

TRŽIŠTE VELEPRODAJNOG
VISOKOKVALITETNOG
PRISTUPA KOJI SE PRUŽA NA
FIKSNOJ LOKACIJI

2015

Prijedlog za javnu raspravu – 2. krug

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti



Sadržaj

1	Sažeti pregled dokumenta.....	1
2	Uvod	3
2.1	Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije	3
2.2	Zakon o elektroničkim komunikacijama.....	4
2.3	Odnos prema drugim zakonima	5
2.4	Osvrt na trenutno važeću odluku o analizi tržišta veleprodajnih zaključnih segmenata iznajmljenih vodova.....	6
2.5	Kronološki slijed aktivnosti	6
3	Glavne karakteristike tržišta iznajmljenih vodova.....	8
3.1	Usluga iznajmljenog voda.....	8
4	Utvrđivanje mjerodavnog tržišta.....	10
5	Određivanje granica mjerodavnog tržišta	11
5.1	Mjerodavno tržište u dimenziji usluga	11
5.1.1	Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina	11
5.1.2	Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina	18
5.1.3	Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajna razina	22
5.1.4	Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga	23
5.2	Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji	23
6	Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom	24
6.1	Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta.....	24
6.2	Analiza podataka na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji	25
6.2.1	Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu.....	25
6.2.2	Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije.....	26
6.2.3	Ekonomije razmjera.....	27
6.2.4	Ekonomije opsega	27
6.2.5	Stupanj vertikalne integracije.....	28
6.2.6	Nedostatak protutežne kupovne moći.....	28
6.3	Zaključak o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i ocjena djelotvornosti tržišnog natjecanja.....	29
7	Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja	30
7.1	Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa	30
7.2	Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene.....	31
7.2.1	Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija	32
7.2.2	Taktike odgađanja	33
7.2.3	Neopravdani zahtjevi.....	33
7.2.4	Neopravdano korištenje informacija o konkurentima	34
7.2.5	Diskriminacija kakvoćom usluge.....	34
7.2.6	Uskraćivanje važnih informacija	35



7.3	Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene.....	35
7.3.1	Diskriminacija na cjenovnoj osnovi	35
7.3.2	Unakrsno subvencioniranje.....	36
8	Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.....	37
8.1	Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže	37
8.2	Obveza nediskriminacije.....	44
8.3	Obveza transparentnosti.....	46
8.4	Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva	52
8.5	Obveza računovodstvenog razdvajanja.....	54
8.6	Ostale regulatorne obveze koje bi HAKOM, na temelju ZEK-a, mogao propisati na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji	56
9	Privici	57
9.1	Privitak 1.....	57
11	Popis slika	59
12	Popis tablica.....	59

1 Sažeti pregled dokumenta

HAKOM¹ je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti određenih ZEK-om². U okviru svojih nadležnosti, HAKOM je zadužen za područje tržišnog natjecanja u elektroničkim komunikacijama te sukladno članku 53. stavku 1. i stavku 2. ZEK-a odlukom utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (ex ante) regulaciji.

Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji jedan ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize, HAKOM će odrediti, zadržati, izmijeniti ili ukinuti regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

HAKOM je u provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, osobito vodio računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj (lat. *ex ante*) regulaciji³ i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage⁴ sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge⁵.

U studenom 2011., HAKOM je proveo postupak analize tržišta te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, bez obzira na tehnologiju korištenu za pružanje iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta. Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio Hrvatski Telekom d.d. (HT) operatorom sa značajnom tržišnom snagom te mu odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „*Analiza tržišta zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, bez obzira na tehnologiju korištenu za pružanje iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta*“.

Sukladno članku 52. stavku 2. ZEK-a, s obzirom da je od trenutka donošenja odluke o završenim postupcima analize iz članka 52. stavka 1. ZEK-a prošlo razdoblje od tri godine, HAKOM ponovo provodi postupak utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj (ex ante) regulaciji u skladu s člankom 53. ZEK-a, a koji je preduvjet za provođenje postupaka iz članka 54. 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.

¹ Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti

² Zakon o elektroničkim komunikacijama (NN br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13 i 71/14)

³ OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

⁴ Smjernice o analizi tržišta

⁵ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002.

U postupku određivanja dimenzije usluga HAKOM je odredio da se mjerodavno tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji sastoji od sljedećih usluga:

- usluge veleprodajnog iznajmljenog voda,
- usluge dijela veleprodajnog iznajmljenog voda, i
- usluge iznajmljenog voda koju operatori pružaju za vlastite potrebe, i to

koji završavaju kod krajnjeg korisnika te vodove koji služe za povezivanje čvorova jezgrene mreže i agregacijske mreže na relacijama između gradova koji nisu navedeni u Pravitku 2 dokumenta „Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova“. Navedeni vodovi podrazumijevaju tradicionalne digitalne vodove te vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije i xWDM tehnologije, bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda i prijenosni medij. Krajnje točke iznajmljenog voda nalaze se unutar područja RH⁶.

Nadalje, HAKOM je odredio da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji nacionalni teritorij RH.

Po određivanju mjerodavnog tržišta, HAKOM je, na temelju analize mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio operatora HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.

Nakon što je odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze:

- obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže (članak 61. ZEK-a),
- obvezu nediskriminacije (članak 59. ZEK-a),
- obvezu transparentnosti (članak 58. ZEK-a),
- obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva (članak 62. ZEK-a),
- obvezu računovodstvenog razdvajanja (članak 60. ZEK-a).

Vijeće HAKOM-a je 11. svibnja 2015. donijelo prijedlog odluke čiji sastavni dio je dokument „Tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji“. HAKOM u ovom postupku provodi drugi krug javne rasprave iz razloga koji su detaljnije pojašnjeni u poglavlju 2.5. ovog dokumenta.

Kako bi se svim zainteresiranim stranama omogućilo davanje mišljenja, primjedaba i prijedloga u vezi s predloženim mjerama Vijeće HAKOM-a smatra opravdanim provesti javnu raspravu predviđenu člankom 22. ZEK-a.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je zatražio mišljenje AZTN-a. Mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja bit će sastavni dio ovog dokumenta.

⁶ Republika Hrvatska

2 Uvod

2.1 Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

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

- Direktiva 2002/19/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o pristupu i međusobnom povezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajuće opreme („*Direktiva o pristupu*“); izmijenjena i dopunjena Direktivom 2009/140/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009.
- Direktiva 2002/20/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o ovlaštenju na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga („*Direktiva o ovlaštenju*“); izmijenjena i dopunjena Direktivom 2009/140/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009.
- Direktiva 2002/21/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Okvirna direktiva*“); izmijenjena i dopunjena Direktivom 2009/140/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009.
- Direktiva 2002/22/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Direktiva o univerzalnoj usluzi*“); izmijenjena i dopunjena Direktivom 2009/136/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009.
- Direktiva 2002/58/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 12. srpnja 2002. o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u elektroničkom komunikacijskom sektoru („*Direktiva o privatnosti u elektroničkim komunikacijama*“), izmijenjena i dopunjena Direktivom 2009/136/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009.

Namjera direktiva Europske komisije jest promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija u svim članicama EU. Europska komisija je 2009. usvojila i uredbu 1211/2009 o osnivanju posebnog tijela europskih regulatora za elektroničke komunikacije i njegovog Ureda (BEREC) koja je neposredno primjenjiva u državama članicama.

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila Preporuku (2014/710/EU) od 9. listopada 2014. o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji⁷ (dalje: Preporuka) čime je zamijenjena Preporuka (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji⁸. Nova Preporuka o mjerodavnim tržištima definira četiri mjerodavna tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na

⁷ OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

⁸ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007.

mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja EU. 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 EU. 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

U provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, HAKOM osobito vodi računa o primjeni mjerodavne Preporuke 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 jedan ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize, HAKOM će odrediti, zadržati, izmijeniti ili ukinuti regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

Regulatorni okvir iz 2009., koji je implementiran u zemljama Europske unije i u hrvatskom zakonodavstvu kroz ZEK, propisuje provođenje postupka analize tržišta koji može uključivati sljedeće.

Postupak utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji u skladu je s člankom 53. ZEK-a uz primjenu mjerodavne preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji. S obzirom da je mjerodavna preporuka stupila na snagu 9. listopada 2014. i sadrži četiri tržišta podložna prethodnoj regulaciji, HAKOM je u mogućnosti, bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila), prethodno regulirati samo ta četiri tržišta. Međutim, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a, HAKOM može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta koja su specifična za područje elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga u RH 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 uklanjanja nedostataka na tržištu.

U nastavku se provodi postupak koji se sastoji od određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom mjerodavnom tržištu. U svrhu određivanja mjerodavnog tržišta, prema članku 54. ZEK-a, HAKOM utvrđuje dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju tržišta, vodeći osobito računa o mjerodavnim smjernicama 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.

Po određivanju mjerodavnog tržišta u objema navedenim dimenzijama, HAKOM, u suradnji s Agencijom za zaštitu tržišnog natjecanja, ocjenjuje djelotvornost tržišnog natjecanja na tom tržištu. U slučaju nedostatka djelotvornog tržišnog natjecanja, HAKOM, sukladno članku 55. ZEK-a, procjenjuje postoji/e li na tom mjerodavnom tržištu operator/operatori sa značajnom tržišnom snagom.

U konačnici, ukoliko kroz analizu tržišta utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, sukladno članku 55. ZEK-a, HAKOM određuje operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu te svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom određuje regulatorne obveze iz članaka 58. do 65. ZEK-a.

Zaključno, predmetno *tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji*⁹ navedeno je u važećoj Preporuci te je stoga i dalje podložno prethodnoj regulaciji, odnosno HAKOM je u mogućnosti isto prethodno regulirati, a samim time i utvrditi bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila navedena u članku 53. stavku 2. ZEK-a.

2.3 Odnos prema drugim zakonima

Sukladno članku 6. stavku 4. ZEK-a, HAKOM osobito surađuje s AZTN-om. AZTN je pravna osoba s javnim ovlastima koja samostalno i neovisno obavlja poslove u okviru djelokruga i nadležnosti određenih Zakonom o zaštiti tržišnog natjecanja¹⁰ za što odgovara Hrvatskom saboru.

Praksa je HAKOM-a u postupku analize tržišta, a sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, zatražiti mišljenje AZTN-a na prijedlog odluke o određivanju mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom. U okviru suradnje s AZTN-om, HAKOM od AZTN-a zahtijeva mišljenje ili predlaže pokretanje postupka pred AZTN-om u svim slučajevima sprečavanja, ograničavanja ili narušavanja tržišnog natjecanja, u skladu s posebnim zakonom kojim je uređena zaštita tržišnog natjecanja.

⁹ Tržište br. 4

¹⁰ „Narodne novine“, broj 79/09 i 80/13

2.4 Osvrt na trenutno važeću odluku o analizi tržišta veleprodajnih zaključnih segmenata iznajmljenih vodova

Primjenom propisa iz ZEK-a, HAKOM je obavezan provesti postupak analize tržišta u skladu s procedurom navedenom u VIII. poglavlju ZEK-a. 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 tržišnu snagu. U studenom 2011. godine, HAKOM je proveo postupak analize tržišta¹¹ te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta veleprodajnih zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, bez obzira na tehnologiju korištenu za pružanje iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta.

Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom te mu odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu [„Analiza tržišta veleprodajnih zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, bez obzira na tehnologiju korištenu za pružanje iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta“](#).

Također, HAKOM je u studenom 2011. proveo postupak analize tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije. Prethodno, HAKOM je prijenosni segment iznajmljenih vodova podijelio na relacije na kojima postoji konkurencija i relacije na kojima ne postoji konkurencija. Na relacijama na kojima postoji konkurencija, HAKOM je na temelju testa tri mjerila zaključio da se radi o tržištu koje nije podložno prethodnoj regulaciji, dok je na mjerodavnom tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom te mu odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu [„Analiza tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije“](#).

U srpnju 2014. HAKOM je donio odluku¹² kojom su propisane nove cijene veleprodajne usluge iznajmljenih vodova, a koje su po prvi puta troškovno usmjerene, obzirom da su izračunate na temelju BU-LRAIC+modela. Istom Odlukom HAKOM je propisao da iznajmljeni vodovi za potrebe odabranog isporučitelja usluge iz provedenog postupka javne nabave imaju prioritet te da se moraju realizirati najkasnije u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva. Na taj način je dodatno povećana konkurentnost, odnosno omogućen ravnopravni položaj alternativnih operatora u odnosu na HT.

2.5 Kronološki slijed aktivnosti

Odlukom Vijeća HAKOM-a od 25. travnja 2014.¹³ određeni su operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke u svrhu provođenja postupka analize tržišta na mjerodavnom tržištu zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, bez obzira na tehnologiju korištenu za

¹¹ KLASA: UP/I-344-01/10-01/436; URBROJ: 376-11/IF-11-8 (DJ)

¹² KLASA: UP/I-344-01/13-05/43; URBROJ: 376-11-14-12

¹³ KLASA: UP/I-344-01/14-03/02; URBROJ: 376-11-14-1

pružanje usluga iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta¹⁴ i tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova.

U tu svrhu HAKOM je izradio upitnik koji sadrži potrebne podatke za provođenje postupaka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a i članka 54. ZEK-a. Podaci traženi u navedenom upitniku odnose se na razdoblje od prvog polugodišta 2010. do drugog polugodišta 2013. (podaci su zatraženi na šestomjesečnoj razini).

HAKOM je 25. travnja 2014. operatorima koji pružaju uslugu najma mreže i vodova poslao upitnike te odredio 30. svibnja 2014. kao rok za dostavu istih elektroničkim putem. Dodatno, u cilju što kvalitetnijeg provođenja gore navedenih postupaka a nastavno na zatražena pojašnjenja pojedinih operatora, upitnik je nadopunjen i poslan operatorima 8. svibnja 2014.

Na temelju prikupljenih podataka HAKOM je započeo provođenje postupka iz članka 52. stavka 1. ZEK-a na ovom mjerodavnom tržištu. Iako neki od operatora nisu dostavili tražene podatke, HAKOM smatra da podaci koji nedostaju nisu materijalno značajni te ne utječu na zaključke iznesene u dokumentu. Naime, na temelju podataka iz redovnih tromjesečnih izvješća HAKOM-a, razvidno je da su podaci operatora zaprimljeni i korišteni u ovom postupku reprezentativni, odnosno da daju dovoljnu razinu informacija za donošenje zaključaka u ovom postupku. Popis operatora od kojih su zatraženi podaci nalazi se u Pravitku 1 ovog dokumenta.

Vijeće HAKOM-a je 30. srpnja 2014. donijelo prijedlog odluke u postupku analize tržišta zaključnih segmenata iznajmljenih vodova te prijedlog odluke u postupku analize tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova. O navedenim prijedlozima odluka su od 31. srpnja do 15. rujna 2014., sukladno članku 22. ZEK-a, provedeni postupci javne rasprave. U oba postupka HAKOM je zaprimio komentare HT-a, Optima Telekom-a i Vipnet-a. Na temelju komentara HT-a te komentara Europske komisije dobivenih u okviru prednotifikacijskog sastanka vezano uz definiciju prijenosnih segmenata, HAKOM je u svrhu uvida u pojedine relacije koje operatori pružaju na veleprodajnoj razini, 9. siječnja 2015. zatražio od operatora dodatne podatke. Također, 31. ožujka 2015. zatražena je nadopuna podataka vezana uz transparentnost relacija na kojima postoji konkurencija. Operatori su dostavili tražene podatke u zadanom roku te je HAKOM nastavio s postupkom analize tržišta.

HAKOM je na temelju dodatno dostavljenih podataka došao do novih zaključaka vezano uz definiciju tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova što je utjecalo i na definiciju ovog mjerodavnog tržišta, slijedom čega je bilo nužno izmijeniti dokument analize tržišta koji je bio predmet prvog kruga javne rasprave.

Također, HAKOM je u odnosu na dokument analize koji je bio na javnoj raspravi u prvom krugu napravio određene izmjene s obzirom novu Preporuku o mjerodavnim tržištima prema kojoj tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji odgovora dosadašnjem tržištu zaključnih segmenata iznajmljenih vodova.

¹⁴ U vrijeme donošenja ove odluke na snazi je bila Preporuka o mjerodavnim tržištima iz 2007.

3 Glavne karakteristike tržišta iznajmljenih vodova

3.1 Usluga iznajmljenog voda

Za potrebe ove analize, uslugom iznajmljenog voda¹⁵ smatra se elektronička komunikacijska usluga kojom se dodjeljuje trajni pristup/veza između dvije priključne točke (lokacije) iste ili različitih elektroničkih komunikacijskih mreža s odgovarajućim sučeljima, bez mogućnosti prospajanja (komutacije), pri čemu je iznajmljeni vod dodijeljen samo tom korisniku te mu omogućava zajamčeni simetričan prijenosni kapacitet i istovremeno prenošenje informacija (npr. govora, podataka, slike itd.).

Iznajmljeni vod može biti unutar RH ili s odredištem u drugoj državi. Slijedom navedenog, za potrebe ove analize razlikuje se nacionalni vod i nacionalni dio međunarodnog voda. Nacionalni vod je iznajmljeni vod koji povezuje terminalnu opremu korisnika unutar područja RH. Nacionalni dio međunarodnog voda je dio međunarodnog iznajmljenog voda koji se nalazi na području RH (jedna točka unutar RH), a koji povezuje korisnikovu terminalnu opremu s međunarodnim elektroničkom komunikacijskom mrežom.

Usluga iznajmljenog voda može se razlikovati prema sljedećim karakteristikama:

- brzini prijenosa,
- zajamčenoj kakvoći usluge,
- udaljenosti između priključnih točaka, kao i
- prema namjeni (npr. koristi li se za povezivanje mreža, izgradnju vlastite mreže ili za pružanje pristupa krajnjim korisnicima).

Usluga iznajmljenog voda može biti izvedena putem različitih prijenosnih tehnologija (PDH, SDH, (S)HDSL, Ethernet, xWDM, ATM i sl.) i različitih prijenosnih medija (bakrena parica, svjetlovodna nit, radijska veza). Prijenosna tehnologija prospajanja kanala koristi se pri izvedbi tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova pri čemu je prijenosni medij u pravilu svjetlovodni kabel (PDH, SDH) ili bakrena parica ((S)HDSL). Prijenosne tehnologije prospajanja paketa su sljedeće: Ethernet, ATM i dr. Neke od ovih prijenosnih tehnologija koriste se u kombinaciji¹⁶ radi boljeg iskorištavanja prijenosnog medija. Na slici 1. prikazane su prijenosne tehnologije koje se koriste u pristupnim i prijenosnim mrežama pri pružanju usluge iznajmljenog voda.

Operator korisnik koristi namijenjeni kapacitet ili uslugu iznajmljenog voda na veleprodajnoj razini kako bi izgradio svoju mrežu ili kako bi pružao usluge krajnjem korisniku. Stoga operatori koriste veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda za sljedeće potrebe:

- pružanje usluge iznajmljenog voda vlastitim krajnjim korisnicima (vod do krajnjeg korisnika, povezivanje više lokacija krajnjeg korisnika),
- povezivanje mreža (vod za međupovezivanje, pristupni vod u okviru usluge veleprodajnog širokopojsnog pristupa, tranzitni vod),
- izgradnju (nadogradnju) vlastite mreže (vod za povezivanje čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže).

¹⁵ usluga iznajmljenog voda ili namijenjenog kapaciteta

¹⁶ npr. Ethernet preko SDH, itd.

Slijedom navedenog, veleprodajna usluga iznajmljenog voda nije isključivo važna za pružanje usluge iznajmljenog voda na maloprodajnoj razini, nego i za pružanje ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga na maloprodajnoj razini: javno dostupne telefonske usluge u nepokretnim i pokretnim mrežama, usluge prijenosa podataka, usluge širokopojasnog pristupa internetu, VPN¹⁷ usluge i dr. Stoga je veleprodajna usluga iznajmljenog voda važna pretpostavka za razvoj tržišta elektroničkih komunikacija i u velikom dijelu važna za razvoj prijenosnih i pristupnih elektroničkih komunikacijskih mreža na cijelom nacionalom teritoriju.

¹⁷ VPN (eng. *Virtual private network*) je usluga koja korisnicima omogućuje povezivanje zemljopisno dislociranih lokacija u cilju realizacije privatne mreže. Kod tehnoloških rješenja baziranih na Internet protokolu (IP) terminalna oprema korisnika je vezana za IP adresu koju definira krajnji korisnik. Zbog navedenog razloga IP linije se mogu koristiti aplikacijama po principu „od točke do točke“ ili aplikacijama „od točke do više točaka“.

4 Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji, a vodeći računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 6. ZEK-a.

Isto tako, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a HAKOM 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 tri mjerila (Test tri mjerila).

Sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a, HAKOM je utvrdio mjerodavno tržište:

- *veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.*

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 EU.

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.

5 Određivanje granica mjerodavnog tržišta

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je obvezan odrediti dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju, vodeći pritom 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.

Pri određivanju mjerodavnog tržišta, odnosno dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije, polazi se od utvrđivanja zamjenjivosti ponude i zamjenjivosti potražnje. Pomoću zamjenjivosti na strani potražnje utvrđuju se usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama. 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. S druge strane, zamjenjivost na strani ponude ukazuje na spremnost operatora da u kratkom, odnosno srednjem roku, ponudi istovjetnu uslugu bez izlaganja značajnim dodatnim troškovima.

Za razliku od potencijalne konkurencije, kod zamjenjivosti na strani ponude aktivni operator odmah reagira na povećanje cijene. Naime, potencijalni konkurenti trebaju više vremena kako bi počeli nuditi istovjetnu uslugu na tržištu. Nadalje, u slučaju postojanja zamjenjivosti na strani ponude već aktivni operatori se ne izlažu dodatnim troškovima, a ulazak potencijalnih konkurenata podrazumijeva značajne nenadoknadive troškove (eng. *sunk cost*).

Nadalje, isto mjerodavno tržište čine sve usluge koje su međusobno zamjenjive, bilo na strani potražnje ili na strani ponude.

5.1 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

Dimenzija ovog veleprodajnog tržišta proizlazi iz potražnje poslovnih korisnika na maloprodajnoj razini za visokokvalitetnim pristupom i često povezivanjem više lokacija poslovnih korisnika.

Tradicionalno, navedene usluge realizirane su putem usluge iznajmljenog voda. Karakteristike navedene usluge su sljedeće: dodjeljuje se trajni pristup/veza između dvije priključne točke (lokacije) iste ili različitih elektroničkih komunikacijskih mreža s odgovarajućim sučeljima, bez mogućnosti prospajanja (komutacije), pri čemu je iznajmljeni vod dodijeljen samo tom krajnjem korisniku te mu omogućava zajamčeni simetričan prijenosni kapacitet i istovremeno prenošenje informacija (npr. govora, podataka, slike itd.).

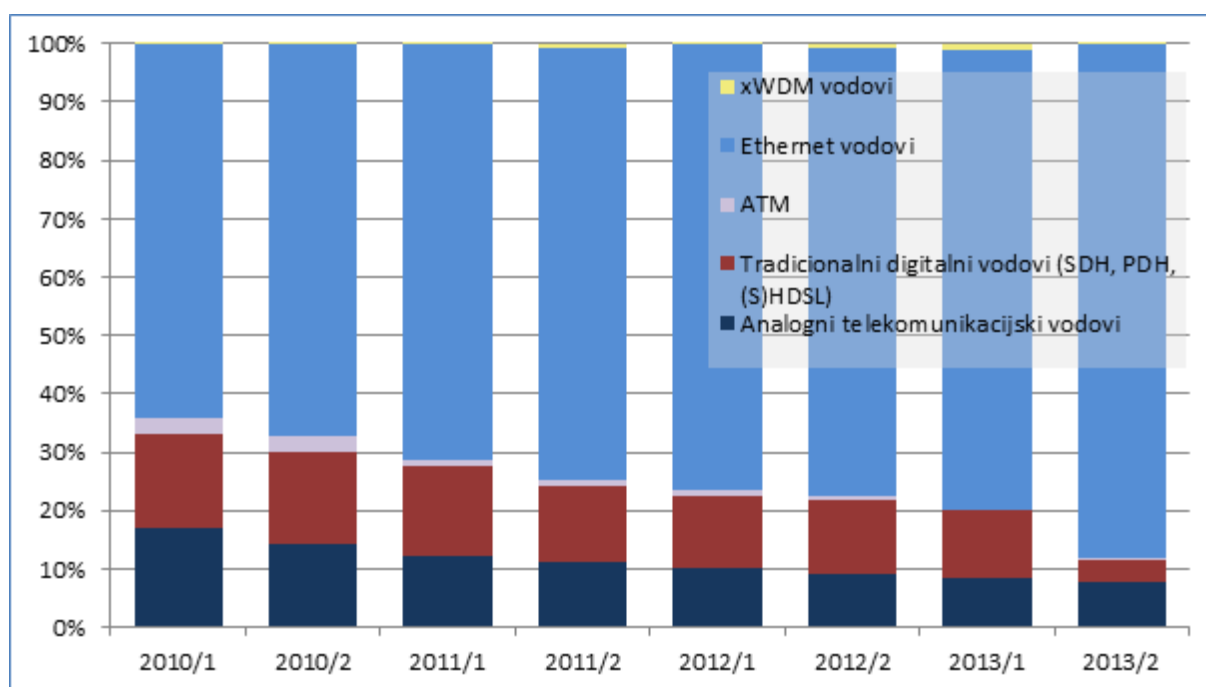
5.1.1 Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina

Učinci zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavljaju učinke zamjenjivosti javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnom tržištu zbog kojih korisnici mogu radi povećanja cijene jedne usluge početi koristiti drugu uslugu ili druge zamjenjive usluge kod ostalih operatora na mjerodavnom tržištu. Drugim riječima, zamjenjivost na strani potražnje događa se u trenutku kada korisnik određene usluge prelazi na druge zamjenjive usluge kao odgovor na relativno povećanje cijene usluge koju koristi.

U teoriji, ako operator koji nudi uslugu poveća cijenu te usluge korisnici su u mogućnosti prijeći na zamjenske usluge te operatora koji je povisio cijenu svojih usluga prisiliti da cijene vrati na prethodnu razinu iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim time i tržišni udjel. Što je zamjenjivost na strani potražnje jače izražena, operatori su više ograničeni u mogućnosti da povise cijenu usluga koje nude svojim korisnicima.

Tradicionalno, usluga iznajmljenih vodova se uglavnom pružala putem analognih i digitalnih vodova, međutim sve više iznajmljenih vodova se realizira putem Ethernet prijenosne tehnologije. Prema podacima iz upitnika, na maloprodajnoj razini u RH se na kraju drugog polugodišta 2013. najviše koristilo iznajmljenih vodova realiziranih putem Ethernet prijenosne tehnologije, čiji udio iznosi 88,15%.

Slika 1 Raspodjela usluge iznajmljenih vodova na maloprodajnoj razini prema prijenosnim tehnologijama



Iznajmljeni vodovi putem Ethernet prijenosne tehnologije koriste se za povezivanje između dvije priključne točke ili više priključnih točaka. Mogu imati tzv. best effort klasu prijenosa prometa ili određenu garanciju kvalitete. Značajan broj korisnika koristi Ethernet uslugu realiziranu putem best effort klase prijenosa za ostvarivanje visokokvalitetnog pristupa i povezivanje lokacija.

HAKOM smatra kako je prilikom utvrđivanja dimenzije usluga mjerodavnog tržišta kao polazište za utvrđivanje zamjenskih usluga potrebno uzeti najzastupljeniju uslugu koja se pruža na maloprodajnoj razini, dakle u ovom slučaju iznajmljene vodove realizirane putem Ethernet prijenosne tehnologije.

Nadalje, krajnji korisnici sve više koriste usluge virtualnih privatnih mreža (VPN usluge) realizirane putem Ethernet tehnologije. Međutim, potrebno je naglasiti kako HAKOM prilikom određivanja definicije tržišta neće razmatrati zamjenjivost u odnosu na VPN uslugu, već će razmatrati zamjenjivost u odnosu na Ethernet vodove koji su dio VPN usluge, a koji zadovoljavaju osnovne karakteristike iznajmljenih vodova. Naime, HAKOM ne razmatra

zamjenjivost usluga koje se pružaju putem usluge iznajmljenog voda sa samom uslugom iznajmljenog voda.

Na maloprodajnoj razini, u razdoblju obuhvaćenom upitnicima, usluga iznajmljenog voda pružaju se i putem ATM i xWDM tehnologije. Isto tako, krajnji korisnici koriste i analogne iznajmljene vodove i tradicionalne digitalne vodove (SDH, PDH S(HDSL)) dok manji poslovni korisnici mogu koristiti i asimetrične usluge prijenosa podataka. Stoga će HAKOM će u nastavku dokumenta razmatrati zamjenjivost navedenih usluga u odnosu na iznajmljene vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije.

Nadalje, na maloprodajnoj razini se pružaju usluge iznajmljenih vodova različitih prijenosnih kapaciteta te je prilikom određivanja zamjenjivosti potrebno utvrditi i jesu li različiti prijenosni kapaciteti sastavni dio istog tržišta.

Isto tako, uzevši u obzir da iznajmljeni vod može biti unutar RH ili s odredištem u drugoj državi, potrebno je razmotriti smatraju li se navedene vrste iznajmljenih vodova zamjenskim uslugama.

Stoga je HAKOM promatrajući zamjenjivost na strani potražnje na maloprodajnoj razini kao osnovu za utvrđivanje zamjenskih usluga, odnosno određivanja granica maloprodajnog tržišta (što je kasnije temelj određivanja granica veleprodajnog tržišta), prepoznao sljedeća pitanja:

1. Smatraju li se *ATM vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
2. Smatraju li se *xWDM iznajmljeni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
3. Smatraju li se *analogni iznajmljeni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
4. Smatraju li se *tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
5. Smatraju li se *asimetrične usluge prijenosa podataka* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
6. Smatraju li se *iznajmljeni vodovi različitih prijenosnih kapaciteta* sastavnim dijelom istog mjerodavnog tržišta;
7. Smatraju li se *nacionalni iznajmljeni vodovi i međunarodni iznajmljeni vodovi* zamjenskim uslugama.

5.1.1.1 Smatraju li se ATM vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije

ATM tehnologija omogućava prijenos govora, podataka i videa s kraja na kraj mreže. U ATM mreži nekoliko izvora koristi zajednički prijenosni link, ali se pri tome podaci iz pojedinih izvora statistički multipleksiraju na link. ATM tehnologija je nastala nakon razvoja SDH, i za razliku od te sinkrone tehnologije, ona je asinkrona; tako da podaci dolaze u bilo kojem trenutku vremena (ćelije unutar pojedinih veza mogu se pojavljivati u nepravilnim vremenskim intervalima). ATM ćelije dolaze na odredište po istom redoslijedu po kojem su i

poslane iz izvora. ATM je spojna tehnika komuniciranja¹⁸ što znači da se prije svakog slanja podataka mora uspostaviti veza između izvora i odredišta, a po završetku prijenosa ta se veza raskida.

HT na maloprodajnoj razini pruža uslugu upravljivog TDM-a koja predstavlja simetričnu uslugu realiziranu putem ATM mreže, kojom se uvijek povezuju samo dvije priključne točke ATM mreže uz garantiranu kvalitetu prijenosa. Brzine navedenih vodova su od 64 kbit/s do 2048 kbit/s.

Usluge upravljanog prijenosa podataka na temelju ATM prijenosne tehnologije koriste se u zanemarivoj količini, te HAKOM smatra da će se, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, ATM prijenosna tehnologija zamijeniti prijenosnim tehnologijama kao što je Ethernet, pa se može zaključiti kako krajnji korisnici ne smatraju navedenu uslugu zamjenjivom uslugom usluzi iznajmljenih vodova.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako usluga iznajmljenog voda putem ATM prijenosne tehnologije ne predstavlja odgovarajuću zamjensku uslugu usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije.

5.1.1.2 *Smatraju li se xWDM iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije*

xWDM prijenosna tehnologija ili multipleksiranje valnih duljina (eng. *Wavelength Division Multiplexing - WDM*) je tehnologija koja omogućuje povećanje prijenosnih brzina na svjetlovodnim nitima pomoću koje se više valnih kanala, koji prenose podatke brzinama od Gbit/s, multipleksira u jednu svjetlovodnu nit korištenjem različitih valnih duljina za svaki kanal. Današnji komercijalni WDM sustavi velike gustoće (eng. *Dense Wavelength Division Multiplexing - DWDM*) omogućavaju brzine prijenosa od 40 Gbit/s. Još jedna, ekonomski opravdana, tehnologija u pristupnim svjetlovodnim (PON) mrežama je i upotreba valnog multipleksiranja manje gustoće (eng. *Coarse Wavelength Division Multiplexing - CWDM*).

Naime, WDM je skup tehnologija koje se koriste za povećanje prijenosnog kapaciteta svjetlovodnih kabela ponajviše u jezgrenim mrežama operatora. Putem navedene tehnologije pruža se prijenos podataka velikih brzina u elektroničkoj komunikacijskoj mreži krajnjim korisnicima koji imaju svoju vlastitu mrežnu opremu i IT sustav u svrhu omogućavanja povezivanja različitih fiksnih lokacija. Najčešća topologija koja se koristi u jezgrenoj mreži je povezivanje svakoga sa svakim (eng. *mesh*), dok se u gradskoj mreži često koristi povezivanje u prsten (eng. *ring*).

Iz podataka prikupljenih upitnicima vidljivo je da operatori krajnjim korisnicima pružaju uslugu iznajmljenih vodova putem xWDM prijenosne tehnologije. Međutim, udio vodova putem xWDM tehnologije koji se pružaju do lokacije krajnjeg korisnika (poslovni korisnici) na kraju promatranog razdoblja iznosi 0,08 posto. Promatrajući potrebe krajnjih korisnika, a s obzirom na to da se xWDM prijenosni vodovi koriste uglavnom u jezgrenom dijelu mreže (prijenosni segment), može se zaključiti kako iznajmljeni vodovi putem xWDM tehnologije nisu funkcionalno zamjenjivi usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije

¹⁸ eng. *Connection Oriented*

na maloprodajnoj razini. Isto tako, HAKOM zaključuje kako niti u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, potrebe krajnjih korisnika neće narasti u mjeri u kojoj će se isti smatrati funkcionalno zamjenjivim.

Zaključno, HAKOM ne smatra xWDM prienosnu tehnologiju zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prienosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

5.1.1.3 Smatraju li se analogni iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prienosne tehnologije

Prilikom razmatranja je li usluga analognog iznajmljenog voda zamjenjiva uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prienosne tehnologije na maloprodajnoj razini, HAKOM je uspoređivao iznajmljene vodove putem Ethernet prienosne tehnologije i onih prienosnih kapaciteta (brzina) koje su usporedive s prienosnim kapacitetima koje omogućava usluga analognih iznajmljenih vodova.

Analogni iznajmljeni vodovi su stalni vodovi s analognim dvožičnim sučeljem kojima se omogućuje prienos podataka ili telefonskog signala. Iako su prvenstveno namijenjeni za prienos telefonskog signala, analogni iznajmljeni vodovi mogu se koristiti i za prienos podataka bez pretjerane degradacije. Analogni iznajmljeni vodovi mogu biti dvožično i četverožično standardne kvalitete¹⁹.

Iznajmljeni vodovi putem Ethernet prienosne tehnologije omogućuju veću fleksibilnost kod pružanja usluga jer omogućuju brzine prienosa podataka veće od 64 kbit/s dok su analogni iznajmljeni vodovi prvenstveno namijenjeni za prienos govora, no podržavaju i prienos podataka manjih brzina, između 40 i 50 kbit/s korištenjem modema. Iako se iz navedenog može smatrati da su analogni iznajmljenih vodovi i iznajmljeni vodovi prienosnog kapaciteta 64 kbit/s putem Ethernet prienosne tehnologije zamjenjivi, prema podacima iz upitnika vidljivo je kako broj analognih iznajmljenih vodova opada, te se može zaključiti da krajnji korisnici sve više koriste nove prienosne tehnologije za realizaciju usluge iznajmljenog voda, između ostalog zbog nižih troškova.

Zaključno, s obzirom na prienosnu brzinu i činjenicu da krajnji korisnici zamjenjuju analogne iznajmljene vodove novim prienosnim tehnologijama, HAKOM ne smatra analogne iznajmljene vodove zamjenskim uslugama usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prienosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

5.1.1.4 Smatraju li se tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prienosne tehnologije

Pod pojmom tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi HAKOM smatra uslugu iznajmljenih vodova izvedenu putem PDH, SDH ili (S)HDSL prienosne tehnologije. Prema podacima prikupljenim upitnicima broj tradicionalnih digitalnih vodova se smanjio u promatranom razdoblju. Međutim, s obzirom na zastupljenost istih, može se zaključiti da ih krajnji korisnici smatraju funkcionalno zamjenjivim Ethernet vodovima. Također, prema mišljenju HAKOM-a, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, potrebe krajnjih korisnika neće se promijeniti u

¹⁹ HT je u upitniku dostavio da pruža i uslugu analognog iznajmljenog voda šesterožično standardne kvalitete.

mjeri u kojoj se tradicionalni digitalni vodovi više neće moći smatrati funkcionalno zamjenjivim Ethernet vodovima.

Zaključno, HAKOM smatra kako tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi predstavljaju odgovarajuću zamjensku uslugu usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne na maloprodajnoj razini.

5.1.1.5 Smatraju li se asimetrične usluge prijenosa podataka zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije

Pored usluge iznajmljenih vodova nižih brzina, krajnji korisnici mogu, ovisno o vlastitim potrebama, koristiti i asimetrične usluge prijenosa podataka. Najzastupljenija usluga asimetričnog prijenosa podataka u RH je xDSL²⁰ tehnologija.

Usluge asimetričnog prijenosa podataka pružaju se s većom brzinom u smjeru prema korisniku (eng. *downstream*) i manjom prema ponuditelju usluge (eng. *upstream*), pri čemu prijenosna brzina ovisi o primijenjenoj tehnologiji, prijenosnom putu (nemogućnosti direktnog povezivanja korisničke opreme i željene točke (bez komutacije)), nemogućnosti visoke razine kontrole brzine zbog povećanja broja korisnika u mreži između željenih točaka povezivanja kao i o dužini parice. Usluge asimetričnog prijenosa podataka primjerene su za uporabu pristupa internetu i multimedijских usluga koje zahtijevaju veću širinu prema korisniku (dolazni smjer) i manju u odlaznom smjeru.

S obzirom da su usluge putem iznajmljenih vodova namijenjene poslovnim korisnicima koji zahtijevaju visoku kvalitetu usluge te su često kreirane kako bi zadovoljile specifične potrebe pojedinih poslovnih korisnika, to ih razlikuje od xDSL usluga koje su namijenjene za masovno tržište (iako se xDSL pristup može koristiti kao komplementarna usluga uslugama iznajmljenih vodova u okviru nekog tehničkog rješenja za povezivanje lokacija pojedinog poslovnog subjekta).

Radi navedenih funkcionalnih razlika, cijene usluge pristupa putem iznajmljenih vodova značajno su veće od cijene usluge xDSL pristupa putem bakrene parice. Tako mjesečna naknada za npr. HT-ovu Metro Ethernet Vario uslugu koja se temelji na pristupnim vodovima i Metro Ethernet mreži HT-a, a omogućuje stalni priključak internetu, iznosi za najmanju brzinu prijenosa od 2 Mbit/s 687,50 HRK. Navedeni se iznos plaća za maksimalni priključeni kapacitet, dok se uz to plaća odgovarajući dodatni mjesečni iznos za iskorišteni kapacitet koji se prati tokom mjeseca, a koji za najmanji iskorišteni kapacitet od 512 kbit/s iznosi 125 HRK mjesečno.

Slijedom navedenog, xDSL pristupa putem bakrene parice s obzirom na funkcionalne, a iz kojih proizlaze i različite cjenovne karakteristike, ne predstavlja odgovarajuću zamjensku uslugu usluzi pristupa internetu putem iznajmljenih vodova.

Slijedom navedenog, asimetrične usluge prijenosa podataka ne predstavljaju odgovarajuću zamjensku uslugu usluzi iznajmljenih vodova putem Ethernet prijenosne tehnologije.

²⁰ eng. *Digital Subscriber Line*

5.1.1.6 *Smatraju li se iznajmljeni vodovi različitih prijenosnih kapaciteta sastavnim dijelom istog mjerodavnog tržišta*

U razdoblju obuhvaćenom upitnicima u RH koristile su se prijenosne brzine usluge iznajmljenih vodova na maloprodajnoj razini u rasponima od 64 kbit/s do 10 Gbit/s, ovisno o tehnologiji. S obzirom na to da se na maloprodajnoj razini pružaju usluge iznajmljenih vodova različitih prijenosnih kapaciteta, potrebno je utvrditi jesu li različiti prijenosni kapaciteti sastavni dio istog tržišta. Po mišljenju HAKOM-a, zamjenjivost kapaciteta iznajmljenih vodova moguće je promatrati kroz funkcionalnu i cjenovnu zamjenjivost.

Zbog značajnih razlika u cijeni između iznajmljenih vodova nižih i viših prijenosnih kapaciteta, ne postoji izravna zamjenjivost između iznajmljenih vodova nižih i viših prijenosnih kapaciteta. Međutim, potrebno je utvrditi postoji li neprekinuti lanac zamjenjivosti između postojećih usluga kako bi se utvrdilo čine li jedinstveno tržište, odnosno u ovom slučaju treba utvrditi postoji li lanac zamjenjivosti između ponuđenih prijenosnih kapaciteta iznajmljenih vodova. Kod prijenosnih kapaciteta tradicionalnih digitalnih vodova postoji velika razlika u prijenosnom kapacitetu između ponuđenih iznajmljenih vodova, i to između iznajmljenog voda prijenosnog kapaciteta od 2Mbit/s i 34 Mbit/s, 34 Mbit/s i 155 Mbit/s, te 155 Mbit/s i 622 Mbit/s. Međutim uvođenjem Ethernet vodova postoji neprekinuti lanac zamjenjivosti s obzirom na široku ponudu prijenosnih kapaciteta Ethernet vodova radi čega HAKOM smatra da nije potrebno raditi podjelu tržišta ovisno o prijenosnom kapacitetu iznajmljenih vodova.

Nadalje, promatrajući funkcionalnu i cjenovnu zamjenjivost korisnik je u mogućnosti umjesto više vodova manjih kapaciteta uzeti vod većeg kapaciteta i održati istu razinu kvalitete usluge uz niže cijene s obzirom da u pravilu porastom prijenosnog kapaciteta voda cijena po jedinici prijenosnog kapaciteta opada. Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje da se sukladno kriteriju funkcionalne i cjenovne zamjenjivosti različiti kapaciteti mogu smatrati dijelom istog tržišta.

Zaključno, s obzirom na funkcionalne i cjenovne karakteristike, HAKOM smatra iznajmljene vodove svih prijenosnih kapaciteta zamjenskim uslugama, odnosno sastavnim dijelom istog maloprodajnog tržišta te nije potrebno raditi podjelu mjerodavnog tržišta prema prijenosnim kapacitetima iznajmljenih vodova.

5.1.1.7 *Smatraju li se nacionalni iznajmljeni vodovi i međunarodni iznajmljeni vodovi zamjenskim uslugama*

U ovom dijelu HAKOM je razmatrao ulaze li nacionalni iznajmljeni vodovi i međunarodni iznajmljeni vodovi u isto maloprodajno tržište. Naime, nacionalni iznajmljeni vod je vod koji ima obje točke unutar područja RH, dok međunarodni iznajmljeni vod ima jednu točku unutar područja RH, a drugu izvan granica RH.

Ukoliko hipotetski monopolist povisi cijenu usluge nacionalnog iznajmljenog voda, krajnji korisnik u pravilu neće moći zamijeniti navedenu uslugu uslugom međunarodnog iznajmljenog voda s obzirom da mu je potreban vod koji ima drugu krajnju točku u RH kako bi npr. povezao svoju poslovnicu u RH. Isto tako, ukoliko neki krajnji korisnik želi povezati svoju poslovnicu koja se nalazi izvan granica RH, u slučaju povećanja cijene korisnik ne može zamijeniti međunarodni iznajmljeni vod nacionalnim.

S obzirom na navedenu suštinsku razliku između usluge nacionalnog iznajmljenog voda i međunarodnog iznajmljenog voda, iako oba zadovoljavaju osnovne funkcionalne karakteristike, HAKOM smatra kako nije potrebno razmatrati cjenovnu zamjenjivost istih.

Zaključno, HAKOM smatra kako s obzirom na funkcionalnu zamjenjivost usluga, odnosno na različitu potrebu krajnjeg korisnika za uslugom nacionalnih i međunarodnih iznajmljenih vodova, navedene usluge ne mogu biti dio istog maloprodajnog tržišta.

5.1.2 Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina

Budući da potražnja na veleprodajnoj razini proizlazi iz potražnje na maloprodajnoj razini, u daljnjoj analizi zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini kao početna pretpostavka u obzir će se uzeti zaključak da potražnja za veleprodajnim visokokvalitetnim pristupom proizlazi iz potražnje za uslugom nacionalnog iznajmljenog voda koji se pruža na maloprodajnoj razini, i to putem Ethernet prijenosne tehnologije i tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova, bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda. Drugim riječima, zamjenjivost usluga na veleprodajnoj razini promatrati će se u odnosu na usluge iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije i tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova.

S obzirom da je HAKOM na maloprodajnoj razini zaključio da iznajmljeni vodovi putem Ethernet prijenosne tehnologije i tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi ulaze u isto mjerodavno tržište, isto se može zaključiti i na veleprodajnoj razini. Isto tako, na maloprodajnoj razini zaključeno je da nije potrebno raditi podjelu mjerodavnog tržišta prema prijenosnim kapacitetima iznajmljenih vodova, što je zaključeno i na veleprodajnoj razini.

Međutim, kako je već navedeno, potražnja za uslugom iznajmljenog voda na veleprodajnoj razini ne ovisi samo o potražnji za uslugom iznajmljenog voda na maloprodajnoj razini, već i o potražnji operatora za uslugom iznajmljenog voda kako bi razvili vlastitu mrežu ili povezali mrežu s drugim operatorima s ciljem pružanja ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga na maloprodajnoj razini. Tako operatori na veleprodajnoj razini koriste uslugu iznajmljenog voda za sljedeće potrebe, