržišnog natjecanja, ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na tom tržištu.

Nakon ocjene djelotvornosti tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu Agencija će, u slučaju nedostatka djelotvornog tržišnog natjecanja, a sukladno članku 55. ZEK-a, procijeniti postoji li na navedenom mjerodavnom tržištu operator sa značajnom tržišnom snagom ili operatori sa zajedničkom značajnom tržišnom snagom.

3. Ako Agencija kroz analizu tržišta utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, Agencija će u trećem koraku donijeti, u skladu s člankom 55. ZEK-a, odluku o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom mjerodavnom tržištu, kojom će svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrediti najmanje jednu regulatornu obvezu iz članka 58. do 65. ZEK-a.

2.3. Kronološki slijed aktivnosti

Vijeće Agencije je, nakon što je ZEK stupio na snagu dana 01. srpnja 2008. godine, na sjednici održanoj dana 09. srpnja 2008. godine donijelo Odluku¹⁰ kojom su određeni operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za određivanje i analizu tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji i Odluku¹¹ kojom su određeni operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za utvrđivanje tržišta prijenosa (tranzita) poziva u nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži.

Navedenim odlukama, Vijeće Agencije je odredilo da su sljedeći operatori¹² obvezni dostaviti sve potrebne podatke:

- Amis Telekom d.o.o., Bani 75a, 10000 Zagreb,
- H1 Telekom d.o.o., Put Tršćenice 10, 21000 Split,
- HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., Savska cesta 32, 10000 Zagreb,
- Iskon Internet d.d., Garićgradska 18, 10000 Zagreb,
- Metronet telekomunikacije d.d., Ulica grada Vukovara 269/d, 10000 Zagreb,

¹⁰ klasa: UP/I-344-01/08-01/1584; ur. broj: 376-11-08-01

¹¹ klasa: UP/I-344-01/08-01/1583; ur. broj: 376-11-08-01

¹² operatori su poredani abecednim redom

- OT-Optima Telekom d.d., Bani 75/a, 10000 Zagreb,
- Primatel d.o.o., Dubravkin trg 5, 10000 Zagreb,
- VIPnet d.o.o., Vrtni put 1, 10000 Zagreb,
- Voljatelj telekomunikacije d.o.o., Radnička cesta 48/1, 10000 Zagreb.

Uzevši u obzir ZOT i ZEK koji se temelji na mjerodavnoj Preporuci Europske komisije o mjerodavnim tržištima, na veleprodajnoj razini u nepokretnim mrežama postoje tri tržišta vezana za usluge međupovezivanja i to: tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji i tržište prijenosa (tranzita) poziva u nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži¹³.

U skladu s navedenim, a u cilju prikupljanja svih potrebnih podataka, Agencija je, na temelju vlastitih pretpostavki i iskustava iz zemalja Europske unije, izradila jedinstveni upitnik za operatore koji pružaju elektroničke komunikacijske usluge u nepokretnim mrežama. Navedeni upitnik sastoji se od tri dijela, a isti sadrže sve potrebne podatke za provođenje postupaka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a i članka 54. ZEK-a., te je iz samih upitnika razvidno u svrhu kojeg će se postupka podaci koristiti (utvrđivanje mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji ili određivanje i analiza mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji). Prvi dio upitnika se odnosi na uslugu započinjanja (originacije) poziva, drugi dio se odnosi na uslugu završavanja (terminacije) poziva, a treći na uslugu prijenosa (tranzita) poziva u nepokretnoj mreži. Podaci traženi u navedenom upitniku odnose se na vremensko razdoblje koje obuhvaća drugo polugodište 2005. godine, cijelu 2006. i 2007. godinu te prvo polugodište 2008. godine (podaci su zatraženi na šestomjesečnoj bazi).

S obzirom da je Agencija, osim na temelju vlastitih pretpostavki i iskustava iz zemalja Europske unije, željela izraditi upitnike i u suradnji s operatorima nepokretnih mreža, od dana 01. do 03. srpnja 2008. godine, sa svim gore navedenim operatorima nepokretnih mreža održani su sastanci na kojima su se pojasnili upitnici i zatražili komentari operatora.

Agencija je dana 16. srpnja 2008. godine, a sukladno odluci Vijeća Agencije od dana 09. srpnja 2008. godine, operatorima nepokretnih mreža poslala upitnike te odredila rok dostave ispunjenog upitnika, u pisanom i elektroničkom obliku, do dana 19. rujna 2008. godine. Operatori su dostavili podatke kako je navedeno u tablici 1.

Tablica 1. Zaprimanje upitnika - po operatoru

Red. Broj	NAZIV OPERATORA (operatori nepokretnih mreža)	Datum primitka ispunjenog upitnika
1	AMIS TELEKOM d.o.o.	22. rujna 2008.
2	H1 TELEKOM d.d.	19. rujna 2008.
3	HT – HRVATSKE TELEKOMUNIKACIJE d.d.	06. listopada 2008. ¹⁴
4	ISKON Internet d.d.	22. rujna 2008.

¹³ tržište 10 iz stare Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji

¹⁴ HT tražio dodatni rok koji mu je dopisom od 23. rujna 2008.g. i odobren

5	METRONET TELEKOMUNIKACIJE d.d.	18. rujna 2008.
6	OT-OPTIMA TELEKOM d.o.o.	26. rujna 2008.
7	PRIMATEL d.o.o.	19. listopada 2008.
8	VIP-NET d.o.o.	19. rujna 2008.
9	VOLJATEL telekomunikacije d.o.o.	06. listopada 2008.

Agencija je, po primitku upitnika, započela detaljnu analizu mjerodavnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji. Nadalje, nakon zaprimanja i analize dostavljenih podataka, uzimajući u obzir važnost i značaj pokrenutog postupka, a u svrhu otklanjanja mogućih nejasnoća vezanih uz dostavljene podatke, Agencija je dopisom od dana 13. studenog 2008. godine¹⁵ od određenih operatora zatražila dodatna pojašnjenja i/ili podatke koji nisu dostavljeni, a koji su potrebni za daljnju analizu mjerodavnog tržišta te odredila rok dostave do dana 28. studenog 2008. godine. Operatori su dostavili podatke kako je navedeno u sljedećoj tablici 2.

Tablica 2. Zaprimanje dodatnih pojašnjenja - po operatoru

Red. Broj	NAZIV OPERATORA (operatori nepokretnih mreža)	Datum primitka ispunjenog upitnika
1	H1 TELEKOM d.d.	28. studenog 2008.
2	HT – HRVATSKE TELEKOMUNIKACIJE d.d.	28. studenog 2008.
3	ISKON Internet d.d.	28. studenog 2008.
4	METRONET TELEKOMUNIKACIJE d.d.	02. prosinca 2008.
5	OT-OPTIMA TELEKOM d.o.o.	18. prosinca 2008.
6	PRIMATEL d.o.o.	-
7	VIP-NET d.o.o.	28. studenog 2008.
8	VOLJATEL telekomunikacije d.o.o.	27. studenog 2008.

Agencija je, po primitku dodatnih pojašnjenja i/ili podataka koji nisu dostavljeni, uzela u obzir dostavljeno te nastavila detaljnu analizu mjerodavnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

¹⁵ Klasa: UP/I-344-01/08-01/1585, Ur.broj: 376-11-08-25

3. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti određenih ZEK-om. U okviru svojih nadležnosti, Agencija je zadužena za područje tržišnog natjecanja u elektroničkim komunikacijama, te sukladno članku 53. stavku 1. i stavku 2. ZEK-a utvrđuje odlukom mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (*ex-ante*) regulaciji.

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, Agencija utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji, a vodeći računa o mjerodavnoj preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 4. Zakona.

Isto tako, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a Agencija može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta, osim mjerodavnih tržišta iz Preporuke Europske komisije, podložna prethodnoj regulaciji, ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

1. prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode,
2. struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira,
3. primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

Sukladno članku 53. stavku 1. Zakona, Vijeće Agencije je Odlukom¹⁶ utvrdilo mjerodavno tržište:

- **završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji¹⁷.**

Navedeno tržište je dio važeće Preporuke, što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnom tržištu istodobno zadovoljena gore navedena tri mjerila, te na taj način utvrdila da je mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije.

Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje analize tržišta, koja se sastoji od određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu te određivanja regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom, a što je detaljno obrađeno u poglavljima koja slijede.

¹⁶ Odluka o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji (klasa:UP/I-344-01/08-01/1582; ur.broj:376-11-08-01)

¹⁷ tržište broj 3 iz Aneksa Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji

4. Nepokretne mreže i međupovezivanje u Republici Hrvatskoj

4.1. Glavne karakteristike nepokretnih mreža i međupovezivanja u Republici Hrvatskoj

U razdoblju obuhvaćenom upitnicima, maloprodajnu uslugu poziva iz nepokretnih mreža (dalje u tekstu: poziv), krajnjim korisnicima na telekomunikacijskom tržištu u Republici Hrvatskoj, pružalo je sljedećih devet operatora¹⁸:

- Amis Telekom d.o.o., Bani 75a, 10000 Zagreb,
- H1 Telekom d.o.o., Put Tršćenice 10, 21000 Split,
- HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., Savska cesta 32, 10000 Zagreb,
- Iskon Internet d.d., Garićgradska 18, 10000 Zagreb,
- Metronet telekomunikacije d.d., Ulica grada Vukovara 269/d, 10000 Zagreb,
- OT-Optima Telekom d.d., Bani 75/a, 10000 Zagreb,
- Primatel d.o.o., Dubravkin trg 5, 10000 Zagreb,
- VIPnet d.o.o., Vrtni put 1, 10000 Zagreb,
- Voljatel telekomunikacije d.o.o., Radnička cesta 48/1, 10000 Zagreb¹⁹.

U Republici Hrvatskoj, HT je najveći operator sa vlastitom PSTN mrežom. Kroz godine je razvio mrežu, pretežno fokusiranu na pružanje javno dostupne telefonske usluge u nepokretnoj mreži, na koju nadograđuje druge tipove elektroničkih komunikacijskih usluga kao što su podatkovne komunikacije (Internet, VoIP, IPTV) i bežični pristup internetu.

Arhitektura mreže HT-a sastoji se od deset regionalnih centrala (eng. *single tandem*) i sedamdeset dvije lokalne centrale²⁰. HT preko svojih regionalnih centrala prihvaća međunarodne pozive. Također, na HT-ove regionalne centrale spajaju se operatori pokretnih elektroničkih komunikacijskih mreža²¹ kao i operatori nepokretnih mreža koji se, za razliku od operatora pokretnih mreža, mogu spojiti i na lokalnim centralama, što je vidljivo na slici 1. U svrhu međupovezivanja mreža HT-a podijeljena je na četiri regionalna pristupna područja te je svako regionalno pristupno područje podijeljeno na više lokalnih pristupnih područja. Regionalne pristupne točke su osnovne točke preko kojih se pristupa uslugama regionalnog i nacionalnog međupovezivanja. Preko lokalne pristupne točke pristupa se uslugama lokalnog međupovezivanja. Promet između dva lokalna pristupna područja odvija se preko pripadajućih regionalnih pristupnih točaka. U svakom regionalnom pristupnom području HT je uspostavio više regionalnih pristupnih točaka, te po jednu pristupnu točku u svakom lokalnom pristupnom području. Konfiguracija nepokretne mreže HT-a prikazana je na slici 2.

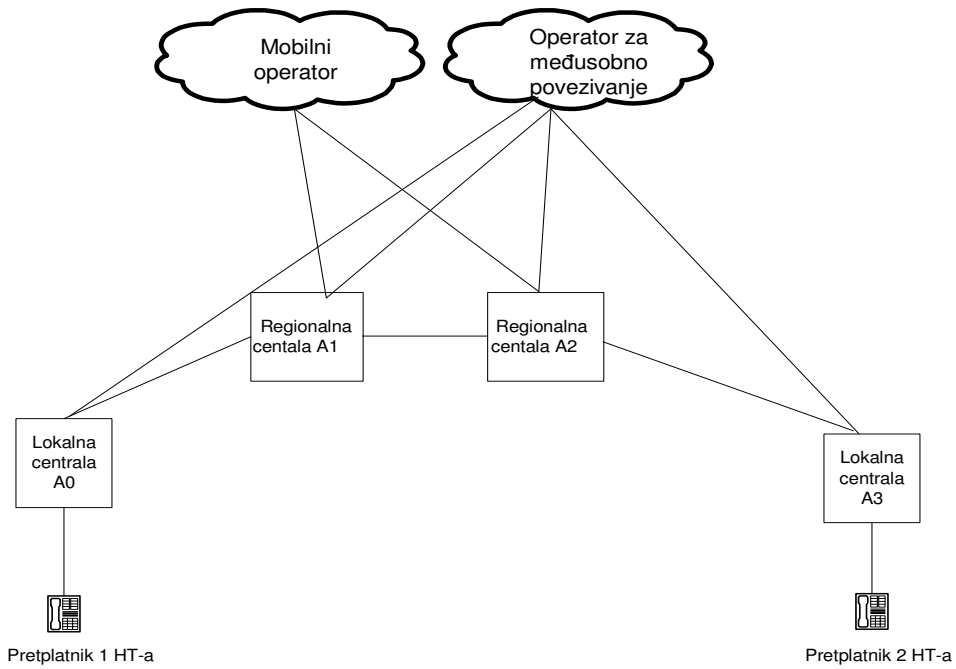
¹⁸ operatori su poredani abecednim redom

¹⁹ B-net Hrvatska d.o.o. pruža javno dostupnu telefonsku uslugu kao daljnju prodaju (preprodaju) telekomunikacijskih usluga u suradnji s društvom Voljatel d.o.o. te stoga nije obuhvaćen ovom analizom

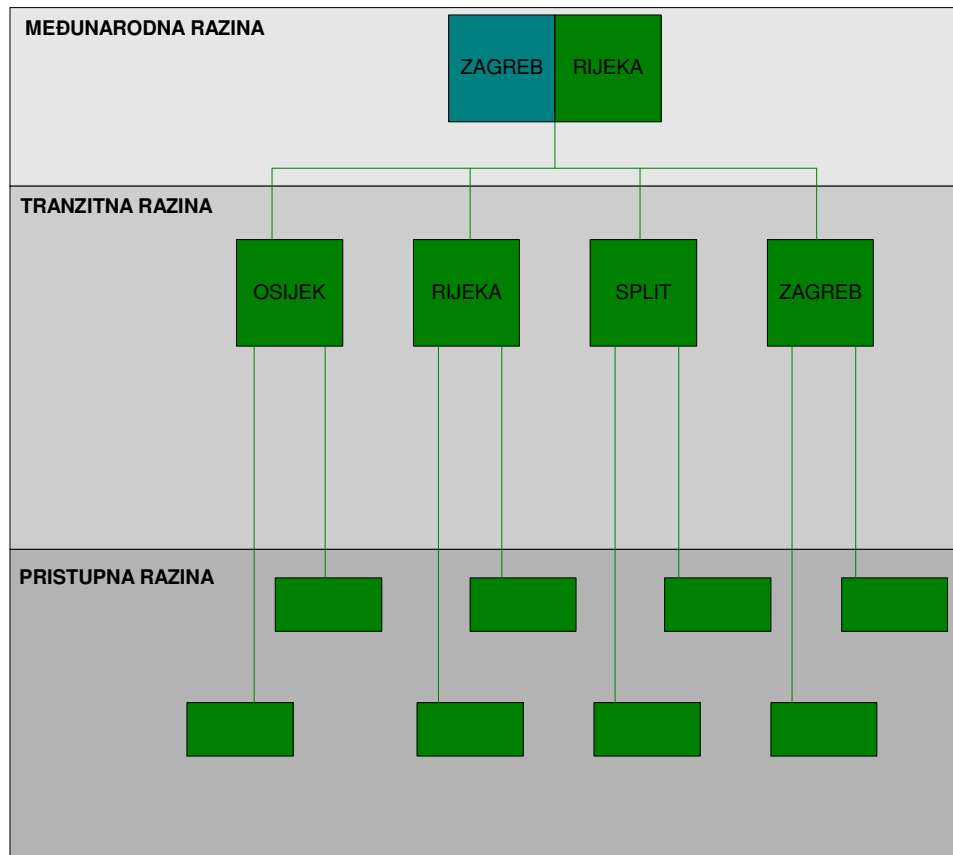
²⁰ podatak preuzet iz upitnika za nepokretne mreže

²¹ dalje u tekstu se pojam „pokretna elektronička komunikacijska mreža“ mijenja s „pokretna mreža“

Slika 1. Medupovezivanje HT-a s ostalim operatorima



Slika 2. Konfiguracija fiksne mreže HT-a



Usluga završavanja (terminacije) poziva obuhvaća usluge međupovezivanja koje se nude na pristupnoj točki operatora na kojoj operator prenosi pozive predane od strane drugih operatora usmjerene na vlastite zemljopisne brojeve, nezemljopisne brojeve (usluge s dodanom vrijednosti i besplatni brojevi), brojeve hitnih službi i posebnih usluga s te pristupne točke operatora na pojedina odredišta. Usluga završavanja (terminacije) poziva obuhvaća samo govorni promet, ali ne i podatkovni. Usluga završavanja (terminacije) poziva pruža se ovisno o točki međupovezivanja koja može biti unutar lokalnog ili regionalnog pristupnog područja. Koji promet će operator moći ostvarivati te po kojoj cijeni ovisi o točki međupovezivanja na koju će se spojiti. Preko lokalne pristupne točke pozivi se mogu terminirati u pripadajuće lokalno pristupno područje u kojem se nalazi lokalna pristupna točka. Iz perspektive međupovezivanja to se smatra uslugom lokalnog završavanja (terminacije) poziva. Pozivi koji završavaju (terminiraju) unutar istog regionalnog pristupnog područja u kojem su predani od operatora, su pozivi istog regionalnog pristupnog područja iz perspektive međupovezivanja (regionalno terminiranje). U slučaju međupovezivanja mreža preko regionalnih pristupnih točaka pozivi se mogu terminirati u regionalno pristupno područje različito od onog u kojem se nalazi regionalna pristupna točka na kojoj su pozivi predani od operatora odnosno onog u kojem je nastao polazni promet. U tom slučaju, pozivi se smatraju pozivima drugog regionalnog pristupnog područja iz perspektive međupovezivanja (nacionalno terminiranje) te za njih operator plaća cijenu usluge nacionalnog završavanja (terminacije) poziva.²²

Dosadašnje međupovezivanje operatora, definirano Standardnom ponudom²³, koji namjerava pružati svoje usluge pretplatnicima HT-a unutar cijelog teritorija Republike Hrvatske, s HT-ovom mrežom moguće je na jedan od sljedeća dva načina:

1) u svakom od četiri regionalna pristupna područja, i to:

- na svim regionalnim pristupnim točkama za usluge regionalnog i nacionalnog međupovezivanja, ili
- na svim lokalnim pristupnim točkama unutar pojedinog regionalnog pristupnog područja za usluge lokalnog međupovezivanja, ili
- na svim regionalnim pristupnim točkama unutar pojedinog pripadajućeg regionalnog pristupnog područja određenog u zahtjevu operatora za usluge regionalnog i nacionalnog međupovezivanja i na pojedinim lokalnim pristupnim točkama određenima u zahtjevu operatora za usluge lokalnog međupovezivanja;

2) u najmanje tri od četiri regionalna pristupna područja od kojih jedno obavezno mora biti regionalno pristupno područje Zagreb, i to:

- na svim regionalnim pristupnim točkama za usluge regionalnog i nacionalnog međupovezivanja unutar odabranog regionalnog pristupnog područja, ili
- na svim regionalnim pristupnim točkama unutar pojedinog odabranog pripadajućeg regionalnog pristupnog područja određenog u zahtjevu operatora za usluge regionalnog i nacionalnog međupovezivanja i na pojedinim lokalnim pristupnim točkama određenima u zahtjevu operatora za usluge lokalnog međupovezivanja.

²² Prema Standardnoj ponudi HT-a za usluge međusobnog povezivanja usluga nacionalnog završavanja (terminacije) poziva je moguća samo dok ukupan promet iz i u regionalno pristupno područje u kojem operator nije spojen s HT-ovom mrežom ne prijeđe 60 Erlanga.

²³ Standardna ponuda za usluge međusobnog povezivanja HT-Hrvatskih telekomunikacija d.d. za telekomunikacijske operatore i davatelje usluga s dozvolom za pružanje javne govorne usluge u nepokretnoj mreži u Republici Hrvatskoj; 27. kolovoza 2007. godine

Dosadašnje međupovezivanje operatora, koji namjerava pružati svoje usluge pretplatnicima HT-a unutar određenog pristupnog područja, s HT-ovom mrežom moguće je:

- 1) na svim pripadajućim regionalnim pristupnim točkama unutar tog regionalnog pristupnog područja za usluge regionalnog i nacionalnog međupovezivanja, ili
- 2) na svim pripadajućim lokalnim pristupnim točkama unutar tog regionalnog pristupnog područja za usluge lokalnog međupovezivanja, ili
- 3) na svim regionalnim pristupnim točkama unutar pojedinog pripadajućeg regionalnog pristupnog područja za usluge regionalnog i nacionalnog međupovezivanja i na pojedinim lokalnim pristupnim točkama određenima u zahtjevu operatora za usluge lokalnog međupovezivanja.

Dosadašnje međupovezivanje operatora, koji namjerava pružati svoje usluge pretplatnicima HT-a unutar cijelog nacionalnog odredišnog koda, s HT-ovom mrežom moguće je:

- 1) na svim pripadajućim lokalnim pristupnim točkama unutar tog nacionalnog odredišnog koda za usluge lokalnog međupovezivanja, ili
- 2) na svim pripadajućim regionalnim pristupnim točkama koje pokrivaju taj nacionalni odredišni kod za usluge regionalnog i nacionalnog međupovezivanja, te na pojedinim lokalnim pristupnim točkama određenima u zahtjevu operatora za usluge lokalnog međupovezivanja.

Ostali operatori na tržištu imaju drugačije mreže od HT-a, većinom zvjezdaste arhitekture, sa glavnim čvorovima u Zagrebu, Osijeku, Rijeci i Splitu. Uglavnom se sastoje od PSTN pristupnika (eng. *gateway*), softverskog/programskog preklopnika/komutatora (eng. *softswitch*) i dr. te se temelje na MPLS/IP tehnologiji. Dakle, u Republici Hrvatskoj ostali operatori imaju elektroničku komunikacijsku mrežu temeljenu na IP tehnologiji. Budući da se ovdje govori o dvije različite tehnologije gdje jedna koristi prospajanje kanala (eng. *circuit switching*), a druga prospajanje paketa (eng. *packet switching*), bitno je napomenuti da se različite tehnologije međusobno lako povezuju na način da se koriste pristupnici (eng. *gateway*) koji vrše pretvorbu sučelja i signalizacijskih protokola te se time postiže tehnološka neutralnost.

Također, tehnološka neutralnost pružanja usluga uočava se kod HT-a koji nudi Net Phone SME Internet uslugu za poslovne korisnike koja omogućava telefoniranje preko ADSL pristupa, korištenjem IP Centrex platforme. Rješenjem od 15. listopada 2007. godine Agencija je utvrdila da je usluga Net Phone Paketi SME javna govorna usluga u nepokretnoj mreži koja se pruža putem IP tehnologije, u potpunosti upravljana od strane HT-a te da se za uslugu završavanja (terminacije) poziva na navedene brojeve naplaćuje ista cijena kao i kod usluge završavanja (terminacije) poziva na ostale brojeve HT-a.²⁴

Prema važećoj strukturi međupovezivanja u uslugu završavanja (terminacije) poziva ulazi prijenos (tranzit) poziva od pristupne točke mreže na koju je drugi operator spojen, a koja može biti lokalna ili regionalna, pa do krajnjeg korisnika, kao što je prikazano na slici 3. Slika prikazuje uslugu završavanja (terminacije) poziva upućenog iz mreže drugog operatora u mrežu HT-a, u tri slučaja.

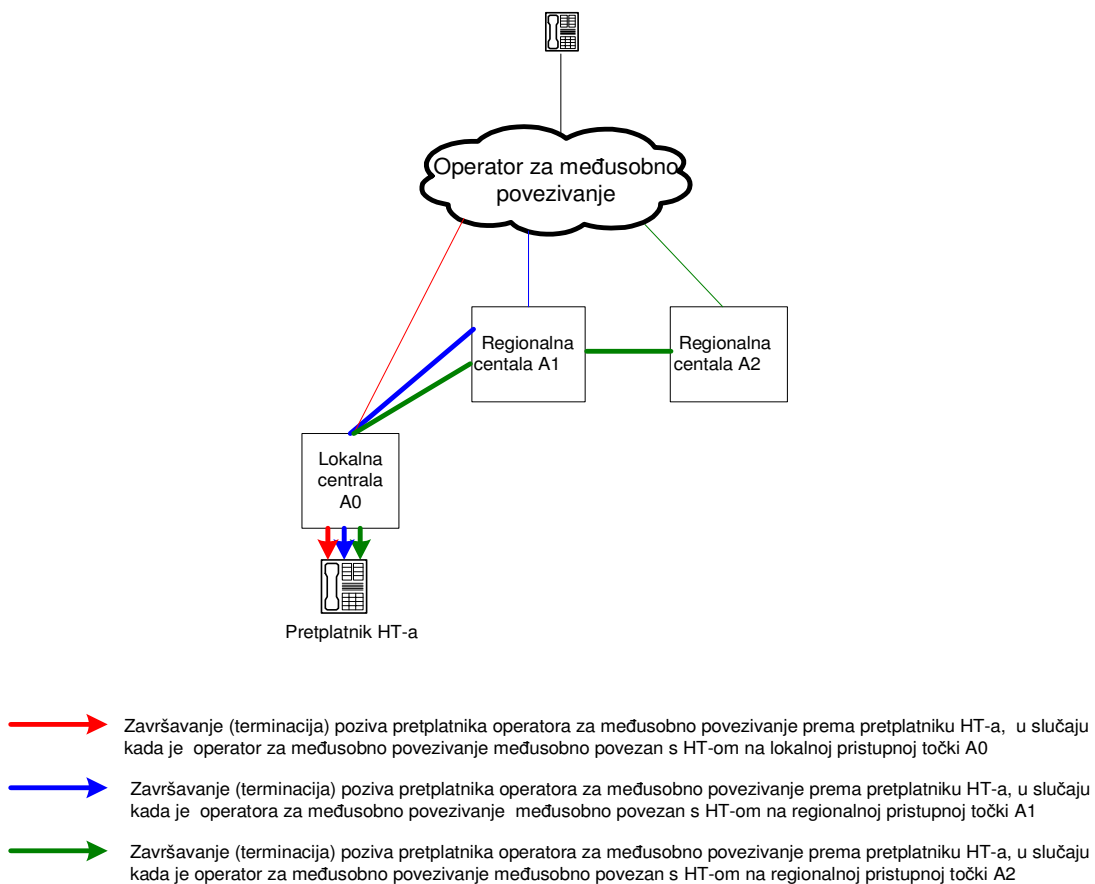
- usluga završavanja (terminacije) poziva kada je operator međusobno povezan s HT-om na lokalnoj pristupnoj točki A0 te tada usluga završavanja (terminacije) poziva

²⁴ Rješenje; 15. listopada 2007. godine; klasa:UP/I-344-01/07-01/613; Ur. broj:376-11-07-08

obuhvaća prijenos (tranzit) poziva od lokalne pristupne točke HT-a A0, na koju je spojen operator, do krajnjeg korisnika HT-a.

- usluga završavanja (terminacije) poziva kada je operator međusobno povezan s HT-om na regionalnoj pristupnoj točki A1 te tada usluga završavanja (terminacije) poziva obuhvaća prijenos (tranzit) poziva od regionalne pristupne točke HT-a A1, na kojeg je spojen operator, preko lokalne centrale A0 pa do krajnjeg korisnika HT-a, koji je spojen na tu centralu.
- usluga završavanja (terminacije) poziva kada je operator međusobno povezan s HT-om na regionalnoj pristupnoj točki A2 te tada usluga završavanja (terminacije) poziva obuhvaća prijenos (tranzit) poziva od regionalne pristupne točke HT-a A2, na koju je operator spojen, preko regionalne centrale A1, na koju operator nije spojen, sve do lokalne centrale A0, na koju je spojen krajnji korisnik HT-a. Na taj način se ostvaruje usluga nacionalnog završavanja (terminacije) poziva.

Slika 3. Vrste usluge završavanja (terminacije) poziva



5. Određivanje mjerodavnog tržišta

U svrhu određivanja mjerodavnog tržišta Agencija utvrđuje dimenziju usluga, analizom svih usluga koje su međusobno zamjenjive i kao takve čine jedno tržište, i zemljopisnu dimenziju tržišta, vodeći osobito računa o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage te o mjerodavnoj pravnoj stečevini Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Prema Smjernicama Europske komisije pri ocjeni ponašanja operatora na tržištu potrebno je uzeti u obzir zamjenjivost na strani potražnje te zamjenjivost na strani ponude. Pored navedenih ograničenja konkurencije potrebno je ocijeniti i postojanje potencijalne konkurencije. Za razliku od potencijalne konkurencije, kod zamjenjivosti na strani ponude operator odmah reagira na povećanje cijene, dok potencijalni konkurenti trebaju više vremena kako bi počeli nuditi istovjetnu uslugu na tržištu. Nadalje, u slučaju postojanja zamjenjivosti na strani ponude operatori se ne izlažu dodatnim troškovima, a ulazak potencijalnih konkurenata podrazumijeva značajne nenadoknadive troškove.

Pomoću zamjenjivosti na strani potražnje utvrđuju se usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama. S druge strane, zamjenjivost na strani ponude ukazuje na spremnost operatora da u kratkom, odnosno srednjem roku ponudi istovjetnu uslugu bez izlaganja dodatnim troškovima.

Jedan od mogućih načina kojim bi se moglo procijeniti postojanje zamjenjivosti na strani ponude i potražnje je primjena testa hipotetskog monopola (hipotetsko povećanje cijene)²⁵. Sukladno navedenom testu, postavlja se pitanje što se događa u situaciji malog, ali značajnog, trajnog povećanja cijena usluge uz pretpostavku da cijene svih drugih usluga ostanu iste, pri čemu se u pravilu u obzir uzima trajni rast cijena od 5% do 10%.

5.1. Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

Zamjenska usluga je svaka usluga koja s obzirom na svoja svojstva, cijenu, namjenu i navike korisnika može zamijeniti drugu uslugu i na taj način zadovoljiti istorodnu potrebu korisnika.

Polazna točka za određivanje granica tržišta podložnih prethodnoj regulaciji je analiza maloprodajne razine, odnosno utvrđivanje zamjenjivosti usluga na maloprodajnoj razini, a s obzirom da iz iste proizlazi potražnja za uslugama na veleprodajnoj razini.

Agencija je mišljenja kako se veleprodajno tržište usluge završavanja (terminacije) poziva ne može promatrati neovisno od njemu odgovarajuće maloprodajne razine koja obuhvaća aktivnosti uglavnom povezane s komercijalnim pružanjem usluge poziva u određenu nepokretnu mrežu krajnjim korisnicima.

5.1.1. Zamjenjivost na strani potražnje - maloprodajna razina

Kako je u mjerodavnim Smjernicama Europske komisije i navedeno, prije definiranja dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije veleprodajnih tržišta, potrebno je utvrditi zamjenjivost na strani potražnje na maloprodajnoj razini, s obzirom da iz iste proizlazi

²⁵ SSNIP test – eng. *small but significant non transitory increase in price*

potražnja za uslugama na veleprodajnoj razini, a u ovom slučaju potražnja za veleprodajnom uslugom završavanja (terminacije) poziva.

Zamjenjivost na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavlja zamjenjivost javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga kao odgovor krajnjih korisnika na malo, ali značajno, trajno povećanje cijena elektroničkih komunikacijskih usluga određenog operatora. Prilikom određivanja usluga koje se mogu smatrati zamjenskim uslugama, a za koje se korisnik može opredijeliti umjesto usluge poziva u određenu nepokretnu mrežu, potrebno je proučiti ponašanje korisnika pri čemu u obzir treba uzeti njegove navike te osviještenost i osjetljivost na promjene cijena usluga. Osnovno je pitanje može li korisnik u slučaju hipotetskog povećanja cijene usluge jednog operatora, istu zamijeniti drugom uslugom istog ili nekog drugog operatora, kao odgovor na malo, ali značajno, trajno povećanje cijena.

Činjenica je da, prema strukturi troškova poziva, maloprodajna cijena poziva uključuje i trošak veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva. Uslugu završavanja (terminacije) poziva u nepokretnim mrežama nudi svaki od devet operatora nepokretnih mreža, s naglaskom na činjenici da je usluga završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a regulirana²⁶, dok su usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže drugih operatora predmet komercijalnog dogovora. U Republici Hrvatskoj, kao i cijeloj Europi na snazi je općeprihvaćeni CPP²⁷ princip prema kojemu trošak poziva u cijelosti snosi pozivatelj. Sukladno tome, povećanje veleprodajne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva neće osjetiti korisnik operatora kod kojeg je poziv završio, već korisnici operatora od kojeg je poziv upućen.

Slijedom navedenog, pri određivanju mogućih prepreka potencijalnom povećanju cijena završavanja (terminacije) poziva u nepokretnim mrežama i učinaka njihove zamjene, potrebno je razmotriti ponašanje i pozivatelja i pozvanog, odnosno, korisnikovu cjenovnu osviještenost i osjetljivost na cjenovne promjene. Naime, u većini slučajeva korisnici su osjetljivi na cijenu usluge koju kupuju te na taj način ograničavaju operatore u povećavanju maloprodajnih cijena svojih usluga, a sukladno tome i veleprodajnih cijena. Međutim, zbog CPP principa operatori koji povećaju cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva se ne suočavaju s direktnim cjenovnim ograničenjima s maloprodajne razine, budući da se povećanje maloprodajne cijene odražava na krajnjem korisniku operatora s čije je mreže poziv upućen.

Svaki poziv upućen na točno određeni broj u nepokretnoj mreži rezultirat će isporukom poziva na birani broj koji je pridružen određenoj fiksnoj lokaciji. Budući da je svaki telefonski broj poseban za svaku određenu fiksnu lokaciju, pozivatelj točno zna koga zove/želi pozvati, iako ne mora znati u kojoj je nepokretnoj mreži navedeni broj, odnosno tko je pozvanom korisniku pristupni operator. Razlog tome je, između ostalog, i dostupnost usluge prenosivosti broja koja je u Republici Hrvatskoj dostupna od 2006. godine. Zbog navedene usluge korisnicima je teže utvrditi operatora pozvanog korisnika te sukladno tome i cijenu završavanja (terminacije) poziva koju isti primjenjuje, a koja će se u konačnici „prevaliti“ na pozivatelja.

Nadalje, krajnji korisnici, neovisno o izboru operatora, žele mogućnost međusobnog komuniciranja. Kako bi im tu komunikaciju omogućili, odnosno kako bi omogućili završavanje (terminaciju) poziva na broju na određenoj lokaciji, operatori međusobno

²⁶ HT je, sukladno odredbama ZOT-a, proglašen operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu međusobnog povezivanja

²⁷ CPP princip (Calling Party Pays)-trošak poziva snosi strana koja zove

povezuju svoje mreže. S obzirom da niti jedan operator ne može umjesto operatora čiji je broj pozvan završiti poziv u svojoj mreži, poziv upućen prema nepokretnim mrežama, odnosno na točno određeni broj na fiksnoj lokaciji, nema prikladne zamjenske usluge.

Usluga završavanja (terminacije) poziva, osim što je po samoj svojoj logici i karakteristikama veleprodajna usluga, u slučaju kada su pozivatelj i primatelj poziva u istoj mreži (eng. *on net calls*) definira se kao usluga za vlastite potrebe (eng. *self supply*), što znači da usluga nije prodana drugom operatoru već maloprodajnom dijelu istog operatora.

Maloprodajna cijena usluge poziva prema brojevima u nepokretnim mrežama može stvoriti pritisak na određivanje cijena veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva jedino na način da se izbjegne mreža operatora na čiji je broj poziv upućen. Međutim, u slučaju poziva u određenu nepokretnu mrežu ne postoji niti jedna prikladna zamjenska usluga tom pozivu, osim da poziv završi na broju i u mreži koja je pozvana. Iz razloga što nema zamjenske usluge pozivu na određeni broj u određenoj nepokretnoj mreži, moraju se sagledati svi mogući alternativni načini komunikacije koji bi mogli biti smatrani adekvatnim zamjenskim uslugama, odnosno, koji bi imali stvarni utjecaj na veleprodajnu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva.

5.1.1.1. Pozivi upućeni na brojeve u pokretnim mrežama kao zamjenska usluga pozivima upućenim na brojeve u nepokretnim mrežama

Pozivatelj uvijek ima mogućnost, umjesto upućivanja poziva na broj u nepokretnoj mreži, dobiti traženog krajnjeg korisnika na njegov/njezin broj u pokretnoj mreži, ukoliko ga krajnji korisnik posjeduje.

Slika 4. Gustoća korisnika pokretnih mreža



Izvor: Upitnik za pokretne mreže

Kako je vidljivo iz slike 4., gustoća korisnika pokretnih mreža bilježi stalni porast. U promatranom razdoblju taj porast iznosi 39,06% odnosno, gustoća korisnika pokretnih mreža je u drugom polugodištu 2005. godine iznosila svega 82,95%, a prema podacima za prvo polugodište 2008. godine, dosegla je 122,01%.

Iz navedene perspektive, odnosno zbog dostupnosti/mobilnosti pojedinog korisnika i putem broja u pokretnoj mreži, poziv upućen na broj u pokretnoj mreži može se smatrati zamjenskom uslugom pozivu upućenom na broj u nepokretnoj mreži. Međutim, uzimajući u

obzir činjenicu da su cijene poziva upućenih iz nepokretnih mreža u pokretnu mrežu znatno više od cijena poziva iz nepokretne mreže u nepokretnu mrežu, a što je vidljivo iz tablice 3., nije realno očekivati da će korisnik zamijeniti sve svoje pozive prema nepokretnoj mreži pozivima prema pokretnim mrežama.

Tablica 3. Maloprodajne cijene poziva

	nepokretna	pokretna
nepokretna	0,28 kn / 0,14 kn*	1,77 kn / 0,88 kn*
pokretna	2,50 kn**	2,50 kn**

Cijene su izražene po minuti poziva; PDV uključen

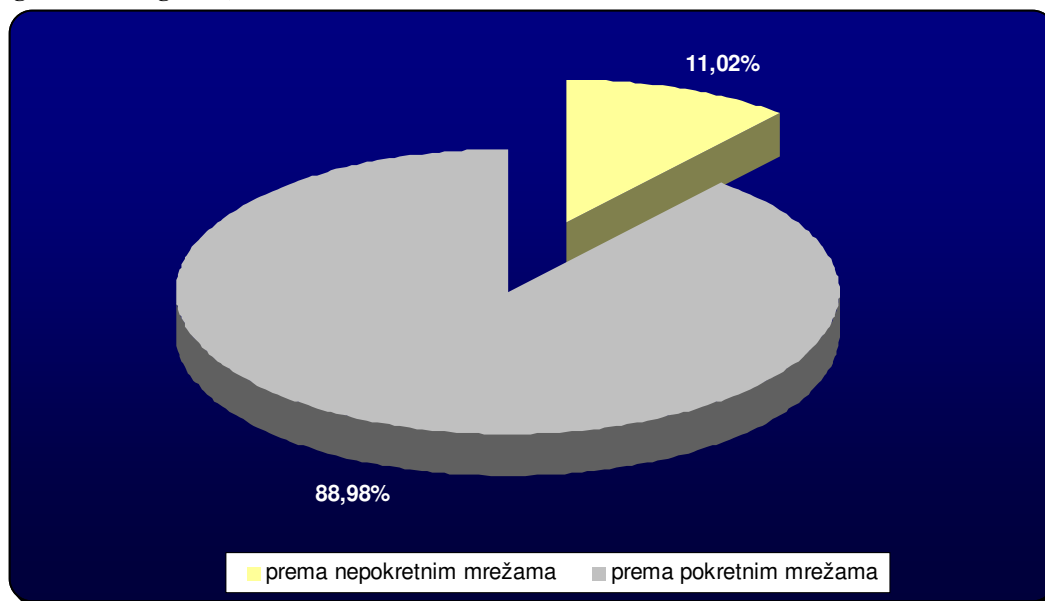
* cijena poziva u vrijeme niže tarife (19:00-07:00)

**cijena poziva prema ostalim mrežama

Sukladno navedenom, zamjena poziva iz nepokretne u nepokretnu mrežu pozivima iz nepokretne u pokretnu, ili pozivima iz pokretne u pokretnu mrežu, od strane cjenovno osjetljivog pozivatelja, nije realna, točnije realna je samo u situaciji kada je važno u određenom trenutku uspostaviti poziv.

Isto tako, ukoliko je poziv upućen iz pokretne mreže, maloprodajna cijena tog poziva bit će ista neovisno o tome je li poziv upućen u drugu pokretnu ili nepokretnu mrežu. Međutim, ista maloprodajna cijena poziva nije posljedica jednake veleprodajne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva budući da je trošak usluge završavanja (terminacije) poziva u pokretne mreže veći od troška usluge završavanja (terminacije) poziva u nepokretne mreže. Stoga Agencija smatra kako prethodno navedena zamjenjivost uzrokovana povećanjem cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u nepokretnoj mreži nije realna.

Slika 5. Odnos trajanja odlaznih poziva iz nepokretnih mreža u nepokretne i pokretne mreže (prvo polugodište 2008. godine)



Izvor: Upitnik za nepokretne mreže

Slijedom svega navedenog, a i temeljem prikazanog na slici 5. gdje je vidljivo da najveći broj poziva iz nepokretnih mreža je upućen u nepokretne mreže, Agencija zaključuje da poziv upućen na broj u pokretnoj mreži nije zamjenska usluga pozivu upućenom na broj u nepokretnoj mreži.

Uzevši u obzir CPP princip koji je na snazi i specifičnost veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva, Agencija je promatrajući zamjenjivost na strani potražnje na maloprodajnoj razini promatrala sve moguće zamjenske usluge pozivima u određenu nepokretnu mrežu. Kako je gore i navedeno, poziv na određeni broj u nepokretnoj mreži nema prikladne zamjenske usluge radi svih već navedenih razloga.

5.1.1.2. Zaključak

Slijedom svega navedenog, Agencija zaključuje da potražnja za uslugom završavanja (terminacije) poziva na veleprodajnoj razini proizlazi iz:

- potražnje za uslugama poziva na broj u određenoj nepokretnoj mreži i
- potražnje za uslugama poziva na broj u određenoj nepokretnoj mreži kada je poziv započeo u istoj mreži (eng. *on net calls*), usluga za vlastite potrebe (eng. *self supply*).

5.1.2. Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina

Pri procjeni zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini, važno je napomenuti da je usluga završavanja (terminacije) poziva, za razliku od nekih drugih veleprodajnih usluga, iznimno specifična. Naime, veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva nude svi operatori nepokretnih mreža na tržištu koji imaju krajnje korisnike spojene na vlastitu mrežu, odnosno, za razliku od nekih drugih veleprodajnih usluga, uslugu završavanja (terminacije) poziva ne nudi samo postojeći operator sa značajnom tržišnom snagom, u ovom slučaju HT, već je, radi mogućnosti ostvarivanja govorne komunikacije među korisnicima različitih mreža, nude svi operatori na tržištu.

HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu međusobnog povezivanja (prema ZOT-u) nudi veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva prema uvjetima iz Standardne ponude. Ovisno o ostvarenoj arhitekturi međupovezivanja, odnosno o točkama međupovezivanja između ostalih operatora i HT-a, za uslugu završavanja (terminacije) poziva, operator korisnik HT-u plaća naknade kako je prikazano u tablici 4.

Tablica 4. Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva

Vrsta poziva	Uspostava veze (kn/po pozivu)		Naknada za trajanje (kn/min)	
	viša tarifa	niža tarifa	viša tarifa	niža tarifa
lokalni dolazni promet	0,015	0,0075	0,056	0,028
regionalni dolazni promet	0,015	0,0075	0,095	0,0475
nacionalni dolazni promet	0,015	0,0075	0,124	0,062

Kao što je iz tablice vidljivo, a slijedom navedenog u poglavlju 4., vrsta usluge završavanja (terminacije) poziva koju koristi operator, ovisi o točki međupovezivanja na koju je operator spojen. Važno je napomenuti da usluga završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj i

nacionalnoj razini sadrži i prijenos (tranzit) poziva u mreži HT-a između dviju komutacijskih centrala HT-a kao vezanu uslugu (eng. *bundle*) sa uslugom završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj pristupnoj točki HT-a. **Zajednička karakteristika navedenih usluga, koje nudi HT, i svih sličnih usluga koje nudi ili će nuditi bilo koji od ostalih operatora, je što ih isti operator pruža kao jednu uslugu te su stoga za potrebe ove analize sve slične usluge promatrane kao jedinstvena usluga završavanja (terminacije) poziva.**

Za razliku od HT-a, ostali operatori uslugu završavanja (terminacije) poziva nude na osnovi komercijalnog dogovora. Gledajući tehničke karakteristike usluge koju nude ostali operatori može se reći da se radi o usporedivoj usluzi s uslugom završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a na regionalnoj razini te bi se stoga moglo zaključiti da postoje zamjenske usluge usluzi završavanja (terminacije) poziva HT-a. **No, zbog specifičnosti usluge poziva na određeni broj u nepokretnoj mreži, a koja je navedena na maloprodajnoj razini, iste usluge različitih operatora nisu međusobno zamjenjive.**

Uzimajući u obzir zamjenjivost potražnje na maloprodajnoj razini, odnosno činjenicu kako na istoj ne postoji održiva zamjenska usluga pozivu na broj u nepokretnoj mreži, Agencija je mišljenja kako na veleprodajnoj razini također ne postoji održiva zamjenska usluga usluzi završavanja (terminacije) poziva na broj u određenoj nepokretnoj mreži. Dakle, ne postoji nikakva zapreka koja će spriječiti moguće povećanje veleprodajnih cijena operatora u svrhu povećanja vlastitih prihoda i troškova konkurencije.

Naime, operator čiji je korisnik započeo poziv ne može ugovoriti niti platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva nekom drugom operatoru, već samo operatoru pozvanog korisnika. Stoga je, a temeljem gore navedenog, na veleprodajnoj razini moguće završiti poziv samo na broju na koji je poziv (od krajnjeg korisnika) i upućen, odnosno navedeni poziv može završiti samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanom korisniku. Iz navedenog razloga, usluge završavanja (terminacije) poziva koje nude operatori na tržištu nisu međusobno zamjenjive.

Slijedom svega navedenog, a i stoga što su cijene veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva na bilo koji broj u određenoj nepokretnoj mreži iste, Agencija je zaključila da je mjerodavno tržište završavanja poziva (terminacije) posebno, za svakog operatora nepokretnih mreža na tržištu.

5.1.3. Zamjenjivost na strani ponude - veleprodajna razina

Agencija je analizirala može li budući ponuditelj brzo i uz relativno male troškove ponuditi veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva trećoj strani kao odgovor malom, ali značajnom, trajnom povećanju cijena usluge od strane hipotetskog monopolista. Prilikom razmatranja zamjenjivosti na strani ponude na veleprodajnoj razini, sagledane su dvije mogućnosti.

Prva mogućnost se odnosi na situaciju kada su sve ili bar značajan dio fiksnih lokacija krajnjih korisnika spojene s dvije ili više različitih pristupnih mreža. U navedenom slučaju bi bilo moguće da povećanje veleprodajne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva jednog operatora bude ograničeno zamjenjivosti na strani ponude, odnosno mogućnosti da poziv završi u mreži drugog operatora koji je „prisutan“ na navedenoj lokaciji i može u kratkom vremenu ponuditi istu veleprodajnu uslugu. S obzirom na stanje tehnologije i pristupne mreže u Republici Hrvatskoj, trenutno ne postoji mnogo lokacija koje su pokrivena pristupnim

mrežama dvaju ili više operatora te stoga Agencija smatra da, u vremenskom razdoblju na koje se odnosi analiza, spomenuta mogućnost nije realna.

Druga mogućnost zamjenjivosti na strani ponude se odnosi na situaciju kada bi bilo tehnički moguće da pozive na lokaciji krajnjeg korisnika završava (terminira) operator različit od operatora koji pruža uslugu pristupa krajnjem korisniku na danoj lokaciji. Prethodno navedeno bi imalo utjecaj na ponašanje hipotetskog monopolista, odnosno na mogućnost povećanja cijena, budući da bi na taj način isto bilo ograničeno. Trenutno, s obzirom na dani status tehnologije ni takva zamjenjivost na strani ponude nije moguća, a Agencija smatra da se, u vremenskom razdoblju na koje se odnosi navedena analiza, situacija neće promijeniti.

Sukladno svemu navedenom, ako hipotetski monopolist poveća veleprodajnu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva, niti jedan drugi operator neće moći zamijeniti ili početi pružati uslugu završavanja (terminacije) poziva u mrežu tog operatora. Operator može odgovoriti na povećanje cijena hipotetskog monopolista jedino povećanjem vlastite cijene završavanja (terminacije) poziva, a što ne ograničava povećanje cijena hipotetskog monopolista.

U skladu s navedenim, a uzimajući u obzir trenutni stupanj razvoja tehnologije, Agencija je mišljenja kako na veleprodajnoj razini ne postoji nikakva mogućnost zamjenjivosti na strani ponude te smatra da se situacija, u vremenskom razdoblju na koje se odnosi navedena analiza, neće promijeniti.

5.2. Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji

Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji obuhvaća sva područja u kojima određeni operatori pružaju usluge pod istim uvjetima, odnosno, sva područja u kojima postoje istovrsni uvjeti tržišnog natjecanja.

U skladu sa smjernicama i preporukama Europske komisije zemljopisna dimenzija mjerodavnog tržišta je uglavnom određena na osnovu pokrivenosti mrežom i postojanjem jednakog pravnog i regulatornog okvira na određenom području.

Na temelju gore navedenog, a uzimajući u obzir analizu zamjenjivosti usluge završavanja (terminacije) poziva na maloprodajnoj i veleprodajnoj razini, Agencija zaključuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji za pružanje navedene usluge u opsegu nacionalno, odnosno, mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji čini cijeli teritorij Republike Hrvatske. Navedeni zaključak se temelji na činjenici da svi operatori nepokretnih mreža obuhvaćeni analizom imaju dozvolu za obavljanje javne govorne usluge u nepokretnoj telekomunikacijskoj mreži bez uporabe radiofrekvencijskog spektra na području Republike Hrvatske te, prema saznanjima kojima raspolaže Agencija, svi pružaju usluge međupovezivanja na cijelom teritoriju Republike Hrvatske. Isto tako, usluge se ovisno o regijama ne razlikuju cjenovno, odnosno pružaju se pod istim uvjetima i cijenama na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

Isto tako, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetne usluge, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija, je isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

5.3. Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta

Slijedom svega navedenog Agencija je utvrdila da, mjerodavno tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, obuhvaća usluge međupovezivanja koje se nude na pristupnoj točki operatora na kojoj operator prenosi pozive predane od strane drugih operatora, kao i pozive upućene iz vlastite mreže, a usmjerene na vlastite zemljopisne brojeve (eng. *on net calls*) i nezemljopisne brojeve (usluge s dodanom vrijednosti²⁸), brojeve hitnih službi i posebnih službi, s te pristupne točke operatora na pojedina odredišta. Usluga završavanja (terminacije) poziva obuhvaća samo govorni promet, ali ne i podatkovni.

Slijedom gore navedenog, Agencija je definirala sljedećih devet mjerodavnih tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji:

1. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Amis Telekom d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži²⁹ u kojoj je poziv započeo;
2. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora H1 Telekom, neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
3. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
4. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Iskon Internet d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
5. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Metronet telekomunikacije d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
6. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora OT-Optima Telekom d.d., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
7. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Primatel d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
8. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora VIPnet d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo;
9. tržište završavanja (terminacije) poziva u javnu komunikacijsku mrežu operatora Voljatel telekomunikacije d.o.o., neovisno o nacionalnoj mreži u kojoj je poziv započeo.

Agencija određuje da je svako od navedenih mjerodavnih tržišta, u zemljopisnoj dimenziji, nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

²⁸ sukladno planu numeracije

²⁹ Pojam „nacionalnoj mreži“ odnosi se na sve operatore koji na teritoriju Republike Hrvatske imaju dozvolu za obavljanje elektroničkih komunikacijskih usluga neovisno odnosi li se dozvola na nacionalno ili regionalno područje odnosno neovisno radi li se o nacionalnom ili regionalnom operatoru.

6. Analiza mjerodavnog tržišta

6.1. Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta

U skladu s mjerilima iz ZEK-a, a u okviru analize tržišta, Agencija će ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom mjerodavnom tržištu te procijeniti postoje li operatori sa značajnom tržišnom snagom na određenom mjerodavnom tržištu, o čemu će kasnije donijeti odgovarajuću odluku sukladno ZEK-u i mišljenju tijela nadležnog za zaštitu tržišnog natjecanja.

Smatra se da operator ima značajnu tržišnu snagu ako, pojedinačno ili zajedno s drugim operatorima, 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.

U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora, Agencija će izračunati tržišni udjel na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ga u skladu sa Smjericama Europske komisije o mjerodavnim tržištima te mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Nakon utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta, kao što je opisano u poglavljima 3. i 5. ovog dokumenta, Agencija će, sukladno prikupljenim podacima, a u skladu s mjerilima iz članka 55. ZEK-a procijeniti postoji li na navedenom tržištu operator sa značajnom tržišnom snagom koji se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage na mjerodavnom tržištu koje je predmet analize Agencija će primijeniti sljedeća mjerila:

- tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu,
- nedostatak protutežne kupovne moći,
- ekonomije razmjera.

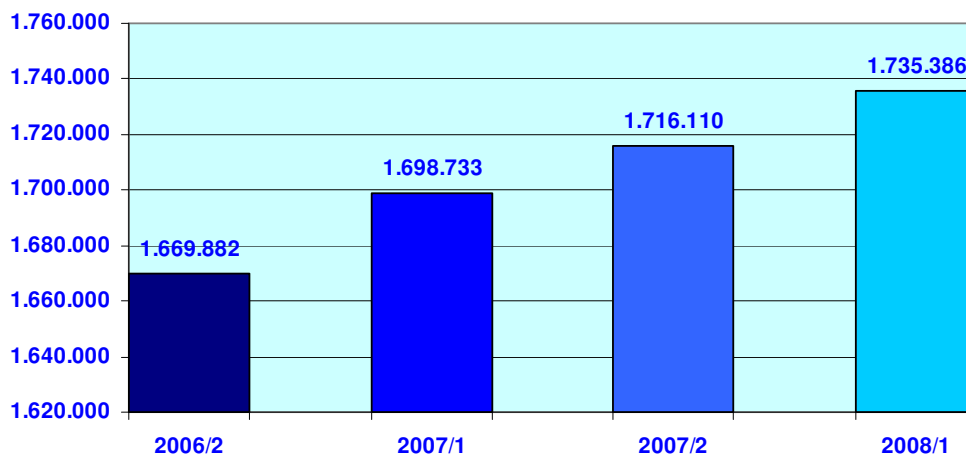
6.2. Analiza podataka na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Na početku je važno napomenuti da će se za potrebe analize, donošenja zaključaka o pojedinačnoj značajnoj tržišnoj snazi operatora te određivanja regulatornih obveza, i svih pripadajućih međusobnih usporedbi i odnosa među operatorima na tržištu, u ovom poglavlju s jedne strane gledati HT, a s druge strane sve ostale operatore na tržištu. Osnova za navedeni stav Agencije je što HT ima najveću bazu korisnika spoјenu vlastitom pristupnom infrastrukturom, odnosno nekim od načina direktnog pristupa krajnjem korisniku. Ostali operatori koji su na tržište ušli kasnije, imaju puno manji broj direktno spojenih korisnika, a kao što je prethodnim poglavljima i obrazloženo, operatori naplaćuju uslugu završavanja (terminacije) poziva samo za korisnike direktno spoјene na vlastitu infrastrukturu.

Kako bi se objasnio trenutni odnos u najzastupljenijem načinu pristupa krajnjem korisniku, pristupu putem bakrene parice, u slikama 6. i 7. je vidljivo da od ukupnog broja priključaka

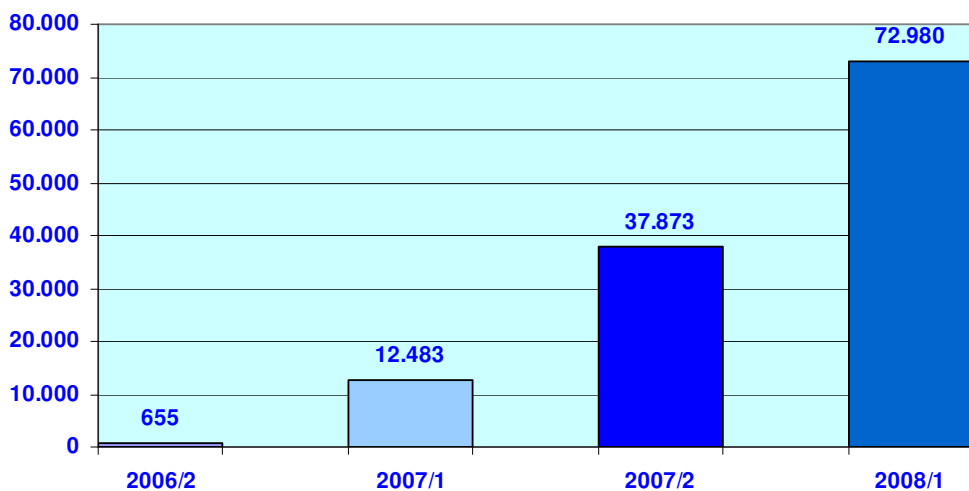
putem bakrene parice 1.735.386, ostali operatori, osim HT-a, imaju samo 72.980 korisnika putem izdvojene lokalne petlje, a što je 4,2% ukupnog broja korisnika. Drugim riječima, kod 95,8% korisnika HT naplaćuje uslugu završavanja (terminacije) poziva, dok ostali operatori to čine samo kod 4,2% korisnika³⁰.

Slika 6. Broj aktivnih priključaka/bakrenih parica



Izvor: Upitnik za veleprodajni pristup mrežnoj infrastrukturi

Slika 7. Broj izdvojenih lokalnih petlji



Izvor: Upitnik za veleprodajni pristup mrežnoj infrastrukturi

³⁰ ako se govori o pristupu putem bakrene parice

Slijedom svega navedenog, Agencija je odlučila, u nastavku ovog poglavlja, analizirati odnos HT-a s jedne strane i svih ostalih operatora zajedno, s druge strane.

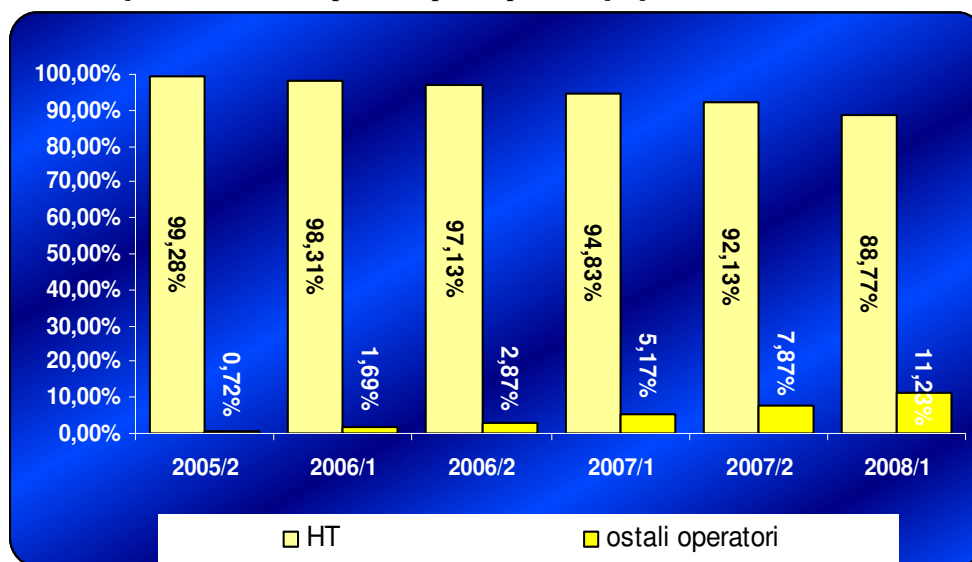
6.2.1. Tržišni udjeli

U skladu sa Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage, sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, tržišni udjel smatra se ključnim kriterijem u procjenjivanju značajne tržišne snage operatora.

6.2.1.1. Tržišni udjel operatora po ukupnom broju završenih (terminiranih) minuta poziva (HT - ostali operatori)

Na temelju podataka prikupljenih upitnicima, a s ciljem kvalitetne analize tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, Agencija je izračunala tržišne udjele HT-a i ostalih operatora na ukupnom tržištu završavanja (terminacije) poziva po broju završenih (terminiranih) minuta.. Navedeni podatak bi trebao prikazati udio HT-a i ostalih operatora na teoretskom zajedničkom tržištu završavanja (terminacije) poziva. Iako je u poglavlju 5. ove analize, definirano da je tržište završavanja (terminacije) poziva vezano uz točno određenu nepokretnu mrežu, odnosno da je tržište posebno za svakog operatora, za potrebe analize i donošenja daljnjih zaključaka o postojanju značajne tržišne snage i određivanju regulatornih obveza, bilo je potrebno sagledati ukupne odnose operatora na zajedničkom tržištu završavanja (terminacije) poziva.

Slika 8. Tržišni udjeli HT-a i ostalih operatora po ukupnom trajanju završenih (terminiranih) minuta



Izvor: Upitnik za nepokretne mreže

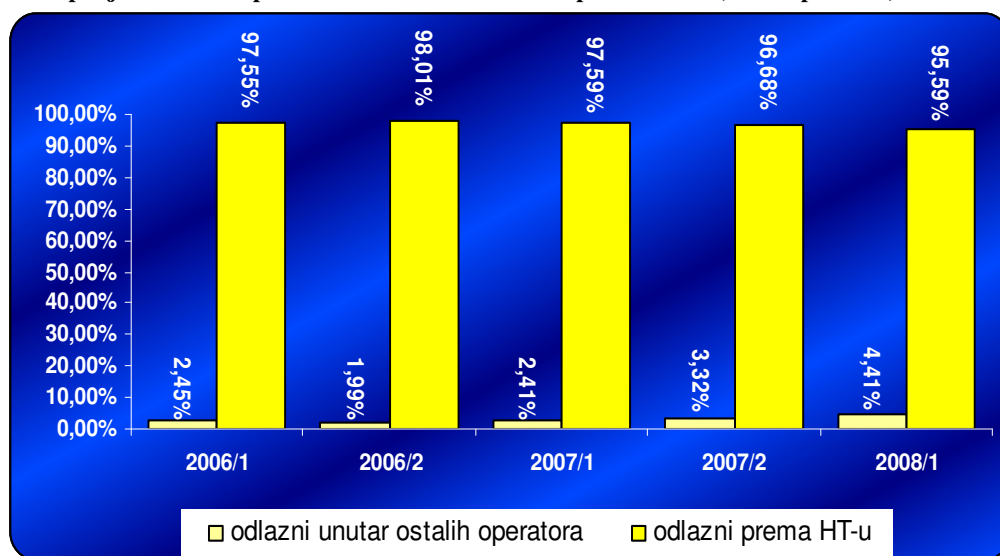
Iz slike 8., koja prikazuje udio minuta svih poziva (iz nacionalnih nepokretnih i pokretnih mreža) koji su završeni (terminirani) u mreži HT-a, kao i mrežama ostalih operatora, a na temelju definicije tržišta iz poglavlja 5., dakle ukupni dolazni promet, je vidljivo da je najveći udio završenih (terminiranih) minuta u HT-ovoj mreži, a što potvrđuje stajalište Agencije da u ovom poglavlju treba promatrati HT s jedne strane i sve ostale operatore s druge strane. Iz navedenog proizlazi da, iako prema definiciji tržišta iz poglavlja 5. svaki operator na svom tržištu ima tržišni udjel od 100%, svi operatori na ovom tržištu nisu međusobno u istom

položaju. Naime, budući da je ovo tržište jedne od usluga međupovezivanja u kojem određivanje cijene jednog operatora utječe na poslovne odluke drugog operatora, odnosi koji će biti sagledani u nastavku, vrlo su važni za donošenje daljnjih zaključaka.

6.2.2. Odnos poziva unutar vlastite mreže (eng. *on-net*) i poziva prema drugim mrežama (eng. *off-net*)

Temeljem navedenog kriterija, Agencija će zaključiti koliko prometa HT i ostali operatori ostvaruju unutar vlastite mreže odnosno koliko prometa HT-a i ostalih operatora završava (terminira) u drugoj mreži, a za koje se mora platiti trošak završavanja (terminacije) poziva. Naime, na temelju ekonomija razmjera³¹, operator koji ostvaruje više poziva unutar vlastite mreže istovremeno smanjuje jedinični trošak usluge završavanja (terminacije) poziva budući da u većini slučajeva ne plaća za uslugu završavanja (terminacije) poziva drugom operatoru.

Slika 9. Raspodjela odlaznih poziva unutar vlastite mreže i prema HT-u (ostali operatori)



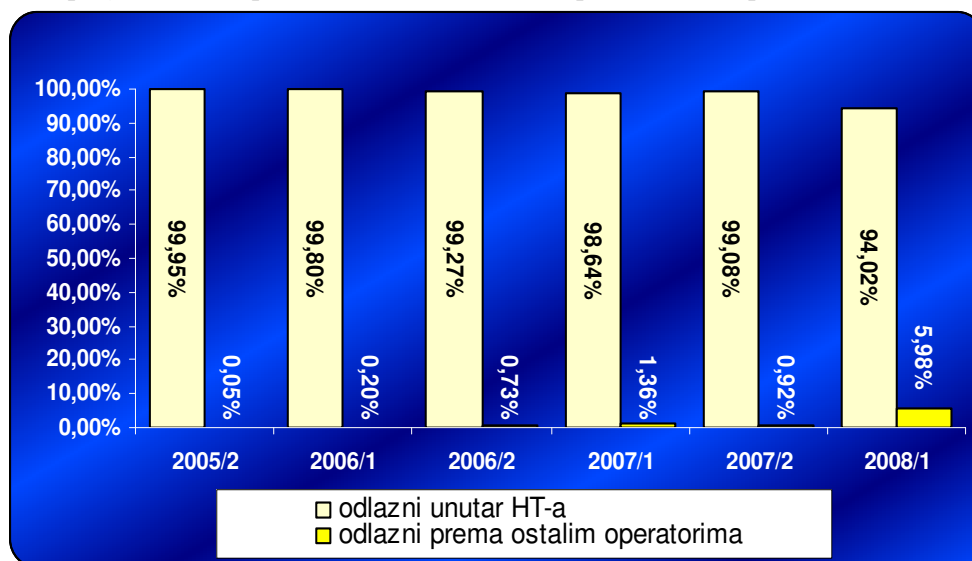
Izvor: Upitnik za nepokretne mreže

Iz slike 9. je vidljivo da ostali operatori na tržištu veliku većinu, odnosno 95,59% (prvo polugodište 2008. godine) poziva prema nepokretnim mrežama šalju u mrežu HT-a. Obzirom na navedene podatke jasno je da operatori u najvećem broju slučajeva plaćaju HT-u za uslugu završavanja (terminacije) poziva dok se u manje od 5% slučajeva završavanje (terminacija) poziva događa u njihovoj mreži. Iz navedenog grafikona vidljiv je isto tako trend rasta udjela poziva unutar vlastite mreže ostalih operatora, koji je, međutim, i dalje zanemariv u odnosu na broj minuta poziva prema HT-u. Navedeno proizlazi iz činjenice da HT ima najveću bazu korisnika, te većina poziva završava (terminira) na brojevima pretplatnika HT-a. Iz navedenog

³¹ Ekonomije razmjera (engl. *economies of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje. Važne su zbog ostvarivanja troškovnih prednosti iz veličine pojedinih poslovnih operacija, odnosno, u industrijama gdje je efekt ekonomija razmjera veći, veće poduzeće uvijek ima troškovne prednosti nad malim poduzećem. Mogućnost osiguravanja sniženja troškova, i zbog toga postizanja niskih cijena, čini važan izvor konkurentske prednosti na tržištima gdje je konkurencija cijenama glavni oblik suparništva među tvrtkama.

grafikona je vidljivo da ostali operatori ne ostvaruju ekonomije razmjera budući da većina njihovih poziva, zbog takve korisničke baze, završava u HT-u.

Slika 10. Raspodjela odlaznih poziva unutar vlastite mreže i prema ostalim operatorima (HT)



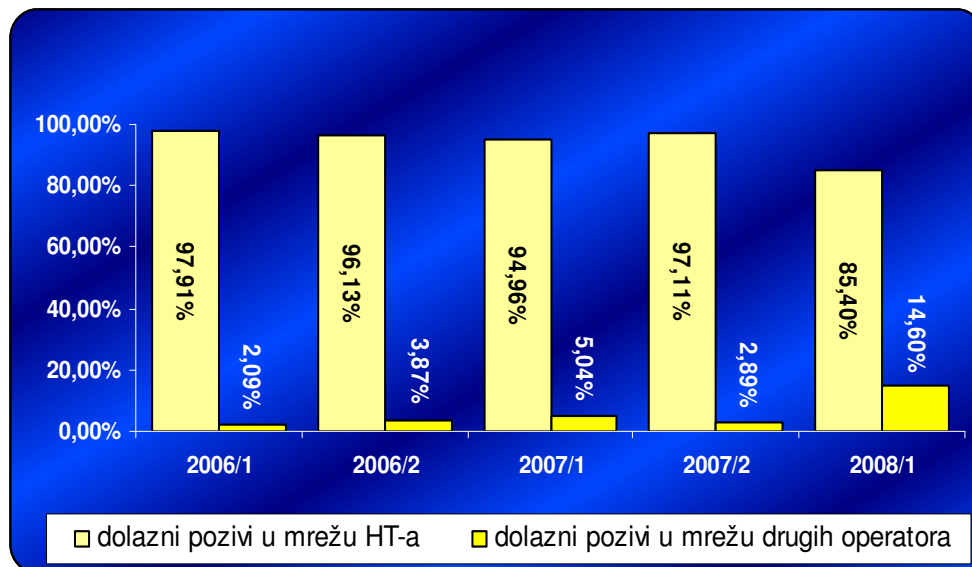
Izvor: Upitnik za nepokretne mreže

U odnosu odlaznih poziva HT-a u vlastitu mrežu i prema drugim nepokretnim mrežama, iz slike 10. vidljivo je da za razliku od odlaznog prometa ostalih operatora, HT-ov odlazni promet u većini slučajeva završava (terminira) u vlastitoj mreži, dok je samo 5,98% (prvo polugodište 2008. godine) prometa upućeno prema mrežama drugih operatora. Trend rasta zastupljenosti poziva prema mrežama ostalih operatora je povezan sa stalnim rastom broja direktnih pristupa ostalih operatora krajnjim korisnicima, ali kao i u slučaju iz slike 9., i dalje ostaje zanemariv. Prema prikazanom na slici 10. jasno je da HT ima mogućnosti ostvarivati ekonomije razmjera budući da mu kod većine odlaznih poziva uslugu završavanja (terminacije) poziva ne naplaćuje neki od ostalih operatora, već promet završava (terminira) u vlastitu mrežu.

6.2.3. Usporedba minuta dolaznih poziva u vlastitu mrežu i odlaznih poziva u druge mreže (HT-ostali operatori)

Na temelju navedenog kriterija Agencija može zaključiti postoji li na tržištu operator koji se može smatrati eng. „net payer“ operatorom. Naime, navedeni operator je operator koji, uzevši u obzir odnos minuta dolaznih poziva u vlastitu mrežu i minuta odlaznih poziva u druge mreže, više plaća za uslugu završavanja (terminacije) poziva, nego što istu naplaćuje. U slučaju da na tržištu postoji takav operator, on je u podređenom položaju u odnosu na ostale sudionike na tržištu budući da puno više financijskih sredstava mora izdvajati za uslugu završavanja (terminacije) poziva od ostalih sudionika na tržištu.

Slika 11. Usporedba minuta dolaznih i odlaznih poziva – HT i ostali operatori



Izvor: Upitnik za nepokretne mreže

Slika 11. prikazuje odnos trajanja poziva koji odlaze iz mreža ostalih operatora i završavaju (terminiraju) u mreži HT-a i trajanja poziva koji završavaju (terminiraju) u mrežama ostalih operatora upućenih iz mreže HT-a. Iz grafikona je vidljivo da ostali operatori u 85,40% slučajeva plaćaju HT-u za uslugu završavanja (terminacije) poziva dok u 14,60% slučajeva imaju prihod od usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu. Isto tako, u prvom polugodištu 2008. godine, HT, u 85,40% slučajeva završavanja (terminacije) poziva, dok u 14,60% slučajeva istu plaća ostalim operatorima. Iz navedenog proizlazi da, analizirani zajedno, svi ostali operatori su „*net payer*“ operatori, odnosno više plaćaju za uslugu završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a, nego što ostvaruju prihoda od usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, a upućenih iz HT-a.

Isto tako, prema podacima na slici 11., HT nije „*net payer*“ operator, odnosno iz slike 11. je vidljivo da je u razdoblju obuhvaćenom upitnicima, više zarađivao od usluge završavanja (terminacije) poziva, nego što je za istu plaćao ostalim operatorima.

6.3. Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

Tržišni udjel je mjerilo relativne veličine nekog poduzetnika na mjerodavnom tržištu, izračunato na način da se utvrdi postotak u kojem taj poduzetnik sudjeluje u ukupnoj proizvodnji i/ili prodaji nekog proizvoda i/ili usluge na mjerodavnom tržištu u nekom razdoblju.

Tržišni udjel se najčešće koristi kao zamjena za tržišnu snagu. Iako, sukladno Smjernicama Europske komisije, visoki tržišni udjel nije sam po sebi dovoljan kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na nekom mjerodavnom tržištu, malo je vjerojatno da će operator koji nema značajan tržišni udjel imati vladajući položaj. Prema tome, *operator čiji tržišni udjel ne premašuje 25% vjerojatno neće imati značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu* i u skladu s tim, *operator čiji tržišni udjel premašuje 50% je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja značajne tržišne snage.*

Nadalje, kako je navedeno u poglavlju 5., poziv može završiti (terminirati) samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanog korisnika. S obzirom da uz trenutni stupanj razvoja tehnologije na veleprodajnoj razini ne postoji nikakva mogućnost zamjenjivosti na strani ponude, Agencija je definirala mjerodavno tržište završavanja (terminacije) poziva posebno, za svakog operatora nepokretnih mreža na tržištu. Iz prethodno definiranog proizlazi da svaki od 9 operatora nepokretnih mreža koji omogućuje uslugu završavanja (terminacije) poziva u svoju mrežu, posjeduje 100% tržišnog udjela prema prihodima i prema trajanju, odnosno sukladno Smjernicama Europske komisije, a s obzirom na stabilnost tržišnog udjela, značajnu tržišnu snagu.

Međutim, važno je naglasiti kako visoki tržišni udjel nije jedino i odlučujuće mjerilo u procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage. Tržišni udjel jedino može ukazati na mogućnost postojanja značajne tržišne snage pojedinog operatora. Isto tako, iz Smjernica Europske komisije proizlazi da: „*dominantna pozicija može proizaći iz kombinacije mjerila za određivanje značajne tržišne snage, koji uzeti u obzir odvojeni možda ne bi bili odlučujući*“. Sukladno navedenom, Agencija je mišljenja kako u obzir treba uzeti i druga mjerila kako bi utvrdila postoji li na određenom tržištu operator koji djeluje neovisno o konkurenciji i korisnicima.

Isto tako, budući da je tržište završavanja (terminacije) poziva specifično i posebno za svakog operatora Agencija je u nastavku poduzela temeljitu i sveobuhvatnu analizu gospodarskih karakteristika mjerodavnog tržišta prije donošenja konačnog zaključka o postojanju značajne tržišne snage svakog pojedinog operatora.

6.4. Nedostatak protutežne kupovne moći

Protutežna kupovna moć postoji u situaciji kada određeni kupac, operator (ili više njih), ima veliku pregovaračku moć, a samim time i značajan utjecaj na konkurenciju, kojom onemogućava da se dominantni operator, odnosno operator s najvećim tržišnim udjelom, ponaša neovisno o konkurenciji i korisnicima.

Nadalje, protutežna kupovna moć proizlazi iz velikog udjela kojim operator, odnosno kupac, sudjeluje u ukupnim prihodima/ukupnoj proizvodnji drugog operatora, odnosno prodavatelja, kada na tržištu postoji mogućnost izbora davatelja usluge ili kada je operator u mogućnosti samostalno pružati određenu uslugu.

Kako je opisano u poglavlju 5., veleprodajna usluga završavanja (terminacije) poziva je vrlo specifična, a trenutno stanje tehnologije na veleprodajnoj razini ne omogućava nikakvu zamjenjivost na strani ponude zbog čega operator čiji je korisnik započeo poziv ne može ugovoriti niti platiti naknadu za završavanje (terminaciju) poziva nekom drugom operatoru, već samo operatoru pozvanog korisnika. Slijedom navedenog, zbog mogućnosti ostvarivanja govorne komunikacije među korisnicima različitih mreža, svi operatori na tržištu nude uslugu završavanja (terminacije) poziva. Isto tako, svaki od devet operatora nepokretnih mreža, na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, posjeduje 100% tržišnog udjela.

Uzimajući u obzir stanje na mjerodavnom tržištu, Agencija je razmatrajući ovaj kriterij, analizirala sljedeće odnose:

- odnos ostalih operatora i HT-a, odnosno protutežnu kupovnu moć ostalih operatora s kojom se suočava HT prilikom određivanja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva i
- odnos HT-a i ostalih operatora, odnosno protutežnu kupovnu moć HT-a s kojom se suočavaju ostali operatori prilikom određivanja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva.

Na temelju podataka koji su obrađeni u poglavlju 6.2. ovog dokumenta, odnosno na temelju tržišnog udjela operatora s obzirom na ukupan broj korisnika i ukupan broj minuta te omjeru dolaznog i odlaznog prometa između operatora na tržištu, vidljivo je da je HT u dominantnoj poziciji u odnosu na ostale operatore na tržištu.

Naime, tržišni udjel³² HT-a po broju minuta završenih (terminiranih) poziva iznosi 89,09%, dok je tržišni udio ostalih operatora 10,91%. Uzevši u obzir i da je u poglavlju 6.2.3. zaključeno da su ostali operatori „*net payer*“ operatori, dok HT ostvaruje puno veće prihode od troškova za uslugu završavanja (terminacije) poziva, jasno je da između HT-a i ostalih operatora postoji velika razlika.

Na temelju navedenog Agencija zaključuje da, u odsustvu regulacije, ostali operatori ne bi imali protutežnu kupovnu moć na mjerodavnom tržištu, budući da, zbog svoje male baze korisnika u odnosu na HT i niskog udjela u ukupnom broju završenih (terminiranih) minuta u odnosu na HT, ne bi mogli izvršiti konkurentski pritisak niti utjecati na povećanje cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a.

S druge strane, Agencija smatra da bi, u odsustvu regulacije, zbog svih gore navedenih pokazatelja, HT imao protutežnu kupovnu moć kojom bi mogao naštetiti ostalim operatorima na tržištu iz razloga što ima jaču poziciju na tržištu te bi na taj način mogao utjecati na poslovanje ostalih operatora na tržištu.

6.5. Ekonomije razmjera

Ekonomije razmjera (eng. *economies of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje. Važne su zbog ostvarivanja troškovnih prednosti iz veličine pojedinih poslovnih operacija, odnosno, u industrijama gdje je efekt ekonomija razmjera veći, veće poduzeće uvijek ima troškove prednosti nad malim poduzećem. Mogućnost osiguravanja sniženja troškova i zbog toga postizanja niskih cijena, čini važan izvor konkurentске prednosti na tržištima gdje je konkurencija cijenama glavni oblik suparništva među tvrtkama. Upravo na temelju ekonomija razmjera operator koji ima veću bazu korisnika, ostvaruje više poziva unutar svoje mreže i prima najveći broj poziva iz drugih mreža, čime postiže niži jedinični trošak za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Kako je i vidljivo iz podataka na slikama 8. i 10., HT je jedini operator koji na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, ostvaruje ekonomije razmjera. Naime, iz slike 8. proizlazi da najveći broj završenih (terminiranih) minuta u nepokretnim mrežama u Republici Hrvatskoj, završava

³² svi podaci za prvo polugodište 2008.godine

(terminira) u mreži HT-a, a kao posljedica HT-ove najveće baze korisnika. Osim navedenog, prema podacima iz slike 10., od ukupnih odlaznih poziva krajnjih korisnika HT-a, oko 94% završava (terminira) u mreži HT-a (eng. *on net calls*). Za razliku od HT-a, od ukupnih odlaznih poziva krajnjih korisnika ostalih operatora, što je vidljivo iz slike 9., samo oko 4% završava (terminira) u mrežama ostalih operatora (eng. *on net calls*). Sve prethodno navedeno ukazuje na činjenicu da HT, za razliku od ostalih operatora, koristi prednosti ekonomija razmjera zbog svoje iznimno velike baze korisnika

6.6. Stajalište nadležnog regulatornog tijela o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

Na temelju provedene analize, Agencija je utvrdila da na mjerodavnim tržištima završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, ne postoji djelotvorno tržišno natjecanje te predlaže određivanje sljedećih operatora kao operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnim tržištima iz poglavlja 5.3.:

1. Operator Amis Telekom d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
2. Operator H1 Telekom, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
3. Operator HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
4. Operator Iskon Internet d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
5. Operator Metronet telekomunikacije d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
6. Operator OT-Optima telekom d.d., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
7. Operator Primatel d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
8. Operator VIPnet d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
9. Operator Voljatel telekomunikacije d.o.o., kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Navedeni operatori bi trebali biti proglašeni operatorima sa značajnom tržišnom snagom budući da imaju položaj koji odgovara vladajućem položaju, što znači da se nalaze u takvom gospodarskom položaju koji im omogućuje da se u značajnoj mjeri ponašaju neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

Agencija je postojanje značajne tržišne snage gore navedenih operatora utvrdila na temelju tržišnog udjela od 100%. U slučaju HT-Hrvatskih telekomunikacija d.d., Agencija je navedeni zaključak potkrijepila i ostalim mjerilima iz članka 55. ZEK-a odnosno nedostatkom protutežne kupovne moći i ekonomijama razmjera.

7. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja

7.1. Uvod

U ovom poglavlju će se obraditi sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se na mjerodavnom tržištu ili mjerodavnim tržištima u odsustvu regulacije mogle pojaviti, kako bi se najbolje moglo odrediti regulatorne obveze koje će najefikasnije ukloniti uočene prepreke, a što bi trebalo dovesti do uklanjanja prepreka za ulazak na tržište i razvoju konkurencije na tržištu, s krajnjim ciljem očuvanja interesa krajnjih korisnika.

Sukladno članku 56. stavku 3. ZEK-a regulatorne obveze moraju se temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu te moraju biti razmjerne i opravdane s obzirom na regulatorna načela i ciljeve iz članka 5. ZEK-a.

Pod preprekama razvoju tržišnog natjecanja smatra se svako postupanje operatora sa značajnom tržišnom snagom koje je usmjereno na izbacivanje postojećih konkurenata s tržišta, sprečavanje ulaska na tržište novim konkurentima ili svako postupanje suprotno interesima krajnjih korisnika³³.

Budući da postupak određivanja regulatornih obveza, definiran novim regulatornim okvirom i ZEK-om, ne pretpostavlja da se iskorištavanje statusa značajne tržišne snage stvarno i dogodilo, svaka prepreka razvoju tržišnog natjecanja može biti promatrana kao moguća prepreka razvoju tržišnog natjecanja, odnosno ona za koju se može pretpostaviti da bi se pod određenim okolnostima mogla i dogoditi.

Iako moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja već proizlaze iz regulatorne prakse europskih zemalja, ne smatra se da se svaka od postojećih/već poznatih prepreka razvoju tržišnog natjecanja automatski pojavljuje na svakom tržištu i u svakoj situaciji. U navedenom i leži najveća razlika između starog regulatornog okvira i ZOT-a te novog regulatornog okvira i ZEK-a. Naime, starim zakonskim okvirom bilo je automatski određeno da su operatoru sa značajnom tržišnom snagom nametnute sve obveze definirane ZOT-om, bez da se potreba za tim i dokazala. No, u skladu s gore u tekstu spomenutim člankom 56. stavkom 3. ZEK-a, regulatorno tijelo analizom treba prepoznati sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja da bi se na pojavljivanje istih u praksi moglo, određivanjem opravdane regulatorne obveze, preventivno djelovati. 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 5. i 6. ovog dokumenta.

U regulatornoj praksi su prepoznate tri osnovne vrste postupanja kojima se stvaraju prepreke razvoju tržišnog natjecanja i to kako slijedi:

1. prenošenje značajne tržišne snage operatora sa značajnom tržišnom snagom s tržišta na kojem ima značajnu tržišnu snagu na susjedno vertikalno ili horizontalno tržište;

³³ Citat iz dokumenta „Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework; Final Version May 2006 (ERG (06) 33)“

2. različita postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja može koristiti kako bi zadržao status značajne tržišne snage koji posjeduje na pojedinom tržištu (podizanje prepreka ulasku na određeno tržište) i
3. postupanja koja se mogu svesti pod pojam „tipično monopolističko ponašanje“ (eng. *textbook monopoly behaviour*).

Prepreke razvoju tržišnog natjecanja se u svojoj definiciji odnose na: „...*svako postupanje operatora sa značajnom tržišnom snagom...*“, iz čega proizlazi da se prepoznavanje mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja najviše odnosi na otkrivanje situacija u kojima bi se prepoznalo postupanja odnosno ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom. Da bi se moglo preventivno djelovati na svako postupanje koje je u suprotnosti s razvojem djelotvornog tržišnog natjecanja i svako postupanje suprotno interesima krajnjih korisnika, regulatorne obveze moraju utjecati i regulirati postupke operatora sa značajnom tržišnom snagom. Stoga su regulatorne obveze, novim regulatornim okvirom i ZEK-om, usmjerene na sprečavanje određenog postupanja operatora. Sve navedeno ne znači da određeni problemi na nekom tržištu ne proizlaze i iz strukturalnih i regulatornih prepreka, a koje će u cijelom postupku određivanja regulatornih obveza također biti uzete u obzir.

Gore u tekstu su prepoznate tri osnovne vrste postupanja kojima se stvaraju prepreke razvoju tržišnog natjecanja. No isto tako, prepreke razvoju tržišnog natjecanja se mogu sagledati u dvije osnovne dimenzije i to:

- tržišnoj dimenziji i
- uzročno posljedičnoj dimenziji.

7.1.1. Tržišna dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja

Promatrajući tržišnu dimenziju u regulatornoj praksi se prepoznaju četiri različita slučaja ovisno o razinama na kojima se događaju, i to kako slijedi:

1. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage se odnosi na situaciju u kojoj je operator prisutan na više različitih tržišta, odnosno na veleprodajnom i srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu³⁴. Operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom veleprodajnom tržištu nudi određene veleprodajne usluge koje su neophodne za pružanje usluge na srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu. Operator sa značajnom tržišnom snagom može, putem veleprodajne usluge, pokušati prebaciti tržišnu snagu s tržišta na kojem ima status značajne tržišne snage na potencijalno konkurentno maloprodajno tržište. Ako prenošenje značajne tržišne snage uspije, operator će imati značajnu tržišnu snagu na oba tržišta, veleprodajnom i maloprodajnom. U navedenoj dimenziji postoji 11 tipičnih postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 7.1.3. ovog dokumenta.

2. Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

³⁴ operator sa značajnom tržišnom snagom može biti prisutan i na dva srodna vertikalno povezana veleprodajna tržišta

Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage se odnosi na situaciju u kojoj operator posluje na različitim tržištima koja nisu vertikalno povezana i ima status značajne tržišne snage na jednom od njih. Pod određenim okolnostima može pokušati prenijeti značajnu tržišnu snagu s jednog tržišta na kojem ima status značajne tržišne snage na drugo, potencijalno konkurentno tržište. Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage može se dogoditi između maloprodajnih tržišta, veleprodajnih tržišta ili između veleprodajnog i, ne vertikalno povezanog, maloprodajnog tržišta. U navedenoj dimenziji postojie 2 tipična postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 7.1.3. ovog dokumenta.

3. Značajna tržišna snaga na pojedinom/jednom tržištu

Navedeni slučaj se odnosi, kako na moguće veleprodajno, tako i na moguće određeno maloprodajno tržište. U ovom slučaju operator sa značajnom tržišnom snagom može raznim postupanjima pokušati podići prepreke ulasku na navedeno tržište kako bi zaštitio svoj položaj značajne tržišne snage ili može posegnuti za tipičnim monopolističkim ponašanjem u svrhu očuvanja položaja značajne tržišne snage. Svi navedeni postupci u konačnici utječu na interese krajnjih korisnika. U navedenoj dimenziji postoji 10 tipičnih postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 7.1.3. ovog dokumenta.

4. Završavanje (terminacija) poziva

Navedena dimenzija, iako sadrži i tipična postupanja koja su definirana u prva tri slučaja, je posebno obrađena iz razloga što su tržišta terminacije različite prirode od ostalih tržišta. Naime, tržišta terminacije odnose se na situaciju dvostranog pristupa (eng. *two-way access*) u kojem dvije ili više mreža pružaju istu uslugu te se, kako bi krajnji korisnici mogli međusobno komunicirati, moraju međusobno povezati. U navedenoj situaciji različiti operatori pregovaraju o uvjetima međupovezivanja na veleprodajnoj razini. Nakon što dogovore veleprodajne uvjete međupovezivanja, postavljaju cijene na maloprodajnoj razini na kojoj mogu i ne moraju biti konkurenti (operatori pokretnih i nepokretnih mreža). Kao što je gore i navedeno, zbog specifičnosti tržišta terminacije, tipična postupanja, odnosno prepreke razvoju tržišnog natjecanja u ostalim gore spomenutim slučajevima, su posebno obrađena i u ovom slučaju. U navedenoj dimenziji postoje 4 tipična postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 7.1.3. ovog dokumenta. No, isto tako neka druga postupanja odnosno prepreke razvoju tržišnog natjecanja definirana u prva tri slučaja su moguća i na tržištima terminacije.

7.1.2. Uzročno posljedična dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja

Druga dimenzija koju bi trebalo sagledati kod postupanja operatora odnosno mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja je uzročno posljedična dimenzija. Naime, svaka prepreka razvoju tržišnog natjecanja odnosno određeno postupanje operatora sa značajnom tržišnom snagom ima određeni cilj, odnosno svako postupanje je uzrok koji vodi do određene posljedice na tržištu, za postojeće i potencijalne konkurente ili krajnje korisnike.

Uzročno posljedična dimenzija je drugi način sagledavanja problematike prepreka razvoju tržišnog natjecanja, ali pomaže u dinamičkom, vremenskom shvaćanju posljedica određenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja, odnosno, postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Promatrajući uzročno posljedičnu dimenziju u regulatornoj praksi se prepoznaju sljedeći elementi:

- a) **Strateške varijable:** cijena, kvaliteta, vrijeme, informacije, itd.
- b) **Postupanje:** cjenovna diskriminacija, diskriminacija kvalitetom, taktike odgađanja, skrivanje/uskraćivanje informacija, itd.
- c) **Posljedice:** podizanje troškova izravnih konkurenata, smanjivanje prodaje izravnih konkurenata, istiskivanje cijene, sprječavanje ulaska/gubitak prava

7.1.3. Pregled prepreka razvoju tržišnog natjecanja prepoznatih u europskoj praksi

Kao što je gore u tekstu i navedeno prepreke razvoju tržišnog natjecanja predstavljaju određena postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Prema dokumentu ERG (06) 33 u europskoj regulatornoj praksi postoji 27 uobičajenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su prepoznate u praksi. Većina prepreka je bazirana na iskustvima regulatornih tijela i pokazuje stvarne situacije u sektoru elektroničkih komunikacija, no isto tako regulatorno tijelo ništa ne sprječava u prepoznavanju mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja izvan zadanog okvira, a koje su specifične za određenu državu ili određeno tržište.

Imajući na umu obrađeno u prijašnjem poglavlju odnosno tržišnu i uzročno posljedičnu dimenziju prepreka razvoju tržišnog natjecanja odnosno postupanja operatora, u nastavku se nalazi popis od 27 uobičajenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su prepoznate u praksi. U navedenom popisu su sadržane i tržišna i uzročno posljedična dimenzija u dijelu u kojem se spominju strateške varijable i postupanje operatora.

Uobičajene prepreke razvoju tržišnog natjecanja prema tržišnoj dimenziji i postupanjima operatora su kako slijedi:

Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

- odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa
- diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija
- taktike odgađanja
- grupiranje/vezanje usluga
- nerazumni/neopravdani zahtjevi
- diskriminacija kakvoćom usluge
- strateški dizajn proizvoda
- neopravdano korištenje informacija o konkurentima
- diskriminacija na cjenovnoj osnovi
- unakrsno subvencioniranje
- predatorske cijene

Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

- grupiranje/vezanje usluga
- unakrsno subvencioniranje

Značajna tržišna snaga na jednom tržištu

- strateški dizajn proizvoda koji podiže troškove prelaska korisnika
- uvjeti ugovora koji podižu troškove prelaska korisnika
- ekskluzivni dogovor(i)
- prekomjerna ulaganja
- predatorske cijene
- previsoke cijene
- diskriminacija na cjenovnoj osnovi
- nedostatna ulaganja
- previsoki troškovi/inefikasnost
- niska kakvoća usluge

Terminacija

- prešutni sporazum(i)
- previsoke cijene
- diskriminacija na cjenovnoj osnovi
- odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja

Kako bi regulatorno tijelo bilo u mogućnosti izabrati regulatorne obveze koje će najbolje riješiti prepoznate prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu/tržištima, osnovno je utvrditi uzrok odnosno izvor značajne tržišne snage operatora. Naime, prema mišljenju Agencije, uzrok odnosno izvor značajne tržišne snage operatora ukazuje na postojanje određenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja u odsustvu regulacije.

Pravodobnom reakcijom i dobro određenim regulatornim obvezama, regulatorno tijelo može utjecati na sprječavanje prenošenja značajne tržišne snage na susjedna tržišta i podizanje prepreka ulasku na tržište, a čime će izravno pomoći ulasku na tržište i razvoju konkurencije na tržištu. Na tržištima gdje je ulazak na tržište novih operatora malo vjerojatan i gdje tržišna snaga ostaje/odolijeva zbog prednosti prvog ulaska³⁵, regulatorno tijelo mora zaštititi korisnike od postupanja koje je suprotno interesima krajnjih korisnika i neefikasnosti operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Iz svega navedenog proizlazi da bi se za odabiranje odgovarajuće regulatorne obveze i prepoznavanje korijena problema trebalo sagledati ukupnu sliku na tržištima i utvrditi izvor značajne tržišne snage operatora uz definiranje mogućih strukturalnih i regulatornih prepreka, a što je, kako je gore u tekstu i navedeno, utvrđeno procesom analize tržišta.

7.2. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji

U ovom poglavlju Agencija će analizirati i detaljno obrazložiti moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se u odsustvu regulacije, a u vremenskom razdoblju na koje se odnosi analiza, mogu pojaviti na mjerodavnom tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoj veliki tržišni udio, odnosno dominantni položaj.

³⁵ (eng. *First mover advantage*)

Slijedom navedenog u poglavlju 7.1., a sukladno definiciji tržišta i temeljem procjene djelotvornosti tržišnog natjecanja te određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, uzimajući u obzir kriterije kojima se dokazalo postojanje značajne tržišne snage, Agencija smatra da su, u odsustvu regulacije, moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, a koje su definirane u poglavljima 7.2.1. do 7.2.8., gdje je svaka od njih i detaljno obrazložena.

Agencija smatra da postoje dvije vrste prepreka razvoju tržišnog natjecanja: prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su se već dogodile u praksi na tržištima definiranim ZOT-om i prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se, na mjerodavnom tržištu obrađenom ovim dokumentom, u odsustvu regulacije, mogle dogoditi, odnosno prepreke koje bi se mogle pojaviti u slučaju da Agencija ne regulira tržište na kojem postoje operatori sa značajnom tržišnom snagom. Kod određivanja regulatornih obveza, a u skladu s dokumentom ERG (06) 33, Agencija nije radila razliku između gore navedenih prepreka te je u skladu s time i određivala regulatorne obveze. Drugim riječima za određivanje regulatornih obveza nije bitno je li se određena prepreka dogodila u praksi ili je Agencija predvidjela mogućnost pojavljivanja određene prepreke u budućnosti.

7.2.1. Specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji

U prepoznavanju mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja važno je uzeti u obzir da tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, odlikuje niz specifičnosti u odnosu na druga tržišta, a što utječe na donošenje zaključaka i pravilno određivanje regulatornih obveza.

Agencija je, kao što je i navedeno u poglavlju 5. ovog dokumenta³⁶ zaključila da na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, svaki od 9 operatora nepokretnih mreža ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom i to na način da se svaki smatra operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Iz gore navedenog proizlazi da prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištima završavanja (terminacije) poziva u pojedinu mrežu mogu nastati od strane više operatora budući da postoji više različitih nepokretnih mreža i više operatora sa značajnom tržišnom snagom. No, isto tako je činjenica da svi operatori na tržištima završavanja (terminacije) poziva, iako svaki od njih ima status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, ne mogu značajnu tržišnu snagu iskoristiti na jednak način. Prema podacima iz poglavlja 6.2. jasno je da je HT, iako ima značajnu tržišnu snagu na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, kao i svi drugi operatori, u povoljnijoj situaciji od ostalih operatora. Navedeni položaj HT-a proizlazi iz činjenice da HT ima najveći broj direktno spojenih korisnika na svoju mrežu i, u skladu s tim, najveći broj ukupnih završenih (terminiranih) minuta u Republici Hrvatskoj završava (terminira) u mreži HT-a. Sve navedene, kao i druge činjenice koje će biti obrađene u nastavku, stavljaju HT u drugačiji

³⁶ specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva su najviše određene principom naplate u kojem trošak poziva snosi strana koja je poziv i uputila (CPP princip)

položaj od ostalih operatora, kako je definirano i u poglavlju 6.2., te će se u obrazloženjima svake pojedine prepreke razvoju tržišnog natjecanja posebno obraditi HT, dok će ostali operatori biti obrađeni ukoliko bude potrebno, odnosno za one slučajeve u kojima mogu iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage na tržištima završavanja (terminacije) poziva u njihove vlastite mreže.

Neravnoteža u mogućnosti iskorištavanja položaja značajne tržišne snage utječe i na određivanje prepreka razvoju tržišnog natjecanja zbog toga što operator koji ima najveći udio u pružanju određene usluge ima i najveću mogućnost iskoristiti položaj značajne tržišne snage, bez obzira što svi operatori imaju status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

7.2.2. Previsoke cijene

Prepreka razvoju tržišnog natjecanja koja je obrađena u ovom poglavlju utemeljena je na specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva i odnosi se na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom, zbog postojanja CPP principa, motiviran povećati cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu budući da navedeni potez nema nikakvog utjecaja na maloprodajne cijene njegovih krajnjih korisnika, odnosno podizanje cijena neće se prebaciti na njegove krajnje korisnike, već će samo povećati troškove drugih operatora koji navedenu veleprodajnu uslugu koriste.

Kako svaki operator na tržištu obrađenom ovim dokumentom ima status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, jasno je i da svaki operator može u određenom trenutku, u odsustvu regulacije, povećati cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu i to za sve operatore s kojima je ostvario međupovezivanje, odnosno sve operatore nepokretnih i pokretnih mreža.

I uz postojanje navedene mogućnosti, Agencija smatra realnim i potrebnim sagledati činjenice definirane poglavljem 6.2.. Iz zaključaka u navedenom poglavlju proizlazi da, gledajući ukupno tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu nepokretnu mrežu, postoji velika neravnoteža u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu HT-a i mreže ostalih operatora nepokretnih mreža, a što je vidljivo na slici 8. Navedena neravnoteža 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. Naime, HT ima najveći broj krajnjih korisnika te bi u slučaju povećanja cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, a kako većina poziva koje upućuju krajnji korisnici drugih operatora završava u mreži HT-a, najviše utjecao na povećanje troškova ostalih operatora i njihovu konkurentnost na maloprodajnoj razini. Iz navedenog proizlazi da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao postavljanjem previsokih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, utjecati na ostale operatore te bi oni morali povećati cijene poziva u mrežu HT-a (eng. *off net pozivi*), zbog toga što, kako je prikazano na slici 9. većina poziva ostalih operatora završava u mreži HT-a. Navedenim 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. Potencijalna odluka HT-a imala bi direktnog utjecaja i na konkurentnost ostalih operatora, odnosno na njihov vjerojatni izlazak s tržišta. Što se tiče odnosa HT-a i operatora pokretnih mreža, Agencija smatra da postoji jednaka mogućnost koja je opisana u gore u tekstu.

Agencija smatra da, u odsustvu regulacije, i ostali operatori mogu pokušati iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage na tržištu obrađenom ovim dokumentom. Međutim, činjenica je da je mogućnost iskorištavanja statusa značajne tržišne snage drugih operatora u odnosu na HT vrlo ograničena. Navedeno proizlazi iz podataka obrađenih u poglavlju 6.2. Naime, neravnoteža u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu HT-a i mreže ostalih operatora nepokretnih mreža dovodi do zaključka da su ostali operatori ograničeni u svojim postupcima i to zbog činjenice da, u slučaju povećanja cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, a zbog njihove vrlo male baze korisnika, HT ne bi bio prisiljen pod svaku cijenu prihvatiti nove uvjete zbog čega bi mogao i otkazati međupovezivanje, a što bi ipak više naštetilo operatoru kojem najveći broj poziva predstavljaju pozivi izvan vlastite mreže (eng. *off net pozivi*), odnosno pozivi prema HT-u. Iz navedenog proizlazi 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.

Osim međusobnih odnosa operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, Agencija je sagledala i odnose postojećih operatora na tržištu i svih potencijalnih novih operatora koji bi mogli ući na tržište. U navedenom slučaju svi operatori sa značajnom tržišnom snagom su u mogućnosti iskoristiti navedeni status u odnosu na potencijalne nove operatore, a što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg sprečavanja ulaska na tržište ili izlaska s tržišta.

7.2.3. Diskriminacija na cjenovnoj osnovi

Prepreka razvoju tržišnog natjecanja koja se obrađuje u ovom poglavlju odnosi se na politike diskriminacije na cjenovnoj osnovi, odnosno na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom nudi različite cijene veleprodajne usluge svom maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) i povezanim društvima u odnosu na postojeće i potencijalne konkurente na veleprodajnom i pripadajućem maloprodajnom tržištu.

Osim gore navedenog postoje i druge vrste diskriminacije na cjenovnoj osnovi koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji. Naime, operatori su u mogućnosti odrediti različite cijene različitim operatorima za uslugu završavanja (terminacije) poziva, između operatora nepokretnih mreža, između operatora pokretnih mreža ili između operatora nepokretnih i operatora pokretnih mreža.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao odrediti različite cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu za vlastite potrebe i povezana društva, i cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu koju nudi ostalim operatorima na tržištu, operatorima nepokretnih i operatorima pokretnih mreža. U navedenom slučaju, kao i kod prepreke razvoju tržišnog natjecanja koja se očituje u postavljanju previsokih cijena, HT bi, zbog neravnoteže u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu HT-a i mreže ostalih operatora nepokretnih mreža na tržištu, mogao iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu i putem diskriminacije na cjenovnoj osnovi utjecati na veće troškove operatora za većinu poziva koje nude, dok bi za vlastite potrebe i potrebe povezanih društava, troškovi pa i maloprodajne cijene koje može ponuditi bili znatno manji. U navedenom slučaju bi ostali operatori, da bi bili cjenovno konkurentni HT-u na maloprodajnoj razini i u konačnici povećali svoju bazu

korisnika, morali ponuditi niže cijene poziva u mrežu HT-a (eng. *off net pozivi*) što bi posljedično dovelo do istiskivanja cijena (eng. *price squeeze*), povećanja troškova ostalih operatora na tržištu i, u konačnici, njihovog izlaska s tržišta.

Isto tako, u odsustvu regulacije, HT bi mogao odrediti različite cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu različitim operatorima nepokretnih ili pokretnih mreža na tržištu što bi dovelo do istih, gore obrazloženih efekata, ali samo za one operatore na tržištu koji bi morali plaćati veću cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a.

Agencija je mišljenja, kao i u slučaju prepreke razvoju tržišnog natjecanja koja se očituje postavljanjem previsokih cijena, da bi, u odsustvu regulacije, i ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, mogli pokušati iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage diskriminacijom na cjenovnoj osnovi. Međutim, mogućnost iskorištavanja statusa značajne tržišne snage drugih operatora u odnosu na HT vrlo ograničena. Navedeno proizlazi iz podataka obrađenih u poglavlju 6.2.. Naime, neravnoteža u ukupnom broju minuta završenih (terminiranih) poziva u mrežu HT-a i u mreže ostalih operatora nepokretnih mreža dovodi do zaključka da su ostali operatori ograničeni u svojim postupcima zbog toga što, u slučaju da postave različite cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, za vlastite potrebe i za povezana društva, u odnosu na HT, HT ne bi bio prisiljen prihvatiti nove uvjete, odnosno mogao bi otkazati međupovezivanje, a što bi ipak više naštetilo operatoru koji ima manji broj korisnika i kojem najveći broj poziva predstavljaju pozivi izvan mreže (eng. *off net pozivi*). Iz navedenog proizlazi da ostali operatori mogu pokušati diskriminirati HT na cjenovnoj osnovi, međutim ne mogu u potpunosti iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage na predmetnom tržištu te u ovoj situaciji nisu u istom položaju kao HT.

Isto tako, a kao što je i obrazloženo u prethodnom poglavlju, osim međusobnih odnosa operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, Agencija je sagledala i odnose postojećih operatora na tržištu i svih potencijalnih novih operatora koji bi mogli ući na tržište. U navedenom slučaju svi operatori sa značajnom tržišnom snagom su u mogućnosti iskoristiti navedeni status u odnosu na potencijalne nove operatore, a što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg izlaska s tržišta.

7.2.4. Odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja

U europskoj sudskoj praksi odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja se ne odnosi samo na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom u potpunosti odbija pružiti/ponuditi veleprodajnu uslugu, nego i na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom spreman ponuditi uslugu, ali pod nerazumnim/neopravdanim uvjetima³⁷. U ovom dijelu se obrađuje samo potpuno odbijanje dogovora ili uskraćivanje međupovezivanja, dok je drugi dio iz navedenog primjera opisan pod ostalim preprekama razvoju tržišnog natjecanja neopravdani zahtjevi, previsoke cijene, itd.

U odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, mogao bi odbiti zahtjev za međupovezivanje s novim operatorom na tržištu,

³⁷ Dokument ERG-a, ERG (06) 33

odnosno, jednako tako mogao bi postojećim operatorima na tržištu uskratiti već ostvareno međupovezivanje.

Kao što je i definirano u poglavlju 6. ovog dokumenta, pri određivanju značajne tržišne snage, kao i prepreka razvoju tržišnog natjecanja, važno je definirati izvor značajne tržišne snage. Na tržištu koje je obrađeno ovim dokumentom izvor značajne tržišne snage HT-a je široko razvijena pristupna mreža i veliki broj krajnjih korisnika. Široko razvijena pristupna mreža i veliki broj krajnjih korisnika omogućava HT-u, koji ima najveći broj direktno spojenih korisnika na vlastitu mrežu, odbijanje zahtjeva za međupovezivanje s nekim novim operatorom na tržištu budući da ne ovisi o malom broju korisnika koje određeni operator ima. Drugim riječima, veću će štetu pretrpjeti operator koji tek ulazi na tržište i čiji korisnici u slučaju neostvarivanja međupovezivanja s HT-om neće moći komunicirati s najvećim brojem korisnika, nego HT budući da njegovi korisnici u istom slučaju neće biti u mogućnosti ostvariti komunikaciju s malim brojem korisnika novog operatora. Ako bi se navedeno dogodilo bio bi upitan ulazak potencijalnih konkurenata na tržište, a budući da upravo novi operatori na maloprodajnim tržištima dovode do povećanja konkurencije i smanjenja cijena, spomenuta situacija ne bi bila dobra/povoljna niti sa stajališta ukupnog tržišnog natjecanja.

Isto tako, u odsustvu regulacije, HT bi mogao uskratiti međupovezivanje postojećim operatorima na tržištu, odnosno operatorima nepokretnih i pokretnih mreža. U tom slučaju bi HT iskoristio položaj značajne tržišne snage na predmetnom tržištu zbog čega krajnji korisnici postojećih operatora ne bi mogli uputiti poziv prema krajnjim korisnicima HT-a koji čine najveći dio baze korisnika. Niti u navedenom slučaju ostali operatori ne bi bili konkurentni HT-u na maloprodajnoj razini jer ne bi mogli ponuditi pozive u mrežu operatora s najvećim brojem korisnika (eng. *off net pozivi*), a što je preduvjet konkurentnosti na maloprodajnom tržištu. Prethodno opisano dovelo bi do izbacivanja postojećih konkurenata s tržišta budući da bi i njihov poslovni plan na pripadajućem maloprodajnom tržištu bio u opasnosti. Osim toga, i već ostvarena ulaganja novih operatora bila bi ugrožena.

Važno je naglasiti da ostali operatori nepokretnih mreža ne bi bili u mogućnosti uskratiti već postojeće međupovezivanje HT-u kao operatoru s najvećim brojem korisnika, a zbog njihove loše pregovaračke pozicije koja proizlazi iz nedostatka protutežne kupovne moći, te u toj situaciji nisu u istom položaju kao HT.

Što se tiče odnosa ostalih operatora nepokretnih mreža i potencijalnih novih operatora na tržištu, Agencija smatra da bi i ostali operatori nepokretnih mreža, kao i HT, mogli iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu na predmetnom tržištu i odbiti zahtjev za međupovezivanje s nekim novim operatorom na tržištu zbog toga što ne ovise o malom broju korisnika koje navedeni operator ima. Ako bi se navedeno dogodilo bio bi upitan ulazak potencijalnih konkurenata na tržište, a budući da upravo novi operatori na maloprodajnim tržištima dovode do povećanja konkurencije i smanjenja cijena, spomenuta situacija ne bi bila dobra/povoljna niti sa stajališta ukupnog tržišnog natjecanja.

7.2.5. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

U poglavljima koja slijede³⁸ Agencija je analizirala prepreka razvoju tržišnog natjecanja, prethodno definiravši dva odnosa:

³⁸ osim poglavlja 7.2.6.1. Taktike odgađanja

- HT - postojeći i potencijalni novi operatori na tržištu i
- postojeći operatori na tržištu - potencijalni novi operatori na tržištu

Zbog činjenica definiranih u poglavlju 6.2., odnosno razlike u mogućnosti iskorištavanja značajne tržišne snage na tržištu obrađenom ovim dokumentom između HT-a i ostalih postojećih operatora na tržištu, koja proizlazi iz HT-ove protutežne kupovne moći, a koju ostali operatori na tržištu nemaju, Agencija smatra da, u navedenom odnosu, prepreke razvoju tržišnog natjecanja dolaze samo od strane HT-a.

U drugom odnosu, zbog specifičnosti navedenog tržišta i činjenice da svaki operator ima status značajne tržišne snage na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, Agencija smatra da su svi postojeći operatori u povoljnijem položaju u odnosu na potencijalne nove operatore na tržištu. Drugim riječima, u ovom odnosu postojeći operatori imaju protutežnu kupovnu moć na tržištu dok je potencijalni novi operatori nemaju. Stoga, Agencija smatra da, u navedenom odnosu, prepreke razvoju tržišnog natjecanja dolaze samo od postojećih operatora na tržištu

U skladu s navedenim, Agencija će analizirati samo prepreke razvoju tržišnog natjecanja u prvom odnosu (HT - postojeći i potencijalni novi operatori), dok će se zaključci, koji će proizaći iz odnosa HT-a i postojećih i potencijalnih novih operatora, automatski odnositi i na odnos postojećih operatora i potencijalnih novih operatora.

7.2.6. Prenosnje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene

7.2.6.1. Taktike odgađanja

Taktike odgađanja se odnose na situacije u kojima postojeći operatori sa značajnom tržišnom snagom ne odbijaju pružanje pripadajuće veleprodajne usluge/međupovezivanje, ali istu pružaju sa zakašnjenjem u odnosu na svoj maloprodajni dio (vlastite potrebe) ili povezana društva, te na taj način dovode sadašnje i potencijalne konkurente u neravnopravan položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu s obzirom da je veleprodajna usluga na tržištu obrađenom ovim dokumentom neophodna za pružanje usluge krajnjim korisnicima.

Agencija smatra da bi u odsustvu regulacije svi operatori sa značajnom tržišnom snagom na navedenom tržištu mogli koristiti taktike odgađanja u pregovorima s novim operatorima koji ulaze na tržište. Čak i kad postojeći operatori na tržištu ne bi odbijali potpisati ugovor o međupovezivanju s novim operatorom/operatorima na tržištu, mogli bi pokušavati što je moguće više odgoditi potpisivanje navedenog ugovora s ciljem očuvanja svog tržišnog udjela na pripadajućem maloprodajnom tržištu. U ovakvoj situaciji potencijalni konkurenti na pripadajućem maloprodajnom tržištu ne bi na vrijeme mogli ponuditi kompletnu uslugu poziva prema svim mrežama svojim krajnjim korisnicima te bi i njihov poslovni plan na pripadajućem maloprodajnom tržištu bio u opasnosti.

Kada bi se gore navedeno ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom realiziralo, došlo bi do onemogućavanja novih operatora u pružanju potpune usluge na maloprodajnoj razini, a što bi dovelo do problema u poslovanju i njihovog izlaska s tržišta. Spomenutim postupcima operatora sa značajnom tržišnom snagom,

došlo bi do prenošenja značajne tržišne snage s veleprodajnog tržišta na kojem imaju status značajne tržišne snage na pripadajuće maloprodajno tržište.

7.2.6.2. Neopravdani zahtjevi

Neopravdani zahtjevi se odnose na sve uvjete ugovora o međupovezivanju koji se odnose na pružanje veleprodajne usluge, a koji nisu neophodni za pružanje iste, ali podižu troškove i troše vrijeme postojećih i potencijalnih konkurenata na pripadajućem maloprodajnom tržištu.

HT bi, u odsustvu regulacije, mogao koristiti razne oblike neopravdanih zahtjeva kojima bi mogao utjecati na poslovne odluke i troškove postojećih i potencijalnih konkurenata. Naime, HT bi mogao nametnuti postojećim i potencijalnim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu, a koji su u odnosu međupovezivanja s HT-om strana koja uglavnom više plaća za veleprodajne usluge (eng. *net payer*), razne oblike neopravdanih instrumenata osiguranja plaćanja, s obzirom na uvjete i iznos ili neopravdano poticati korištenje skupljih tehnologija za pružanje veleprodajne usluge, a sve s ciljem podizanja troškova postojećih i potencijalnih konkurenata. Isto tako, u odsustvu regulacije, HT bi mogao tražiti razinu informacija o potrebama za veleprodajnom uslugom, iznad razine koja je potrebna i tehnički opravdana za pružanje veleprodajne usluge. Iz navedenog bi mogle proizaći prednosti za HT koji bi mogao ciljati na korisnike koji su predmet interesa novih operatora.

Ukoliko bi se navedeno ponašanje HT-a stvarno i realiziralo, došlo bi do povećanja troškova operatora i, posljedično, problema u poslovanju te njihovog izlaska s tržišta. U navedenoj situaciji došlo bi do prenošenja značajne tržišne snage HT-a s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na pripadajuće maloprodajno tržište.

7.2.6.3. Neopravdano korištenje informacija o konkurentima

U ovom slučaju riječ je o postupcima operatora sa značajnom tržišnom snagom u kojima koristi podatke koje mu u okviru pružanja veleprodajnih usluga daju postojeći ili potencijalni konkurenti i korištenju istih kako bi se povećali troškovi konkurenata ili smanjila zarada na pripadajućem maloprodajnom tržištu.

U odsustvu regulacije HT bi mogao zatražiti određene informacije od postojećih i potencijalnih novih konkurenata, a u vezi planiranja kapaciteta prometa na određenim relacijama za potrebe pružanja usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu. Isto tako mogao bi zatražiti informacije i o budućim kolokacijama na kojima konkurenti planiraju međupovezivanje. Iz ovakvih bi se informacija vrlo lako mogli prepoznati planovi konkurenata na maloprodajnom tržištu ili bar zemljopisni segment maloprodajnog tržišta na kojem planiraju konkurirati HT-u. U navedenom bi slučaju HT mogao koristiti informacije svojih konkurenata za potrebe svog maloprodajnog dijela (vlastite potrebe) ili potrebe povezanih društava i to na način da pripremi posebne uvjete za pojedine krajnje korisnike kako bi ih motivirao da ne promijene operatora, a što bi moglo dovesti do smanjenja maloprodajnih prihoda konkurenata, ukoliko krajnji korisnici odustanu od prelaska, ili do povećanja troškova konkurenata (npr. dodatni marketinški troškovi za privlačenje korisnika).

Na navedeni način HT bi ostvario prednosti pred ostalim konkurentima i to tako što bi iskoristio svoj položaj značajne tržišne snage na veleprodajnom tržištu koje je obrađeno ovim dokumentom i isti prenio na pripadajuće maloprodajno tržište te na taj način, u konačnici,

utjecao na povećanje troškova ostalih operatora, probleme u poslovanju i vjerojatni izlazak s tržišta.

7.2.7. Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane cijenama

7.2.7.1. Diskriminacija kakvoćom usluge

Diskriminacija kakvoćom usluge je moguća u slučajevima u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom utječe na povećanje troškova postojećih ili potencijalnih konkurenata ili smanjivanjem zarade na maloprodajnoj razini na način da ih dovede u neravnopravan položaj kakvoćom pružanja usluge.

Osim diskriminacije na cjenovnoj osnovi, kao što je opisano u poglavlju 7.2.3., HT je u mogućnosti diskriminirati ostale sudionike na tržištu i na drugim osnovama poput diskriminacije u uvjetima, kvaliteti, rokovima ili informacijama. Navedeni oblici diskriminacije, odnosno oblici diskriminacije koji nisu povezani s cijenama, a koji se mogu pojaviti na tržištu također direktno utječu na podizanje troškova konkurencije odnosno mogu ostale operatore dovesti u nepovoljan položaj te ih u konačnici i prisiliti da prestanu nuditi svoje usluge na tržištu.

Agencija smatra da bi HT mogao diskriminirati ostale operatore na tržištu kakvoćom usluga i to na način da nudi veleprodajnu uslugu koja je neophodna za pružanje kompletne maloprodajne usluge, a koja je kvalitetom lošija od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima. Postoji mogućnost da u slučaju pada mreže ili problema u mreži, HT daje prioritet završavanju (terminaciji) poziva upućenih iz vlastite mreže ili mreže povezanog društva na štetu poziva upućenih iz drugih mreža. Ovakvo ponašanje dovodi do situacije da postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika (šteta na maloprodajnoj razini).

Svi gore navedeni postupci diskriminacije kakvoćom usluga mogli bi dovesti do neopravdanog povećanja troškova sadašnjih ili potencijalnih konkurenata s posljedicom njihovog izlaska s tržišta, a što bi onda uputilo na zaključak da je HT uspio prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog na pripadajuće maloprodajno tržište.

7.2.7.2. Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međusobnog povezivanja

Pod navedenim Agencija smatra diskriminacije poput diskriminacije u tehničkim uvjetima ili upravljanju i održavanju međupovezivanja koja, između ostalog, uključuje i vremenske okvire za otklon kvarova.

Naime, Agencija je mišljenja da bi, u odsustvu regulacije, HT bio u mogućnosti diskriminirati konkurenciju, osim cjenovno i na ostalim osnovama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međusobnog povezivanja.

Iako prethodno spomenuti oblici diskriminacije nisu navedeni u 27 uobičajenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su prema dokumentu ERG (06) 33 prepoznati u praksi,

Agencija je mišljenja da bi, u odsustvu regulacije, HT bio u mogućnosti diskriminirati ostale operatore i na drugim osnovama koje nisu povezane s cijenama.

7.2.7.3. Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija

Prepreka razvoju tržišnog natjecanja obrađena u ovom poglavlju govori o situaciji u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnom tržištu pruža informacije važne za pružanje usluga na maloprodajnom tržištu svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili povezanim društvima, a iste ne pruža postojećim ili potencijalnim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu, čime utječe na korištenje veleprodajne usluge i na konkurentnost na maloprodajnoj razini.

Agencija smatra da bi, u odsustvu regulacije, svojim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu, HT mogao uskraćivati važne informacije i tako utjecati na njihovu konkurentnost na maloprodajnoj razini. Naime, u slučaju promjena u topologiji mreže HT-a, moglo bi doći i do određenih promjena u pružanju usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a, kao jedne od usluga međupovezivanja te bi HT, ukoliko ne bude imao odgovarajuću obvezu, mogao uskratiti informacije o planiranim promjenama u mreži/topologiji mreže svojim postojećim i potencijalnim konkurentima, odnosno na taj način dovesti vlastiti maloprodajni dio i povezana društva u povoljniji položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu. Navedenim postupcima HT-a posljedično bi došlo do povećavanja troškova drugih operatora, a što bi dovelo do njihovog izlaska s tržišta. Na navedeni način došlo bi do vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage HT-a s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na pripadajuće maloprodajno tržište.

7.2.8. Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene

7.2.8.1. Unakrsno subvencioniranje

Prepreka razvoju tržišnog natjecanja koju se obrađuje u ovom poglavlju se odnosi na situaciju u kojoj postoje dva različita tržišta i dvije različite cijene na navedenim tržištima. Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu na kojem ima navedeni status može, u odsustvu regulacije naplaćivati cijenu iznad troška kako bi na pripadajućem maloprodajnom tržištu mogao pružiti cijenu ispod troškova što bi dovelo do istiskivanja cijena (eng. *price squeeze*) i na taj način prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog tržišta na pripadajuće maloprodajno tržište.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao nuditi veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu iznad troška i tako utjecati na povećanje troškova operatora koji koriste navedenu uslugu, a u isto vrijeme cijene na maloprodajnoj razini za pozive unutar vlastite mreže postaviti ispod troška, što bi dovelo do istiskivanja cijena (eng. *price squeeze*) drugih operatora i podizanja troškova konkurencije, problema u poslovanju i, u konačnici, izlaska s tržišta, a što bi ustvari omogućilo HT-u prenošenje značajne tržišne snage s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na pripadajuće maloprodajno tržište.

8. Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom

Ako Agencija u postupku određivanja i analize tržišta iz članka 54. ZEK-a utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, donijet će odluku o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu u skladu sa člankom 55. ZEK-a, kojom će odrediti, zadržati ili izmijeniti određene regulatorne obveze iz članka 58. do 65. ZEK-a, a koje su kako slijedi:

- obveza transparentnosti
- obveza nediskriminacije
- obveza računovodstvenog razdvajanja
- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva
- nadzor maloprodajnih cijena usluga
- najmanji skup iznajmljenih vodova
- odabir i predodabir operatora

Agencija će odrediti regulatorne obveze operatoru sa značajnom tržišnom snagom na osnovu postojećih i mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja definiranih poglavljima 7.2.2. do 7.2.8., a kako bi se operatoru sa značajnom tržišnom snagom onemogućila zlouporaba položaja značajne tržišne snage i utjecaj na djelotvorno tržišno natjecanje.

Regulatorne obveze određene u skladu sa ZEK-om moraju se temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu, te moraju biti razmjerne i opravdane s obzirom na regulatorna načela i ciljeve iz članka 5. ZEK-a. Svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom Agencija mora odrediti najmanje jednu regulatornu obvezu.

Agencija smatra da bi se načelo razmjernosti najbolje moglo zadovoljiti ako se svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrede one regulatorne obveze koje će najbolje riješiti postojeće i potencijalne prepreke razvoju tržišnog natjecanja, odnosno da se svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrede one regulatorne obveze koje po svojoj značajnoj tržišnoj snazi i zaslužuje.

8.1. Predložene regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Nakon što su se u poglavljima 7.2.2. do 7.2.8. prepoznale i detaljno obrazložile moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije, a u vremenskom razdoblju na koje se odnosi analiza, mogle pojaviti na mjerodavnom tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, Agencija u nastavku predlaže regulatorne obveze koje bi, u skladu s principima prethodne regulacije, najbolje mogle riješiti navedene probleme na tržištu i biti u skladu s člankom 56. stavkom 3. ZEK-a.

Na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, gdje značajnu tržišnu snagu ima svaki operator koji pruža uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, Agencija predlaže sljedeće regulatorne obveze:

Operator sa značajnom tržišnom snagom HT-Hrvatske telekomunikacije d.d.

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude međupovezivanja;
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva;
- obveza računovodstvenog razdvajanja.

Ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz obvezu objave minimalne ponude uvjeta međupovezivanja;
- obveza nadzora cijena.

8.1.1. Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže³⁹

Agencija može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme. Isto tako, sukladno članku 61. stavku 2. ZEK-a, Agencija može operatorima odrediti obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže osobito ako smatra da bi uskraćivanje pristupa, ili koje drugo neprihvatljivo uvjetovanje ili ograničenje sličnog učinka, spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini, ili bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika usluga. Također, sukladno članku 61. stavku 3. ZEK-a, Agencija može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razločnosti i pravodobnosti.

U okviru ovog dokumenta govori se o tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji temeljem čega Agencija predlaže obvezu, koja je navedena u članku 61. ZEK-a, operatorima sa značajnom tržišnom snagom, samo u dijelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja.

Zbog specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, koje se očituje u postojanju CPP principa, svaki operator na navedenom tržištu ima status značajne tržišne snage za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Na temelju navedenog pod preprekom razvoju tržišnog natjecanja koja se odnosi na odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja, Agencija smatra da je na tržištu, na kojem je velika razlika u pregovaračkoj moći operatora i gdje operatori ovise o infrastrukturi drugog za pružanje maloprodajnih usluga, potrebno uspostaviti okvire, odnosno odrediti odgovarajuće regulatorne obveze, a kako bi se onemogućilo uskraćivanje pristupa/međupovezivanja ili bilo koje drugo neprihvatljivo uvjetovanje ili ograničenje sličnog učinka koje bi spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini, ili bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika usluga.

³⁹ članak 12. Direktive o pristupu (eng. *Access Directive*)

Stoga, Agencija smatra da je regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže osnovna regulatorna obveza, odnosno da je ista nužna i trebala bi se odrediti svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu, a kako bi sve mreže bile međusobno povezane.

Slijedom svega navedenog, a kako bi se izbjeglo moguće ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom definirano u poglavlju 7.2.4. i poglavlju 7.2.6.1., Agencija predlaže određivanje regulatorne obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu i to na sljedeći način:

- obveza pregovaranja u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup u svrhu međupovezivanja i, u okviru ove obveze, obveza odgovora na svaki razuman zahtjev za pristup u svrhu međupovezivanja, u roku od 10 dana od primitka zahtjeva za pregovore;
- obveza kojom operatori sa značajnom tržišnom snagom ne smiju ukinuti već odobreni pristup u svrhu međupovezivanja postojećim operatorima nepokretnih i pokretnih mreža;
- obveza kojom HT mora osigurati zajedničko korištenje prostora ili druge oblike zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, uključujući osobito zajedničko korištenje zgrada i drugih građevina te njihovih ulaza, ukoliko je tehnički ostvarivo;
- obveza pružanja usluga potrebnih za osiguranje međusobnog djelovanja usluga za krajnje korisnike usluga, uključujući opremu za usluge inteligentnih mreža;
- obveza međupovezivanja mreža ili mrežne opreme, odnosno obveza realizacije funkcionalnog međupovezivanja u roku od 60 dana od dana zaprimanja zahtjeva za pregovore.

Agencija smatra potrebnim operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti obvezu pregovaranja u dobroj vjeri s drugim operatorima, i to s ciljem da se operatori sa značajnom tržišnom snagom prisile da u razumnom roku odgovore na zahtjev (Agencija je odredila rok od 10 dana), a kako ne bi mogli iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu na tržištu obrađenom ovim dokumentom i odugovlačiti pregovore s operatorima. Agencija je u predloženoj obvezi skratila rok za odgovor na razuman zahtjev s 15 na 10 dana iz razloga što su operatori već sklopili veliki broj ugovora o međupovezivanju te Agencija smatra da navedene aktivnosti mogu odraditi u kraćem roku od onoga koji je bio na početku procesa liberalizacije. Predloženom obvezom je također definirano da operatori sa značajnom tržišnom snagom, u slučaju prihvaćanja razumnog zahtjeva, moraju ostvariti međupovezivanje najkasnije u roku od 60 dana od zaprimanja zahtjeva. Navedenim rokom se operatori sa značajnom tržišnom snagom onemogućavaju u odgađanju realizacije međupovezivanja i, posljedično, iskorištavanju statusa značajne tržišne snage. Operatori sa značajnom tržišnom snagom su ocjenjivanje razumnog zahtjeva obvezni „provoditi“ u skladu s predloženom obvezom nediskriminacije i tehničkim mogućnostima vlastite mreže. U ocjeni razumnog zahtjeva ili u pregovorima, operator sa značajnom tržišnom snagom ne smije zahtijevati od operatora koji želi ostvariti međupovezivanje određene akcije ili određene uvjete međupovezivanja koji bi bili suprotni regulatornim obvezama koje su ovim dokumentom predložene operatoru sa značajnom tržišnom snagom.

Agencija smatra potrebnim operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti obvezu kojom bi im se odredilo da ne smiju uskratiti već ostvareno međupovezivanje budući da bi, ukoliko se već ostvareno međupovezivanje uskrati, moglo dovesti do štete i povećanja

troškova operatora koji su imali ostvareno međupovezivanje, a time i do iskorištavanja značajne tržišne snage operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom.

Nadalje, Agencija smatra potrebnim HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom, odrediti obvezu osiguranja zajedničkog korištenja prostora uključujući osobito zajedničko korištenje zgrada i drugih građevina te njihovih ulaza, ukoliko je to tehnički ostvarivo, i to iz razloga što postojeći i potencijalni novi operatori moraju imati mogućnost zajedničkog korištenja prostora jer bi na navedeni način, ukoliko je to tehnički ostvarivo, mogli ostvariti međupovezivanje s HT-om te smanjiti troškove poslovanja. Navedena regulatorna obveza je predložena samo za HT budući da upravo HT ima najrašireniju mrežu, najveći broj centrala na regionalnoj i lokalnoj razini, a isto tako, kako je određeno u poglavlju 6.2., najveći broj minuta poziva završava (terminira) u mreži HT-a što HT čini najatraktivnijim operatorom za međupovezivanje.

Isto tako, Agencija smatra da je potrebno odrediti obvezu HT-u da osigura zajedničko korištenje elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, pri čemu Agencija smatra da je HT obavezan osigurati pristupne vodove na zahtjev operatora, koji omogućavaju pristup svakoj pristupnoj točki u mreži HT-a, u svrhu ostvarivanja međupovezivanja.

Nadalje, Agencija smatra da je potrebno obvezati HT da osigura određenu razinu usluge - SLA (eng. *Service Level Agreements*) za uslugu završavanja (terminacije) poziva i uslugu vodova za međusobno povezivanje, kao što su npr. omjer raspodjele prometa po operatorima za vrijeme kvara u mreži, stopa nepropusnosti mreže, rokovi uspostave usluge te vrijeme otklona kvarova. Također, sastavni dio svakog SLA su i odgovarajuće naknade u slučaju neispunjavanja određenih rokova u SLA. Sukladno navedenom Agencija smatra potrebnim odrediti HT-u pružanje osnovne razine usluge (eng. "*Basic SLA*") koji čine sastavni dio predmetne standardne ponude. Kako bi se osigurala primjena nametnute osnovne razine SLA, Agencija predlaže nametanje HT-u obveze objavljivanja (indikatora) pokazatelja učinkovitosti na tromjesečnoj osnovi ili na zahtjev Agencije što je detaljno navedeno u dijelu obveze transparentnosti. Navedena regulatorna obveza je predložena samo za HT budući da upravo HT ima najrašireniju mrežu i najveći broj minuta poziva završava (terminira) u mreži HT-a što HT čini najatraktivnijim operatorom za međupovezivanje.

Agencija je, pri određivanju obveza iz članka 61. stavka 3. ZEK-a odnosno obveza koje su navedene gore u dokumentu, vodila računa da iste budu razmjerne regulatornim načelima i ciljevima iz članka 5. ZEK-a odnosno vodila je računa o kriterijima koju su navedeni u članku 61. stavku 5. ZEK-a. Naime, Agencija smatra kako je, s obzirom na stupanj razvoja tržišta, međupovezivanje tehnički i gospodarski u potpunosti izvedivo, uzimajući u obzir raspoložive kapacitete operatora.

Isto tako, Agencija smatra kako je ZEK-om i ostalim zakonskim propisima te podzakonskim aktima (npr: pravilnici, Zakon o obveznim odnosima) kao i standardnim ponudama, ovisno o svakom pojedinačnom slučaju, osigurana i dugoročna zaštita tržišnog natjecanja kroz prava i obveze svakog operatora na tržištu te da svaki operator ima jednaku priliku kroz određeno vremensko razdoblje na povrat uloženi početnih sredstava, osiguravajući pritom poštivanje odgovarajućih prava intelektualnog vlasništva.

Mogućnost pojavljivanja prepreke razvoju tržišnog natjecanja koja je detaljno obrazložena u poglavlju 7.2.4. uklonjena je regulatornom obvezom predloženom u ovom poglavlju. Kako bi

se regulatorna obveza predložena u ovom poglavlju mogla kvalitetnije provoditi, Agencija će predložiti određivanje regulatornih obveza nediskriminacije i transparentnosti operatorima sa značajnom tržišnom snagom.

8.1.2. Obveza nediskriminacije⁴⁰

Agencija može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom obvezu nediskriminacije u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom. U okviru ovog dokumenta govori se o tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, temeljem čega Agencija predlaže navedenu obvezu operatorima sa značajnom tržišnom snagom, samo u dijelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja.

Operator sa značajnom tržišnom snagom, kojemu je određena obveza nediskriminacije, osobito mora osigurati istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge, te mora pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite potrebe ili za potrebe svojih povezanih društava.

Slijedom svega navedenog Agencija smatra da bi bilo potrebno odrediti regulatornu obvezu nediskriminacije svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, te bi, u skladu s navedenom regulatornom obvezom, operatori sa značajnom tržišnom snagom morali:

- osigurati jednake uvjete⁴¹ u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge;
- pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osiguravaju za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava;
- dostaviti Agenciji ugovore sklopljene na temelju standardne ponude međupovezivanja ili minimalne ponude uvjeta međupovezivanja u roku od 15 dana od dana sklapanja istih.

Regulatornom obvezom nediskriminacije koju Agencija smatra potrebnom odrediti svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, prema mišljenju Agencije djelomično bi se riješila mogućnost pojavljivanja svih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavljima 7.2.3., 7.2.4. i 7.2.7., i svih sličnih prepreka koje nisu direktno definirane, a mogle bi dovesti do istih rezultata na tržištu. Navedenom regulatornom obvezom rješavaju se prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i diskriminaciju koja nije na cjenovnoj osnovi, a koje će Agencija dodatno pokušati riješiti i predlaganjem regulatorne obveze transparentnosti.

Isto tako, iako je u poglavlju 8.1.1. predloženo određivanje regulatorne obveze pristupa svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, ista će

⁴⁰ članak 10. Direktive o pristupu (eng. *Access Directive*)

⁴¹ uvjeti, rokovi, cijene, informacije, itd.

se kvalitetnije provoditi ukoliko se onemogućiti operatore sa značajnom tržišnom snagom, koji imaju obvezu međupovezivanja, u diskriminiranju drugih operatora na tržištu. Sukladno navedenom, određivanje regulatorne obveze nediskriminacije operatorima sa značajnom tržišnom snagom je predloženo kao dopunska obveza za obvezu pristupa te bi se, prema mišljenju Agencije, određivanjem ove regulatorne obveze, mogla kvalitetnije provoditi regulatorna obveza pristupa.

Agencija smatra da je regulatorna obveza nediskriminacije neophodna kako bi se na tržištu spriječila sva moguća diskriminacijska ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su opisana u poglavljima 7.2.4. i 7.2.7., a koja bi, u slučaju da se dogode, najviše štete nanijela krajnjim korisnicima. Sprečavanjem svih diskriminacijskih ponašanja stvaraju se uvjeti u kojima je olakšan ulazak na tržište novim operatorima, a što je u cilju povećanja konkurencije na maloprodajnom tržištu. Isto tako, u interesu je krajnjih korisnika da su sve nepokretne mreže u Republici Hrvatskoj međusobno povezane, kako bi svi korisnici u Republici Hrvatskoj mogli međusobno komunicirati, odnosno kako bi postojala interoperabilnost usluge. Ova regulatorna obveza bi omogućila svakom operatoru na tržištu jednake informacije, rokove, uvjete, kvalitetu i cijene usluge kao što ih imaju i povezana društva i maloprodajni dio operatora sa značajnom tržišnom snagom koji nudi predmetnu uslugu.

Slijedom gore navedenog, a sukladno članku 58. ZEK-a, Agencija nije u mogućnosti operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti obvezu objave standardne ponude ako tim operatorima uz obvezu transparentnosti nije odredila i obvezu nediskriminacije. Temeljem navedenog, a uzevši u obzir obrazloženja iz poglavlja 8.1.3. ovog dokumenta koja govore zašto je nužno da HT ima obvezu objave standardne ponude međupovezivanja, Agencija predlaže za HT, kao i za ostale operatore sa značajnom tržišnom snagom, određivanje obveze nediskriminacije.

Agencija smatra da bi određivanje predložene regulatorne obveze bilo u skladu s načelom razmjernosti odnosno da ne bi predstavljalo nerazmjeran teret operatorima kojima bi bila određena, imajući u vidu da je korist od ove regulatorne obveze puno veća od tereta koji ona predstavlja operatorima kojima je predložena. Agencija smatra da regulatorna obveza nediskriminacije ne predstavlja nikakav dodatni teret operatorima iz razloga što ih ne prisiljava na dodatne troškove ili različite postupke već samo kvalitativno definira njihov odnos prema drugim operatorima na međuoperatorskom tržištu. Drugim riječima, ova regulatorna obveza ne slabi djelovanje operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu već se samo odnosi na njihove interne procese.

Također, sukladno predloženoj regulatornoj obvezi, operatori sa značajnom tržišnom snagom bi drugim operatorima morali ponuditi uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu po načelu nediskriminacije i to na način da je cijena završavanja (terminacije) poziva ista neovisno radi li se o pozivima koji dolaze od operatora nepokretnih ili pokretnih mreža, a završavaju (terminiraju) u određenoj nepokretnoj mreži.

Nadalje, operator sa značajnom tržišnom snagom HT trebao bi dostaviti Agenciji ugovore sklopljene na temelju standardne ponude međupovezivanja⁴², a ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom ugovore sklopljene na temelju minimalne ponude uvjeta međupovezivanja⁴³

⁴² Navedeno je predloženo pod obvezom transparentnosti koja je obrazložena u poglavlju 8.1.3.

⁴³ Navedeno je predloženo pod obvezom transparentnosti koja je obrazložena u poglavlju 8.1.3.

u roku od 15 dana od dana sklapanja istih. Naime, Agencija smatra potrebnim da prethodno navedeni operatori dostave ugovore o međupovezivanju kako bi Agencija bila u mogućnosti provjeriti poštuju li isti obvezu nediskriminacije. U slučaju nepoštivanja prethodno spomenute obveze, a na temelju obveze dostave ugovora, Agencija bi bila u mogućnosti brzo reagirati.

8.1.3. Obveza transparentnosti⁴⁴

Agencija može, u skladu s odredbama članka 56. ovoga Zakona, operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti obvezu transparentnosti u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom, na način da učine javno dostupnima određene podatke, kao što su osobito sljedeći podaci:

- računovodstveni podaci,
- tehničke specifikacije,
- mrežne značajke,
- rokovi i uvjeti ponude i uporabe,
- cijene.

Isto tako, sukladno odredbama članka 58. ZEK-a, Agencija može zatražiti od operatora, kojemu je određena obveza nediskriminacije, objavu standardne ponude na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge. Standardna ponuda mora biti podrobno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga.

Kako je na početku ovog poglavlja i definirano, predmetna se regulatorna obveza može odrediti za usluge međupovezivanja i/ili pristupa. Međutim, kao što je i navedeno u poglavlju 8.1.2. u okviru ovog dokumenta govori se o tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji te iz navedenog razloga, a uzevši u obzir prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su detaljno objašnjenje u poglavljima 7.2.3., 7.2.4. i 7.2.7. ovog dokumenta, Agencija smatra potrebnim odrediti obvezu transparentnosti operatorima sa značajnom tržišnom snagom za usluge međupovezivanja.

Slijedom svega navedenog Agencija predlaže određivanje regulatorne obveze transparentnosti svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom i to kako slijedi:

- HT mora objaviti standardnu ponudu međupovezivanja na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge;
- standardna ponuda međupovezivanja mora biti podrobno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga;
- standardna ponuda međupovezivanja mora sadržavati i dio u kojem će se definirati uvjeti korištenja zajedničkog prostora (kolokacija) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge;
- HT mora, na tromjesečnoj osnovi ili po potrebi na zahtjev Agencije, objaviti (indikator) pokazatelja učinkovitosti - KPI (eng. *Key Performance Indicators*);

⁴⁴ članak 9. Direktive o pristupu (eng. *Access Directive*)

- ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom moraju objaviti minimalnu ponudu uvjeta međupovezivanja.

Agencija smatra potrebnim odrediti regulatornu obvezu transparentnosti svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, iz razloga što je Agencija mišljenja da bi navedena obveza mogla riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 7.2.6.2. i sve slične prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi dovesti do istih rezultata na tržištu. Navedena regulatorna obveza je i dodatna obveza s ciljem rješavanja svih prepreka razvoju tržišnog natjecanja vezanih uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i diskriminaciju koja nije na cjenovnoj osnovi iz razloga što je moguće utvrditi sve oblike diskriminacijskog ponašanja samo kada su transparentno objavljeni uvjeti pod kojima operator sa značajnom tržišnom snagom, kojem je regulatorna obveza transparentnosti određena, i nudi predmetnu veleprodajnu uslugu, odnosno samo uz transparentno objavljene uvjete operatori bi mogli lako doći do zaključka jesu li diskriminirani rokovima, uvjetima ili cijenama prilikom pružanja predmetne usluge.

Isto tako, iako je u poglavlju 8.1.1. predložena regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom, ista se ne bi mogla kvalitetno provoditi ukoliko se ne bi omogućilo da operatori sa značajnom tržišnom snagom, kojima je predloženo određivanje regulatorne obveze pristupa, objave sve uvjete međupovezivanja. Sukladno navedenom, regulatorna obveza transparentnosti je predložena operatorima sa značajnom tržišnom snagom kao dopunska obveza za obvezu pristupa te bi se, prema mišljenju Agencije, određivanjem ove regulatorne obveze, uz obvezu nediskriminacije, moglo osigurati kvalitetno provođenje regulatorne obveze pristupa.

Agencija smatra da na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji mora postojati obveza objave standardne ponude međupovezivanja za bivšeg monopolista budući da su sve usluge međupovezivanja koje se trebaju objaviti standardnom ponudom međupovezivanja, pa tako i usluga završavanja (terminacije) poziva, tehnički jako zahtjevne i bez postojanja transparentnih uvjeta operatori ne bi mogli lako doći do zaključka jesu li diskriminirani rokovima, uvjetima ili cijenama. Isto tako, standardna ponuda međupovezivanja mora biti jasno definirana da drugi operatori ne bi morali biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge. Standardna ponuda međupovezivanja mora biti posebno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga. Isto tako, standardna ponuda međupovezivanja mora sadržavati i dio u kojem će se definirati uvjeti korištenja zajedničkog prostora (kolokacija) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge. Navedena obveza je dodatak obvezi pristupa, a kojom će se obveza omogućavanja zajedničkog korištenja prostora (kolokacija) na transparentan način, zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge, i omogućiti i provesti u praksi. Agencija smatra da je obveza objave standardne ponude međupovezivanja jedini način da se naprave transparentni uvjeti za sve operatore i da svi operatori mogu, unutar jednog dokumenta na transparentan način, vidjeti sve što je potrebno za ostvarivanje međupovezivanja. Agencija smatra da bi svi uvjeti, rokovi i cijene vezani uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije) trebali biti jednaki, u dijelovima gdje su usporedivi, s uvjetima, rokovima i cijenama pružanja iste usluge definirane u dokumentu „Analiza tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji“.

Nadalje, Agencija smatra potrebnim odrediti HT-u da, nastavno na predloženo u obvezi pristupa, a vezano uz pružanje pristupnih vodova za potrebe ostvarivanja međupovezivanja, HT mora unutar standardne ponude međupovezivanja utvrditi cijene i uvjete za navedene pristupne vodove, pri čemu Agencija može u posebnom postupku izmijeniti cijene pristupnih vodova ukoliko iste ne smatra razumnim i opravdanim.

Standardna ponuda međupovezivanja ne smije sadržavati diskriminacijske i druge odredbe protivne regulatornim obvezama koje su određene, s posebnim naglaskom na regulatorne obveze pristupa, nediskriminacije i nadzora cijena, a kojima bi se moglo uvjetovati npr. određene načine pristupa, minimalne brojeve točaka pristupa, postavljanje neopravdanih troškova, cijene koje nisu određene regulatornim obvezama, odnosno sve ono što bi bilo protivno regulatornim obvezama koje su HT-u ovim dokumentom određene. Agencija će redovno provjeravati usklađenost standardne ponude međupovezivanja s regulatornim obvezama i po potrebi reagirati u skladu s odredbama ZEK-a.

Isto tako, Agencija smatra da ostali operatori, koji na tržištu obrađenom ovim dokumentom, imaju status značajne tržišne snage, ne moraju objaviti cjelokupnu standardnu ponudu kao HT budući da je riječ uglavnom o operatorima koji su po prihodima, broju korisnika i broju zaposlenih, slabiji od HT-a. U skladu s navedenim, Agencija smatra da određivanje obveze objave detaljne, podrobno raščlanjene standardne ponude, s pripadajućim troškovima određivanja navedene obveze za operatora, ne bi bilo razmjerno koristima od navedene regulatorne obveze. Stoga, Agencija smatra da bi objava detaljnih tehničkih specifikacija pružanja usluge završavanja (terminacije) poziva, odnosno usluge međupovezivanja, s definiranim mrežnim značajkama, uvjetima, rokovima i cijenama, bila dovoljna za zadovoljenje navedene regulatorne obveze i troškovi koji bi nastali kod ostalih operatora, kao rezultat provođenja navedene regulatorne obveze, ne bi bili veći od koristi koja bi se s određivanjem obveze postigla.

Osnovni sadržaj standardne ponude međupovezivanja, razina podrobnosti podataka i način objave standardne ponude propisan je Pravilnikom o standardnim ponudama koji je donijelo Vijeće Agencije i koji je stupio na snagu u ožujku 2009. godine.

Kako je na početku ovog poglavlja i definirano, predmetna se regulatorna obveza može odrediti za usluge međupovezivanja i pristupa. U okviru ovog dokumenta govori se o tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, ali treba naglasiti 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.

Operatori koji imaju status značajne tržišne snage samo na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, obvezni su objaviti samo dokument s detaljnim tehničkim specifikacijama pružanja usluge završavanja (terminacije) poziva, odnosno usluge međupovezivanja, s definiranim mrežnim značajkama, uvjetima, rokovima i cijenama, pod nazivom minimalna ponuda uvjeta međupovezivanja, a kako je definirano u regulatornoj obvezi gore u tekstu.

Sukladno gore predloženoj regulatornoj obvezi HT bi bio obvezan, u roku od 60 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom i regulatornih obveza koje su određene operatoru sa značajnom tržišnom snagom, objaviti standardnu ponudu međupovezivanja koja će biti u skladu s regulatornim obvezama koje su

mu određene. Budući da HT već ima Standardnu ponudu HT-a za usluge međusobnog povezivanja, temeljenu na obvezama iz ZOT-a, Agencija smatra da je rok od 60 dana dovoljan da se ugrade sve izmjene i tekst i sadržaj standardne ponude međupovezivanja uskladi s regulatornim obvezama koje su određene ovim dokumentom, kao i Pravilnikom o standardnim ponudama. Agencija je predložila rok od 60 dana i zbog toga što će se prema prijedlogu Agencije, vezanom za obvezu nadzora cijena, izmijeniti način obračuna usluge završavanja (terminacije) poziva na način da će se ukinuti obračun uspostave poziva po pojedinom pozivu. Agencija smatra da će navedena izmjena sadržavati određene zahvate na obračunskom (eng. *billing*) sustavu HT-a te smatra da je rok od 60 dana za objavu standardne ponude međupovezivanja dovoljan za implementaciju istog. Slijedom svega navedenog, Agencija napominje da Standardna ponuda HT-a za usluge međusobnog povezivanja ostaje nepromijenjena u svim onim dijelovima u kojima se regulatorne obveze nisu promijenile.

Nadalje, u okviru obveze transparentnosti, Agencija smatra potrebnim HT-u odrediti obvezu da Agenciji dostavlja detaljna izvješća sa svim relevantnim pokazateljima učinkovitosti (eng. *performance indicators*) i to na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev Agencije. HT bi, za potrebe Agencije, trebao dostaviti cjelokupno izvješće na tromjesečnoj razini zajedno s povjerljivim podacima, kako bi Agencija mogla pratiti i u slučaju potrebe spriječiti bilo kakvo diskriminirajuće ponašanje prema drugim operatorima. Agencija smatra da izvješće o KPI vrijednostima osobito mora sadržavati sljedeće:

- omjer raspodjele prometa po operatorima za uslugu završavanja (terminacije) poziva za vrijeme kvara u mreži;
- stopa nepropusnosti mreže;
- prosječno vrijeme uspostave usluge voda za međusobno povezivanje;
- prosječno vrijeme otklona kvara voda za međusobno povezivanje;
- KPI vezano uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije).

Što se tiče pokazatelja učinkovitosti vezanih uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), Agencija smatra da trebaju vrijediti isti oni pokazatelji učinkovitosti, vezani uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), koji su definirani u dokumentu „*Analiza tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji*“.

Agencija jedanput godišnje provodi postupak izmjene standardnih ponuda u svrhu provedbe regulatornih obveza koje određuje u skladu s odredbama ZEK-a. Isto tako, u svrhu ostvarivanja regulatornih načela i ciljeva iz članka 5. ZEK-a, postupak izmjene standardnih ponuda međupovezivanja iznimno se može provesti i više puta tijekom godine. U slučaju izmjene standardne ponude temeljene na gore navedenim odredbama ZEK-a, Vijeće Agencije određuje da su svi operatori koji su obvezni objaviti standardnu ponudu za međupovezivanje obvezni objaviti novi tekst standardne ponude u roku 30 dana od stupanja na snagu odluke kojom je završio proces započet sukladno članku 58. stavku 3. ZEK-a.

Ukoliko operatori sa značajnom tržišnom snagom žele pokrenuti postupak izmjene standardne ponude međupovezivanja, obvezni su o tome obavijestiti Agenciju koja će, u slučaju da zahtjev operatora smatra opravdanim, po članku 58. stavku 3. pokrenuti postupak izmjene standardne ponude. U slučaju izmjene standardne ponude na temelju prethodno navedenog, Vijeće Agencije određuje da su svi operatori koji su obvezni objaviti standardnu ponudu za međupovezivanje obvezni objaviti novi tekst standardne ponude u roku 30 dana od stupanja na snagu odluke kojom je završio proces započet sukladno članku 58. stavku 3. ZEK-a.

Sukladno gore predloženoj regulatornoj obvezi ostali operatori koji su proglašeni operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, bili bi obvezni, u roku 60 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, objaviti dokument s detaljnim tehničkim specifikacijama pružanja usluge završavanja (terminacije) poziva, odnosno usluge međupovezivanja, s definiranim mrežnim značajkama, uvjetima, rokovima i cijenama, a koji će biti u skladu s regulatornim obvezama koje su predložene ovim dokumentom

8.1.4. Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva⁴⁵

Agencija može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima obveze u vezi s povratom troškova i nadzorom cijena, uključujući i obvezu troškovne usmjerenosti cijena te obvezu vođenja troškovnog računovodstva, koje se odnose na pružanje određenih vrsta međupovezivanja i/ili pristupa, u slučajevima kada se na temelju analize tržišta utvrdi da nedostatak djelotvornoga tržišnog natjecanja omogućuje određenom operatoru zadržavanje pretjerano visoke razine cijena ili primjenu istiskivanja niskom cijenom, a na štetu krajnjih korisnika usluga.

Agencija 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.

Operator, kojemu je određena obveza troškovne usmjerenosti cijena, snosi teret dokazivanja da cijene njegovih usluga proizlaze iz troškova, uključujući razumnu stopu povrata ulaganja. U svrhu izračuna troškova djelotvornog pružanja usluga Agencija može primijeniti metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodologiji koju primjenjuje operator, ili metodu referentnih vrijednosti, te može zatražiti od operatora cjelovito obrazloženje cijena njegovih usluga, a prema potrebi i izmjenu tih cijena.

Svrha određivanja obveze nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva jest osiguranje ravnopravnih, transparentnih kriterija te kriterija koji potiču razvoj konkurencije, a koje operator treba primijeniti prilikom raspodjele troškova na usluge koje pruža. Troškovno računovodstvo odnosi se na skup pravila i procedura koji osiguravaju raspodjelu troškova, prihoda, imovine, obveza i kapitala na pojedine aktivnosti i usluge, posebno uzimajući u obzir direktne i indirektne troškove.

Sustav troškovnog računovodstva omogućava provođenje obveze računovodstvenog razdvajanja te provjeru troškovne usmjerenosti cijena u svrhu sprečavanja međusobnog subvencioniranja, određivanja previsokih ili preniskih cijena i neefikasnog ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.

⁴⁵ članak 13. Direktive o pristupu (eng. *Access Directive*)

8.1.4.1. HT-Hrvatske telekomunikacije d.d.

Budući da je Agencija u poglavlju 7.2.2. zaključila kako HT može, u odsustvu regulacije, postaviti previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu za druge operatore i time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, a kako bi navedenu mogućnost spriječila, Agencija smatra potrebnim HT-u odrediti:

- obvezu troškovne usmjerenosti cijena i
- obvezu vođenja troškovnog računovodstva,

koje se odnose na pružanje usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu kao jedne od usluga međupovezivanja.

Agencija smatra da bi se gore navedenim regulatornim obvezama, koje je prema mišljenju Agencije potrebno odrediti HT-u, mogle riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja definirane u poglavlju 7.2.2. Isto tako, Agencija smatra da bi se gore navedenim regulatornim obvezama mogle djelomično riješiti prepreke razvoju tržišnog natjecanja definirane u poglavlju 7.2.8.1., a koje se dodatno pokušalo ukloniti i predloženim obvezama nediskriminacije i računovodstvenog razdvajanja.

Budući da je prema odredbama ZOT-a, postojala obveza troškovne usmjerenosti cijena i vođenja troškovnog računovodstva, Agencija je u dokumentu „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“⁴⁶ definirala metodologiju troškovnog računovodstva koju HT treba koristiti za izračun troškovno usmjerenih cijena svojih usluga, među ostalima i usluge završavanja (terminacije) poziva. Isto tako, Agencija može primijeniti metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodologiji koju primjenjuje operator te je u skladu s time planiran projekt definiranja metodologije troškovnog računovodstva (troškovnog modela) koju će koristiti Agencija, neovisno o metodologiji koju primjenjuje HT, a u svrhu kontrole troškovne usmjerenosti cijena HT-a. Dok navedeni projekt ne bude završen Agencija neće biti u mogućnosti provjeriti usklađenost HT-ovih cijena s regulatornim obvezama koje su određene u ovom poglavlju.

Slijedom navedenog, u trenutku kad navedeni projekt bude završen, a na temelju zaključaka koji će proizaći iz istog, Agencija će definirati metodologiju troškovnog računovodstva (troškovni model) koju će koristiti, neovisno o metodologiji koju primjenjuje HT, a kojom će se provjeravati troškovna usmjerenost cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a.

Agencija smatra da bi do tog trenutka nadzor cijena trebao biti postavljen na temelju metode referentnih vrijednosti na temelju cijena na usporedivim tržištima u skladu s člankom 62. stavkom 2. i člankom 62. stavkom 3. ZEK-a.

Sukladno odredbama članka 62. stavka 2. i članka 62. stavka 3. ZEK-a, a u skladu s gore definiranim, u vezi mogućnosti Agencije da u ovom trenutku provjeri troškovnu usmjerenost cijena HT-a, Agencija je odlučila, u dijelu vremenskog razdoblja obuhvaćenog ovom analizom, odrediti cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a metodom

⁴⁶ koji je sastavni dio rješenja od dana 18. studenog 2008. godine (Klasa: 130-01/06-01/09; Ur. broj: 376-11-18)

referentnih vrijednosti na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentnim tržištima i to kako slijedi.

Agencija je u procesu izračuna cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a koristila metodu referentnih vrijednosti (*eng. benchmark*), uzevši u obzir sljedeće dokumente, pretpostavke i metode:

- Zadnji dostupni izvještaj Cullen International „*Cross Country Analysis*“⁴⁷;
- cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu bivšeg monopolista u svim članicama EU u kojima postoji navedena usluga⁴⁸;
- uklanjanje vanjskih vrijednosti temeljem odgovarajućih statističkih metoda;
- tečaj KN/EUR - prosjek srednjeg tečaja Hrvatske narodne banke⁴⁹ u razdoblju od šest mjeseci⁵⁰ u iznosu od 7,1748 kn.

Prilikom provođenja analize, Agencija je koristila podatke navedene u izvještaju Cullen International-a „*Cross Country Analysis*“ za cijene usluge završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini, odnosno, usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini u mreži bivšeg monopolista u svim članicama EU u kojima postoji navedena usluga.

Sukladno podacima iz gore navedenog dokumenta, usluga završavanja (terminacije) poziva u mreži bivšeg monopolista se obračunava na sljedeće načine:

- uz naknadu za uspostavu poziva (po pozivu)⁵¹
- bez naknade za uspostavu poziva (po pozivu)⁵²
- jedinstvena cijena za vrijeme jakog i slabog prometa (po minuti trajanja poziva)⁵³
- različita cijena za vrijeme jakog i slabog prometa (po minuti trajanja poziva)⁵⁴
- različita cijena za vrijeme jakog i slabog prometa; postojanje dva vremenska intervala za vrijeme slabog prometa (po minuti trajanja poziva)⁵⁵

Kao što je vidljivo iz gore navedenog, postoje različiti načini obračuna usluge završavanja (terminacije) poziva. Kako bi se pri izračunu cijena uzele u obzir sve vrijednosti i veličine koje utječu na konačnu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva po minuti, Agencija je

⁴⁷ za zemlje zapadne Europe od siječnja 2009. godine; za zemlje središnje i istočne Europe od prosinca 2008. godine;

⁴⁸ Agencija smatra da je relevantnost/opravanost usporednih podataka ključ kvalitetnog provođenja metode referentnih vrijednosti za određivanje cijena

⁴⁹ HNB

⁵⁰ Izvor <http://www.hnb.hr/tecajn/htecajn.htm?tsfsg=c178a2621b885aeab6bd0c4ee5b2d912>;

Prosjeck srednjeg tečaja izračunat je prema zadnjim dostupnim službenim podacima (razdoblje od srpnja do prosinca 2008. g.).

⁵¹ Navedeni način obračuna imaju sljedeće zemlje: Francuska, Danska, Švedska, Portugal, Estonija, Irska, Belgija, Nizozemska, Luksemburg, Latvija i Litva

⁵² Navedeni način obračun imaju sljedeće zemlje: Bugarska, Cipar, Češka, Mađarska, Malta, Poljska, Rumunjska, Slovačka, Slovenija, Austrija, Njemačka, Grčka, Italija, Španjolska, Velika Britanija i Finska

⁵³ Navedeni način obračuna imaju sljedeće zemlje: Cipar, Latvija, Slovenija i Finska

⁵⁴ Navedeni način obračuna imaju sljedeće zemlje: Bugarska, Češka, Mađarska, Litva, Rumunjska, Austrija, Belgija, Danska, Njemačka, Italija, Luksemburg, Portugal, Španjolska, Švedska

⁵⁵ Navedeni način obračuna imaju sljedeće zemlje: Estonija, Malta, Poljska, Slovačka, Francuska, Grčka, Nizozemska, Velika Britanija i Irska

cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u svakoj zemlji svela na cijenu jedne minute, a koja uključuje uspostavu poziva i vremensku raspodjelu prometa (vrijeme jakog prometa i vrijeme slabog prometa). Izračun je proveden sukladno kriterijima koji se koriste u izračunima kakvi se primjenjuju u dokumentima strukovnih tijela u području elektroničkih komunikacija (ERG i IRG) i to na način da se prosječna cijena usluge završavanja (terminacije) poziva za jednu minutu izračunala temeljem jednog poziva u trajanju od 3 minute s vremenskom raspodjelom u omjeru 50% vrijeme jakog prometa⁵⁶, 50% vrijeme slabog prometa⁵⁷. U slučaju postojanja dva vremenska intervala za vrijeme slabog prometa, među njima je raspodjela također u omjeru 50%:50%. Navedenim izračunom su se cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u svakoj zemlji svele na cijenu jedne minute, a kako je prikazano tablicama 5. i 6.

Tablica 5. Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini u mreži bivšeg monopolista

		cijena usluge lokalnog završavanja poziva (1 min)
	Država	EURcent
EU 27	Finska*	–
	Velika Britanija	0,204
	Italija	0,299
	Cipar	0,308
	Francuska	0,331
	Danska	0,389
	Irska	0,427
	Švedska	0,428
	Portugal	0,448
	Estonija	0,456
	Njemačka	0,460
	Grčka	0,470
	Belgija	0,472
	Mađarska	0,534
	Španjolska	0,535
	Slovačka	0,550
	Nizozemska	0,559
	Luksemburg	0,570
	Poljska	0,595
	Austrija	0,650
Slovenija	0,750	
Bugarska	0,754	
Rumunjska	0,790	
Malta	0,853	
Češka	0,895	
Litva	1,172	
Latvija	1,543	

* u navedenoj zemlji ne nudi se usluga završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini

⁵⁶ vrijeme jakog prometa – promet u tijeku dana; nije u svakoj zemlji isti vremenski period

⁵⁷ vrijeme slabog prometa – promet u noćnim satima i vikendom; nije u svakoj zemlji isti vremenski period

Tablica 6. Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini u mreži bivšeg monopolista

		cijena usluge regionalnog završavanja poziva (1 min)
	Država	EURcent
EU 27	Francuska*	-
	Velika Britanija	0,300
	Estonija	0,456
	Švedska	0,470
	Italija	0,523
	Danska	0,526
	Cipar	0,548
	Irska	0,582
	Portugal	0,608
	Belgija	0,667
	Mađarska	0,681
	Nizozemska	0,703
	Poljska	0,707
	Njemačka	0,745
	Luksemburg	0,747
	Španjolska	0,800
	Slovačka	0,840
	Malta	0,853
	Grčka	0,860
	Rumunjska	0,915
Austrija	0,995	
Slovenija	1,040	
Bugarska	1,049	
Češka	1,130	
Litva	1,172	
Latvija	1,543	
Finska	2,350	

* u navedenoj zemlji cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini nije predmet regulacije

U tablicama je prikazana jedinstvena cijena jedne minute usluge završavanja (terminacije) poziva za sve zemlje EU u kojima navedena usluga postoji i to na način da su zemlje poredane po visini cijene usluge završavanja (terminacije) poziva, počevši od zemlje koja ima najnižu cijenu za navedenu uslugu.

Budući 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 EU.

Nadalje, napominjemo kako je važno utvrditi postojanje vanjskih vrijednosti (eng. *outliers*). Naime, ekstremno niske ili ekstremno visoke vrijednosti značajno utječu na vrijednost aritmetičke sredine što bi rezultiralo vrijednošću koja nije reprezentativna. Za postojanje istih

potrebno je odrediti vrijednosti prvog ili donjeg kvartila i trećeg ili gornjeg kvartila⁵⁸, kao i interkvartila⁵⁹. Temeljem navedenih statističkih pokazatelja Agencija je utvrdila donje i gornje granice u svrhu određivanja vanjskih vrijednosti, odnosno, vrijednosti koje bi utjecale na određivanje srednje vrijednosti (aritmetičke sredine) koja bi bila loš reprezentant polaznih vrijednosti.

Formule za izračun:

- prvi kvartil: $Q1=N/4$
- treći kvartil: $Q3=3N/4$
- interkvartil: $Iq=Q3-Q1$
- donja granica: $Q1-1,5Iq$
- gornja granica: $Q3+1,5Iq$

Uzimajući u obzir prethodno navedeno Agencija smatra kako bi se pri izračunu aritmetičke sredine iste trebale ukloniti.

Također, a u vezi utvrđivanja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na lokalnoj, regionalnoj i nacionalnoj razini, Agencija smatra da način obračuna usluge završavanja (terminacije) poziva temeljen na naplaćivanju usluge uspostave poziva, a koja se naplaćuje po pozivu, nije opravdan. Naime, HT, drugim operatorima, istu uslugu obračunava na dva načina. Agencija smatra da treba uskladiti način obračuna usluge završavanja (terminacije) poziva između postojećih operatora na tržištu i to na način da se način obračuna usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a uskladi s načinom obračuna iste usluge kod većine operatora. Agencija smatra da je usklađivanje potrebno radi transparentnosti pružanja usluge i usporedivosti troškova. Naime, sukladno dostavljenim upitnicima vidljivo je da ostali operatori, osim HT-a, ne naplaćuju uslugu uspostave poziva, koja se naplaćuje po pozivu, već naplaćuju samo uslugu završavanja (terminacije) poziva koja se naplaćuje po trajanju poziva. Isto tako, jedan način obračuna usluge završavanja (terminacije) poziva od strane svih operatora na tržištu bio bi povoljniji i radi lakšeg i preciznijeg zaračunavanja stupnja asimetrije između HT-a i ostalih operatora, a koja je obrađena u sljedećem poglavlju.

Slijedom svega navedenog, Agencija smatra da dva načina obračuna iste usluge od strane HT-a nisu opravdana i stoga u nastavku dokumenta Agencija određuje cijene usluge završavanja (terminacije) poziva samo po trajanju poziva.

8.1.4.1.1. Usluga završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini

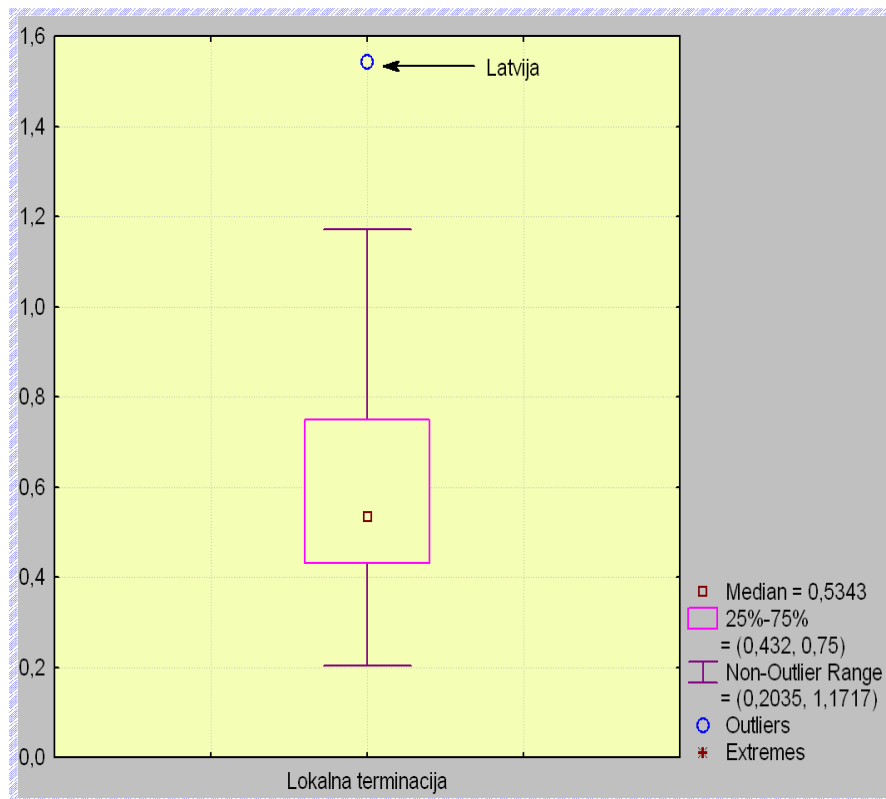
Uzimajući u obzir prethodno navedeno te sukladno provedenoj analizi cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini u zemljama EU, utvrđeno je da vanjsku

⁵⁸ Kvantili su vrijednosti numeričke varijable koji niz uređen po veličini dijele na q jednakih dijelova. Kvantili koji dijele statistički niz na 4 jednaka dijela nazivaju se kvartilima. Kako je u ovom slučaju red kvantila q=4 postoje tri kvartila, prvi ili donji, drugi kvartil ili medijan i treći ili gornji kvartil.

⁵⁹ Interkvartil je apsolutna mjera disperzije. To je raspon varijacije središnjih 50% članova niza uređenih podataka.

vrijednost predstavlja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u Latviji te, u skladu s gore navedenim, ista nije uzeta u obzir pri izračunu srednje vrijednosti (aritmetičke sredine), odnosno, prosječne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini u zemljama EU. Prethodno navedeno vidljivo je na slici 13. i u tablici 7.

Slika 13. Box-Plot dijagram (Box-and-Whisker-Plot)



Tablica 7. Izračun srednje vrijednosti cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini

		cijena usluge lokalnog završavanja poziva (1 min)
	Država	EURcent
EU 26	Velika Britanija	0,204
	Italija	0,299
	Cipar	0,308
	Francuska	0,331
	Danska	0,389
	Irska	0,427
	Švedska*	0,428
	Portugal	0,448
	Estonija	0,456
	Njemačka	0,460
	Grčka	0,470
	Belgija	0,472
	Mađarska	0,534
	Španjolska	0,535
Slovačka	0,550	

	Nizozemska	0,559
	Luksemburg	0,570
	Poljska	0,595
	Austrija	0,650
	Slovenija**	0,750
	Bugarska	0,754
	Rumunjska	0,790
	Malta	0,853
	Češka	0,895
	Litva	1,172
	Latvija***	1,543
Prosječna cijena €/min		0,556
Prosječna cijena lp/min		3,9882
prosječna cijena kn/min		0,0399

*prvi kvartil; **treći kvartil; ***vanjske vrijednosti

Srednja vrijednost svih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini u preostalim 25 zemalja EU, kao što je vidljivo iz tablice 7., iznosi 0,039 kn/min, i prema gore navedenim objašnjenjima uključuje sve naknade za uspostavu i trajanje poziva u svim vremenskim intervalima (vrijeme jakog prometa i vrijeme slabog prometa).

Nadalje, na temelju podataka u tablici 7., Agencija je izračunala cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na lokalnoj razini, a koja se temelji na prosjeku zemalja EU, koje su kao referentne vrijednosti, prema metodologiji navedenoj gore u tekstu, ušle u izračun.

Pri izračunu cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na lokalnoj razini Agencija je zadržala pretpostavku prema kojoj cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u vremenu slabog prometa iznosi 50% cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vremenu jakog prometa te je na temelju stvarne vremenske raspodjele ukupnih završenih (terminiranih) minuta poziva u mreži HT-a (vrijeme jakog prometa i vrijeme slabog prometa) u omjeru 66%:34%⁶⁰, izračunala cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na lokalnoj razini.

Slijedom svega navedenog, cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na lokalnoj razini, koja se temelji na metodi referentnih vrijednosti cijena dostupnih na usporedivim konkurentnim tržištima, iznosi kako slijedi u tablici 8.

Tablica 8. Cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na lokalnoj razini u mreži HT-a

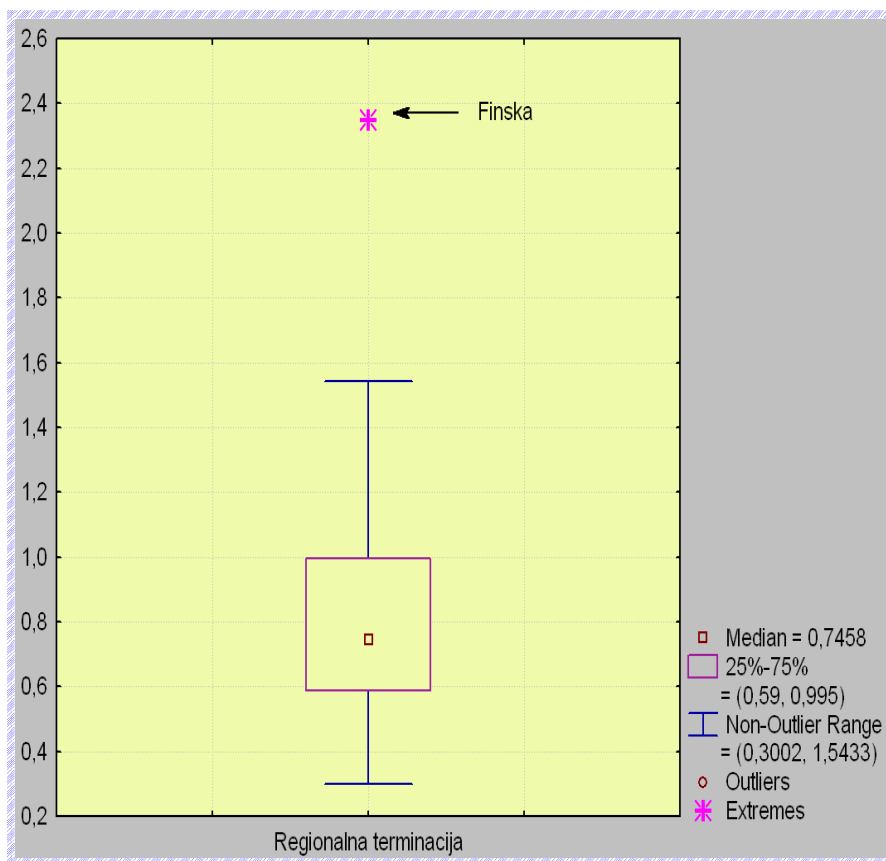
HT d.d.	TERMINACIJA
	LOKALNA
	kn/min
vrijeme jakog prometa	0,048
vrijeme slabog prometa	0,024

⁶⁰ sukladno podacima iz upitnika za nepokretne mreže (poglavlje o usluzi završavanja (terminacije) poziva)

8.1.4.1.2. Usluga završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini (eng. *single transit*)

Isto tako, analizom cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini u zemljama EU, utvrđeno je da vanjsku vrijednost predstavlja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u Finskoj te, u skladu s gore navedenim, ista nije uzeta u obzir pri izračunu srednje vrijednosti (aritmetičke sredine), odnosno, prosječne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini u zemljama EU. Prethodno navedeno vidljivo je na slici 14. i u tablici 9.

Slika 14. Box-Plot dijagram (Box-and-Whisker-Plot)



Tablica 9. Izračun srednje vrijednosti cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini

	Država	cijena usluge regionalnog završavanja poziva (1 min) EURcent
EU 26	Velika Britanija	0,300
	Estonija	0,456
	Švedska	0,470
	Italija	0,523
	Danska	0,526
	Cipar	0,548
	Irska*	0,582
	Portugal	0,608

	Belgija	0,667
	Mađarska	0,681
	Nizozemska	0,703
	Poljska	0,707
	Njemačka	0,745
	Luksemburg	0,747
	Španjolska	0,800
	Slovačka	0,840
	Malta	0,853
	Grčka	0,860
	Rumunjska	0,915
	Austrija**	0,995
	Slovenija	1,040
	Bugarska	1,049
	Češka	1,130
	Litva	1,172
	Latvija	1,543
	Finska***	2,350
Prosječna cijena €/min		0,778
Prosječna cijena lp/min		5,584
prosječna cijena kn/min		0,056

*prvi kvartil; **treći kvartil; ***vanjske vrijednosti

Srednja vrijednost cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u preostalim 25 zemalja EU, kako je vidljivo iz tablice 9., iznosi 0,056 kn/min, i prema gore navedenim objašnjenjima uključuje sve naknade za uspostavu i trajanje poziva u svim vremenskim intervalima (vrijeme jakog prometa i vrijeme slabog prometa).

Nadalje, na temelju podataka u tablici 9., Agencija je izračunala cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a na regionalnoj razini, a koja se temelji na prosjeku zemalja EU, koje su kao referentne vrijednosti, prema metodologiji navedenoj gore u tekstu, ušle u izračun.

Pri izračunu cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a na regionalnoj razini Agencija je zadržala pretpostavku prema kojoj cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u vremenu slabog prometa iznosi 50% cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vremenu jakog prometa te je na temelju stvarne vremenske raspodjele ukupnih završenih (terminiranih) minuta poziva u mreži HT-a (vrijeme jakog prometa i vrijeme slabog prometa) u omjeru 66%:34%⁶¹, izračunala cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na regionalnoj razini.

Slijedom svega navedenog, cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na regionalnoj razini, koja se temelji na metodi referentnih vrijednosti na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentnim tržištima, iznosi kako slijedi u tablici 10.

⁶¹ sukladno podacima iz upitnika za nepokretne mreže (poglavlje o usluzi završavanja (terminacije) poziva)

Tablica 10. Cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini u mreži HT-a

HT d.d.	TERMINACIJA
	REGIONALNA
	kn/min
vrijeme jakog prometa	0,067
vrijeme slabog prometa	0,0335

8.1.4.1.3. Usluga završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini (eng. *double transit*)

Vežano uz uslugu završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini (eng. *double transit*), Agencija je analizom predmetnog tržišta, zajedno sa zaključcima iz dokumenta o utvrđivanju tržišta prijenosa (tranzita) poziva, zaključila kako slijedi u tekstu. Analizom tržišta i podataka iz dostavljenih upitnika vidljivo je da je usluga završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini, u prvom polugodištu 2008. godine, kao zadnjem razdoblju obuhvaćenom upitnikom, činila 0,02% ukupnih usluga završavanja (terminacije) poziva. Isto tako, važno je napomenuti, da je radi povijesnih razloga, a što je spomenuto i u dokumentu o utvrđivanju tržišta prijenosa (tranzita) poziva, većina mreža novih operatora spojena s mrežom HT-a u svim regionalnim točkama. Iz navedenog je Agencija zaključila da, iako je cijena iste usluge u Republici Hrvatskoj iznad europskog prosjeka cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini, u prvoj godini trajanja analize cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini treba ostati na istoj razini na kojoj je i bila u trenutku slanja upitnika, ali s naglaskom da se, kako je gore u tekstu i navedeno, cijena treba odnositi samo na trajanje poziva, kao i da cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u vremenu slabog prometa iznosi 50% cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vremenu jakog prometa.

Slijedom svega navedenog, cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a na nacionalnoj razini iznosi kako slijedi u tablici 11.

Tablica 11. Cijena usluge završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini u mreži HT-a

HT d.d.	TERMINACIJA
	NACIONALNA
	kn/min
vrijeme jakog prometa	0,130
vrijeme slabog prometa	0,065

U svakoj sljedećoj godini trajanja ove analize, dok se cijene usluga završavanja (terminacije) poziva budu temeljile na metodi referentnih vrijednosti, usluga završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini će trebati zadržati isti omjer u odnosu na cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini.

Navedeni stav Agencije vezan za uslugu završavanja (terminacije) poziva na nacionalnoj razini proizlazi iz specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva u Republici Hrvatskoj, odnosno iz povijesne specifičnosti međupovezivanja operatora u Republici Hrvatskoj.

Agencija smatra da će se navedenim načinom nadzora cijena zaštititi 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.

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

1. HT je obvezan, u roku od 60 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, čije su regulatorne obveze sastavni dio, ugraditi u standardnu ponudu sljedeće cijene usluga završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu kako je navedeno u tablici 12.

Tablica 12. Cijene usluga završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a⁶²

	<i>Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a</i>		
	LOKALNO terminiranje	REGIONALNO terminiranje	NACIONALNO terminiranje
	HRK/min		
vrijeme jakog prometa	0,048	0,067	0,130
vrijeme slabog prometa	0,024	0,0335	0,065

2. HT je obvezan nove cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, ugraditi u standardnu ponudu godinu dana nakon što je ugrađena cijena navedena pod točkom 1. HT je obvezan, 60 dana prije primjene novih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva, provesti postupak provjere cijena završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na temelju metodologije koja je objašnjena u ovom poglavlju dokumenta i to na temelju posljednjih dostupnih vrijednosti;
3. HT je obvezan, svaku sljedeću godinu, provoditi postupak iz točke 2. sve do trenutka dok se cijene ne budu određivale na temelju projekta navedenog u ovom poglavlju.

8.1.4.2. Ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom

Uzimajući u obzir činjenicu, a kao što je u poglavlju 5. ovog dokumenta već i obrazloženo, da su specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu nepokretnu javnu telefonsku mrežu najviše određene principom naplate u kojem trošak poziva snosi strana koja je poziv i uputila (CPP princip), u slučaju veleprodajne usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu nepokretnu mrežu, a sukladno zaključku iz poglavlja 6., svaki operator ima značajnu tržišnu snagu na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Slijedom navedenog, te uzimajući u obzir moguću prepreku razvoju tržišnog natjecanja definiranu u poglavlju 7.2.2., jasno je da svaki operator koji ima značajnu tržišnu snagu na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, može cijene usluge završavanja (terminacije) poziva postaviti na previsoku razinu. Isto tako, a na temelju dokazanog i

⁶² Navedene cijene se ne odnose na pozive na brojeve hitnih službi u mreži HT-a koje ostaju definirane kao u postojećoj Standardnoj ponudi HT-a za usluge međusobnog povezivanja

obrađenog u poglavlju 6.2., činjenica je da HT i ostali operatori nisu u istoj poziciji. Stoga je HT-u određena regulatorna obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva, dok se ostalim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu obrađenom ovim dokumentom određuje obveza nadzora cijena.

Pri određivanju najboljeg načina nadzora cijena ostalih operatora sa značajnom tržišnom snagom koji nude uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, Agencija je analizirala načine nadzora cijena ostalih operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištima usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže ostalih operatora u zemljama članicama EU.

Prema dokumentu ERG-a⁶³ u kojem su prikazana zajednička stajališta zemalja članica ERG-a stoji sljedeće:

- Simetrija⁶⁴ u cijenama usluga završavanja (terminacije) poziva u mrežama bivšeg monopolista i ostalih operatora na tržištu doprinosi poboljšanju statičke ekonomske efikasnosti, odnosno limitiranju alokativne i proizvodne neefikasnosti, ulaganja i inovacija te u konačnici doprinosi gospodarstvu u cjelosti, ali u isto vrijeme povećava rizik izlaska s tržišta manje efikasnog operatora;
- Asimetrične cijene usluge završavanja (terminacije) poziva, osim što podržavaju ulazak novih operatora na tržište, potencijalno doprinose dinamičkoj efikasnosti operatora i pogoduju razvoju konkurencije, ovisno o dosadašnjoj konkurentnosti na tržištu. Međutim, budući da 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 koji mogu biti štetni za gospodarstvo u cjelosti.

Temeljem poglavlja 6. i 7. ovog dokumenta, Agencija smatra da postoji velika razlika između HT-a i ostalih operatora na tržištu te radi dugoročnog cilja postizanja održivog i ravnopravnog tržišnog natjecanja, u bližem vremenskom razdoblju, u slučaju određivanja cijena ostali operatori trebaju biti tretirani različito od HT-a, a kako bi se dugoročno postigla korist za krajnje korisnike.

Važno je napomenuti kako, 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 te su oni, od početka liberalizacije u 2005. godini, imali cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na razini cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a, a iz razloga što nisu imali protutežnu kupovnu moć kojom su mogli postići više cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu. Iz navedenog proizlazi da su cijene usluge završavanja (terminacije) poziva između HT-a i ostalih operatora od početka liberalizacije bile postavljene na istim razinama, odnosno uglavnom su bile simetrične. Navedena činjenica ostalim operatorima nije nikako bila od pomoći prilikom ulaska na tržište, a što je dokazano velikom neravnotežom u broju minuta poziva završenih (terminiranih) u mreži HT-a i mrežama ostalih operatora nepokretnih mreža (slika 8.).

⁶³ ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates

⁶⁴ Simetrija je jednakost između cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži bivšeg monopolista s cijenama završavanja (terminacije) poziva u mrežama drugih operatora.

Slijedom svega navedenog, a temeljem rezultata analize predmetnog tržišta, Agencija smatra da bi se određivanjem viših cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže ostalih operatora nepokretnih mreža, u odnosu na uslugu završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a (asimetrične cijene), trebao podržati ulazak na tržište novih operatora koji ulažu u mrežnu pristupnu infrastrukturu. Navedeni stav Agencije proizlazi iz činjenice da na početku i u prvim godinama svog djelovanja novi operatori ne mogu koristiti ekonomije razmjera koje može koristiti bivši monopolist, a što je i dokazano u poglavlju 6.5. Isto tako, treba uzeti u obzir činjenicu da se trošak vodova za međupovezivanje dijeli prema prometu, a budući da je većina prometa upućena prema HT-u, ostali operatori imaju puno veći trošak vodova za međupovezivanje. Osim navedenog, ostali operatori imaju manju protutežnu kupovnu moć pa moraju plaćati mrežnu opremu po većoj cijeni. Ovo su samo neke činjenice i podaci koji dokazuju da nije isti status značajne tržišne snage HT-a i ostalih operatora zbog čega je stav Agencije da se u kratkom roku dopusti ostvarivanje većih zarada ostalim operatorima na usluzi na čijem tržištu imaju status značajne tržišne snage (regulirana usluga), na način da im se dopusti zaračunavanje veće cijene završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu od cijene koju za istu uslugu naplaćuje bivši monopolist, a što će na dugi rok potaknuti veću konkurenciju i ravnopravnije tržišno natjecanje na korist krajnjih korisnika.

U dokumentu ERG-a o zajedničkim stajalištima vidljivo je da je postavljanje asimetričnih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva između bivšeg monopolista i ostalih operatora na tržištu prevladavajuća praksa u zemljama EU, odnosno može se reći da je asimetrija u zemljama EU više pravilo nego iznimka.

Agencija smatra da je postavljanje obveze nadzora cijena ostalim operatorima nepokretnih mreža na tržištu, na način da im se dopusti mogućnost postavljanja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na veću razinu od cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu bivšeg monopolista, opravdano potrebom da se podrži ulazak na tržište operatora koji imaju vlastitu infrastrukturu i činjenicom da ostali operatori nisu u mogućnosti realizirati iste ekonomije razmjera kao i bivši monopolist. Navedeno je Agencija zaključila iz stanja na tržištu obrađenom ovim dokumentom u Republici Hrvatskoj, a što je potkrijepljeno podacima, analizama i zaključcima iz poglavlja 6.

Sukladno dokumentu ERG-a mogući načini nadzora cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže ostalih operatora nepokretnih mreža, kojima se postiže asimetrija, su sljedeći:

- iznos cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži bivšeg monopolista uvećan za određeni postotak $X\%$ (eng. *mark up*);
- dopuštanje ostalim operatorima da uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu naplaćuju po određenoj razumnoj cijeni;
- *odgođeni reciprocitet* - cijene završavanja (terminacije) poziva u mreže ostalih operatora u (određenom) vremenskom trenutku (t) su postavljene na razinu cijena završavanja (terminacije) poziva u mrežu bivšeg monopolista u vremenskom trenutku ($t-x$). Iz navedenog proizlazi da, ako se snižavaju cijene bivšeg monopolista, snižavat će se i cijene ostalih operatora, ali nikada neće biti jednake, odnosno simetrične;
- *Asimetrične cijene koje nakon određenog vremenskog razdoblja dovedu do simetričnih cijena* - u ovom slučaju simetrija cijena bivšeg monopolista i ostalih operatora se postiže na način da se cijene ostalih operatora postave na veću razinu od razine cijena bivšeg monopolista, nakon čega padaju kroz unaprijed određeno vremensko razdoblje i u određenom vremenskom trenutku dolaze na razinu cijena bivšeg monopolista. Ovaj

način nadzora cijena ostalih operatora nepokretnih mreža je predložen dokumentom o zajedničkim stajalištima ERG-a.

Slijedom svega navedenog, a u skladu s preporukama iz dokumenta ERG-a, Agencija je odlučila odrediti cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže ostalih operatora na temelju metode „*Asimetričnih cijena koje nakon određenog vremenskog razdoblja dovedu do simetričnih cijena*“ i to u sljedećim koracima:

8.1.4.2.1. Određivanje razine usluge završavanja (terminacije) poziva na koju se zaračunava stupanj asimetrije

Obzirom na postojeću arhitekturu međupovezivanja, Agencija smatra da usluga završavanja (terminacije) poziva drugih operatora, odgovara usluzi završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na regionalnoj razini (eng. *single transit*). Naime, svi operatori na tržištu su s HT-om spojeni na više regionalnih centrala, pa su isto tako, cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže drugih operatora, koje je HT dogovorio s ostalim operatorima prilikom njihovog ulaska na tržište, odgovarale cijeni usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a na regionalnoj razini.

Sukladno navedenom Agencija će odrediti asimetrične cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže drugih operatora u odnosu na uslugu završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a na regionalnoj razini.

U slučaju da se u vremenu trajanja ove analize promijeni struktura međupovezivanja HT-a i ostalih operatora, Agencija će donijeti odluku o određivanju asimetrije i na nekoj drugoj razini, osim regionalne razine.

8.1.4.2.2. Određivanje početne vrijednosti postotka X

Agencija je iz podataka dostavljenih u upitnicima za nepokretne mreže zaključila da su ostali operatori prilikom ulaska na tržište u drugoj polovici 2005. godine, u pregovorima s HT-om ugovorili cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na razini usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a. Iz navedenog proizlazi da su cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a i u mrežama ostalih operatora od samih početaka bile simetrične. Drugim riječima, od ulaska na tržište, a kako je i dokazano u poglavlju 6.4., ostali operatori nisu imali protutežnu kupovnu moć, odnosno nisu uspjeli u pregovorima postići odgovarajuću cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, odnosno postići određeni stupanj asimetrije.

U vrijeme ulaska novih operatora na tržište na snazi je bio ZOT, po kojem je HT bio jedini operator nepokretne mreže koji je imao status značajne tržišne snage na tržištu međusobnog povezivanja. Sukladno tome, Agencija nije mogla određivati cijene usluga operatora koji nemaju status značajne tržišne snage. Isto tako, u to vrijeme Agencija nije zaprimila niti jedan zahtjev za vođenjem spora u vezi cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži nekog od operatora.

Slijedom svega navedenog, Agencija smatra da je potrebno postaviti cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže drugih operatora na razinu cijene koju drugi operatori trenutno imaju dogovorenu s HT-om.

Iz navedenog proizlazi da ostali operatori, na temelju ove analize tržišta, a uzevši u obzir cijenu usluge završavanja (terminacije) u vlastitu mrežu koju trenutno imaju dogovorenu s HT-om, u prvoj godini mogu naplatiti uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na istoj razini, odnosno u iznosu 0,095 kn/min, a što predstavlja 42% veću cijenu. Navedeni postotak od 42% je početni stupanj asimetrije.

8.1.4.2.3. Usporedba s referentnim vrijednostima

Kako bi se pokazao odnos između gore određenog stupnja asimetrije od 42% i stupnja asimetrije u zemljama EU u kojima postoji asimetrija za cijene usluga završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini između bivšeg monopolista i ostalih operatora, Agencija je napravila usporedbu s prosječnom vrijednosti stupnja asimetrije u zemljama EU u kojima postoji asimetrija za cijene usluga završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini između bivšeg monopolista i ostalih operatora.

Iz dokumenta ERG-a je vidljivo da prosječni stupanj asimetrije, u šest zemalja u kojima postoji asimetrija za cijene usluga završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini, iznosi oko 56%. Početni stupanj asimetrije koji je odredila Agencija u prijašnjem poglavlju je ispod europskog prosjeka, ali mora se uzeti u obzir da je vrlo teško utvrditi točan stupanj asimetrije s obzirom da na iznos istog utječe mnogo faktora.

8.1.4.2.4. Određivanje vremenskog trajanja asimetrije, odnosno roka u kojem će cijene postati simetrične

Agencija je prilikom određivanja načina na koji će se cijene usluge završavanja (terminacije) poziva između HT-a i ostalih operatora izjednačiti⁶⁵, koristila linearnu metodu iz razloga što ne posjeduje troškovni model po kojem bi proces izjednačavanja cijena mogla izračunati na drugačiji način⁶⁶.

Sukladno svemu gore navedenom Agencija predlaže izjednačavanje cijena usluga završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a i ostalih operatora sa značajnom tržišnom snagom u razdoblju od 3 godine i na način kako je opisano u tablici 13.

Tablica 13. Stupanj asimetrije po godinama

	1. godina	2. godina	3. godina	4. godina
asimetrija	42%	28%	14%	0%

⁶⁵ vremenski period u kojem asimetrične cijene postaju simetrične

⁶⁶ U slučaju da Agencija posjeduje troškovni model mogla bi, prateći ekonomije razmjera koje dovode do efikasnosti operatora, računati postotak asimetrije za uslugu završavanja (terminacije) poziva u mreže ostalih operatora

Slijedom svega navedenog, Agencija smatra potrebnim odrediti regulatornu obvezu nadzora cijena ostalim operatorima na temelju zaključka iz poglavlja 7.2.2. da ostali operatori mogu, u odsustvu regulacije, postaviti previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastite mreže za potencijalne nove operatore na tržištu i time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage. Kako bi navedenu mogućnost spriječila, Agencija predlaže određivanje regulatorne obveze nadzora cijena ostalim operatorima i to na sljedeći način:

1. operatori sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu obrađenom ovim dokumentom, osim HT-a, su u mogućnosti u roku 60 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, čije su regulatorne obveze sastavni dio, implementirati cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu u iznosu od 0,095 kn/min^{67 68 69};
2. operatori sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu obrađenom ovim dokumentom, osim HT-a, su u mogućnosti, točno godinu dana nakon što je implementirana cijena pod točkom 1., implementirati novu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu koja će biti uvećana za 28% od cijene koju je, sukladno regulatornim obvezama, obvezan implementirati HT u drugoj godini. Navedena cijena bit će sastavni dio minimalne ponude uvjeta međupovezivanja koju su ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom, osim HT-a, sukladno obvezi transparentnosti, obvezni objaviti;
3. operatori sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu obrađenom ovim dokumentom, osim HT-a, su u mogućnosti, točno godinu dana nakon što je implementirana cijena pod točkom 2., implementirati novu cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu koja će biti uvećana za 14% od cijene koju je, sukladno regulatornim obvezama, obvezan implementirati HT u trećoj godini. Navedena cijena bit će sastavni dio minimalne ponude uvjeta međupovezivanja koju su ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom, osim HT-a, sukladno obvezi transparentnosti, obvezni objaviti;
4. operatori sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu obrađenom ovim dokumentom, osim HT-a, obvezni su, 60 dana prije primjene novih cijena za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu provesti postupak provjere cijena završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na temelju metodologije koja je objašnjena u poglavlju 8.1.4.1. ovog dokumenta. Navedeni operatori obvezni su nove cijene za uslugu završavanja (terminacije) poziva implementirati točno godinu dana nakon što je implementirana cijena navedena pod točkom 3. odnosno u četvrtoj godini. Navedena cijena biti će ista kao za operatora sa značajnom tržišnom snagom HT i bit će sastavni dio minimalne ponude uvjeta međupovezivanja koju su ostali operatori sa značajnom tržišnom snagom, osim HT-a, sukladno obvezi transparentnosti, obvezni objaviti;

⁶⁷ Cijena se odnosi na vrijeme jakog prometa, dok je cijena za vrijeme slabog prometa 50% niža; vrijeme trajanja jakog i slabog prometa mora biti usklađeno s vremenom trajanja jakog i slabog prometa kod HT-a, kako bi se zadržao dodijeljeni stupanj asimetrije

⁶⁸ Navedena cijena predstavlja cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva na regionalnoj razini u mrežu HT-a uvećanu za 42%

⁶⁹ navedena cijena se ne odnosi na pozive na brojeve hitnih službi

5. u slučaju da operatori sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu obrađenom ovim dokumentom, osim HT-a, ne prihvate mogućnost naplaćivanja cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na način kako je određeno točkom 1., obvezni su u roku 60 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, čije su regulatorne obveze sastavni dio, implementirati istu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu kao i HT, u iznosu od 0,067 kn/min. U navedenom slučaju na ostale operatore sa značajnom tržišnom snagom odnose se i obveze koje je Agencija, u poglavlju 8.1.4.1. pod točkama 2. i 3., odredila HT-u. Također, u slučaju da operatori sa značajnom tržišnom snagom ne prihvate mogućnost da u vlastitu mrežu naplaćuje cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva na način kako je određeno točkom 2. ovog poglavlja obvezni su točno godinu dana nakon što je implementirana cijena pod točkom 1. implementirati istu cijenu koja će u tom trenutku vrijediti za HT. Nadalje, u slučaju da operatori sa značajnom tržišnom snagom ne prihvate mogućnost da u vlastitu mrežu naplaćuje cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva na način kako je određeno točkom 3. ovog poglavlja obvezni su točno godinu dana nakon što je implementirana cijena pod točkom 2. implementirati istu cijenu koja će u tom trenutku vrijediti za HT.

Agencija smatra da bi se određivanjem ove regulatorne obveze riješila prepreka razvoju tržišnog natjecanja definirana u poglavlju 7.2.2. no isto tako u poglavlju 7.2.3. je definirana prepreka razvoju tržišnog natjecanja koja bi, osim ovom regulatornom obvezom, dodatno mogla biti riješena i obvezom nediskriminacije. Isto tako Agencija smatra da bi određivanje regulatorne obveze nadzora cijena, na način da se ostalim operatorima nepokretnih mreža dopusti postavljanje cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastite mreže na veću razinu od cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a (asimetrija), moglo dati poticaj operatorima za ulaganja u vlastitu infrastrukturu, a što bi osiguralo veću konkurenciju na maloprodajnoj razini i dovelo do povećanja broja korisnika novih operatora, većih ulaganja u vlastitu infrastrukturu i u konačnici velikih koristi za krajnje korisnike u pogledu veće konkurencije i nižih cijena.

8.1.5. Obveza računovodstvenog razdvajanja⁷⁰

Agencija može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom obvezu računovodstvenog razdvajanja određenih djelatnosti u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom.

Agencija osobito može zatražiti od vertikalno integriranog operatora da učini transparentnim svoje veleprodajne cijene i transferne naknade, osobito kako bi se osiguralo ispunjavanje obveze nediskriminacije u skladu sa člankom 59. ZEK-a, ili prema potrebi, spriječilo nepravedno međusobno subvencioniranje.

Način i postupak vođenja razdvojenog računovodstva mogu se pobliže utvrditi odlukom Agencije iz članka 56. ovoga Zakona.

⁷⁰ članak 11. Direktive o pristupu (eng. *Access Directive*)

U svrhu provjere ispunjavanja obveza transparentnosti i nediskriminacije Agencija može zatražiti uvid u računovodstvene podatke, uključujući podatke o prihodima ostvarenim na tržištu, koje može objaviti ukoliko bi objava istih pridonijela slobodnom tržišnom natjecanju, vodeći pritom računa o zaštiti tajnosti podataka u skladu s člankom 15. ZEK-a.

Strukturnim odvajanjem i zasebnim obračunavanjem troškova telekomunikacijskih usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom postiže se ispunjenje zakonske obveze u svrhu sprečavanja subvencioniranja jedne od drugih telekomunikacijskih usluga na mjerodavnim tržištima na kojima su operatori proglašeni operatorima sa značajnom tržišnom snagom. Računovodstveno razdvajanje podrazumijeva da su aktivnosti operatora podijeljene u posebne poslove ili usluge za računovodstvene potrebe te se na taj način kroz sustav odvojenih računa omogućava provođenje načela nediskriminacije tj. jednakih tržišnih uvjeta što omogućava razvoj konkurencije i ulazak novih operatora na tržište.

Prema odredbama članka 57. ZOT-a obveza računovodstvenog razdvajanja je bila propisana HT-u automatski, po sili zakona, u trenutku kada je proglašen operatorom sa znatnijom tržišnom snagom. Također, stavkom 5. navedenog članka je određeno da Vijeće Agencije svojim rješenjem odredi način razdvajanja poslovnih aktivnosti operatora sa znatnijom tržišnom snagom u pogledu njihova ustrojstva i obračuna te druge potankosti u vezi s tim razdvajanjem. Sukladno navedenom, Vijeće Agencije je 18. studenoga 2008. godine donijelo rješenje⁷¹ kojim je HT-u naložilo način provedbe računovodstvenog odvajanje i troškovnog računovodstva, i to na način i u rokovima koji su određeni dokumentom „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“.

S obzirom da je analizom provedenom u ovom dokumentu, utvrđeno da HT može, u odsustvu regulacije, cjenovno diskriminirati operatore u odnosu na svoj maloprodajni dio ili povezana društva, kao i unakrsno subvencionirati usluge na vertikalno povezanim tržištima, i time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, Agencija smatra da bi se navedena regulatorna obveza trebala zadržati i dodatno uskladiti s odredbama ZEK-a, a čime bi se mogli spriječiti prije navedeni problemi na tržištu, te sukladno tome predlaže određivanje sljedeće regulatorne obveze HT-u:

- obveza računovodstvenog razdvajanja za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu za financijsku godinu koja završava 31. prosinca 2009. godine, a koja se treba temeljiti na HCA troškovnoj osnovici i FAC računovodstvenoj metodologiji;
- obveza računovodstvenog razdvajanja za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu za financijsku godinu koja završava 31. prosinca 2010. godine i svaku sljedeću godinu, a koja se treba temeljiti na CCA troškovnoj osnovici te FAC računovodstvenoj metodologiji.

Agencija smatra da bi se predloženom regulatornom obvezom računovodstvenog razdvajanja, mogle riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavljima 7.2.3. i 7.2.8.1. i sve prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi dovesti do istih rezultata na tržištu. Isto tako, Agencija smatra da će se određivanjem ove obveze riješiti problem unakrsnog subvencioniranja i to u kombinaciji s već određenim obvezama nediskriminacije i transparentnosti. Sukladno navedenom, Agencija smatra potrebnim odrediti regulatornu

⁷¹ klasa: 130-01/06-01/09, ur.broj: 376-11-18

obvezu računovodstvenog razdvajanja HT-u i to kao dopunsku obvezu obvezama nediskriminacije i transparentnosti.

Vijeće Agencije je, kako je gore i navedeno, predložilo određivanje obveze računovodstvenog razdvajanja HT-u, a koja se odnosi na uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu, a koja je u dokumentu „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“ određena pod nazivom „Segment 5 – Završavanje (terminacija) poziva u određenu javnu telefonsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji“. Naime, navedenim dokumentom je definiran način provedbe računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva, na način i u rokovima koje HT treba provesti u praksi, a kako bi se provela regulatorna obveza računovodstvenog odvajanja sukladno odredbama ZOT-a.

Nastavno, Agencija u ovom poglavlju, na temelju odredbi ZEK-a, predlaže određivanje regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja HT-u, koja je istovjetna obvezi računovodstvenog razdvajanja čiji je način provedbe Vijeće Agencije odredilo rješenjem od dana 18. studenog 2008. godine S obzirom na navedeno, HT bi bio obavezan provesti odredbe navedenog rješenja koje se odnose na uslugu završavanja (terminacije) poziva u mreži HT-a, a koja je u navedenom rješenju, odnosno, dokumentom „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“ određena pod nazivom „Segment 5 – Završavanje (terminacija) poziva u određenu javnu telefonsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji“.

Agencija smatra potrebnim odrediti HT-u obvezu računovodstvenog razdvajanja računovodstvenih podataka vezanih za uslugu završavanja (terminacije) poziva od ostalih veleprodajnih i maloprodajnih tržišta, a kako bi se moglo provjeriti provode li se obveze transparentnosti i nediskriminacije u vezi s cijenama usluge završavanja (terminacije) poziva u mrežu HT-a, odnosno utvrditi diskriminira li HT cjenovno ostale operatore u odnosu na svoj maloprodajni dio i povezana društva.

Ovom regulatornom obvezom bi se naložilo HT-u, a kao potvrda provođenja obveza transparentnosti i nediskriminacije u vezi s cijenama usluge završavanja (terminacije) poziva, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka posebno za uslugu završavanja (terminacije) poziva odvojeno od računovodstvenih podataka za ostale djelatnosti HT-a, a čime bi se omogućila transparentnost svih veleprodajnih cijena koje HT pruža ostalim operatorima, kao i transfernih naknada koje pruža svome maloprodajnom dijelu i povezanim društvima.

HT bi, pri ispunjavanju regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja, morao osobito voditi računa o preporukama i smjericama Europske komisije na području računovodstvenog razdvajanja.

Kako je gore i navedeno, Agencija smatra potrebnim HT-u odrediti regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja radi omogućavanja kontrole provođenja regulatornih obveza transparentnosti i nediskriminacije, a isto tako i radi onemogućavanja unakrsnog subvencioniranja između usluga koje HT nudi. Naime, HT je vertikalno integrirani operator zbog čega je važno imati kontrolu nad transfernim naknadama koje nudi svome maloprodajnom dijelu, a kako ne bi unakrsnim subvencioniranjem prenio značajnu tržišnu snagu s tržišta završavanja (terminacije) poziva na pripadajuće maloprodajno tržište. Budući da se i veleprodajna i maloprodajna usluga nude unutar istog, vertikalno integriranog operatora, računovodstveno razdvajanje je jedini način kontrole kako bi se utvrdilo je li operator unakrsno subvencionira usluge i time vertikalno prenosi značajnu tržišnu snagu.

Obveze čije određivanje Agencija predlaže operatoru sa značajnom tržišnom snagom moraju biti razmjerne koristima koje su posljedica ispunjenja te obveze. Iako određivanje ove regulatorne obveze iziskuje dodatne troškove HT-a, Agencija smatra da bi korist od obveze, koja se ogleda u onemogućavanju kršenja regulatorne obveze transparentnosti i nediskriminacije te sprečavanju unakrsnog subvencioniranja (jer one same za sebe to ne bi mogle), bila puno veća od troškova koji bi se kao rezultat određivanja navedene obveze pojavili. Predmetnom regulatornom obvezom bi se samo provjeravala usklađenost HT-a s ostalim regulatornim obvezama predloženima ovim dokumentom.

Isto tako Agencija smatra da određivanje regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja ostalim operatorima sa značajnom tržišnom snagom ne bi bilo u skladu s načelom razmjernosti iz razloga što bi koristi od određivanja regulatorne obveze ostalim operatorima bile manje od troškova implementacije navedene regulatorne obveze. Naime, ostali operatori na tržištu su po prihodima, broju korisnika i broju zaposlenih, slabiji od HT-a te bi im, sukladno tome, nametanje predmetne regulatorne obveze bilo teško provedivo u praksi i iziskivalo bi velike troškove u odnosu na njihove prihode i koristi od određivanja navedene regulatorne obveze.

8.1.6. Ostale regulatorne obveze koje bi Agencija, na temelju ZEK-a, mogla propisati na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenoj nepokretnoj javnoj telefonskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Isto tako, Agencija je u poglavlju 7.2.6.3. ovog dokumenta navela prepreku koja se odnosi na neopravdano korištenje informacija o konkurentima. Naime, za navedenu prepreku Agencija ne treba odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom regulatornu obvezu iz razloga što navedeno nije dozvoljeno neovisno o statusu operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Drugim riječima, niti jedan operator, neovisno ima li ili nema status operatora sa značajnom tržišnom snagom, ne smije neopravdano koristiti informacije o konkurentima. Navedeno je propisano člankom 66. stavkom 3. ZEK-a koji jasno kaže da operatori, koji su od drugih operatora pribavili podatke prije, tijekom ili nakon postupka pregovaranja o međupovezivanju, mogu te podatke upotrijebiti isključivo u svrhe za koje su dostavljeni⁷².

⁷² Članak 4. Direktive o pristupu (eng. „Access Directive“)

9. Prilozi

9.1. Prilog A – mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja

9.2. Prilog B – komentari na utvrđivanje mjerodavnog tržišta i osvrt Agencije na navedene komentare

- bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave

9.3. Prilog C – komentari na analizu mjerodavnog tržišta i osvrt Agencije na navedene komentare

- bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave

9.4. Prilog D – komentari na regulatorne obveze koje je Agencija nametnula operatorima sa značajnom tržišnom snagom i osvrt Agencije na navedene komentare

- bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave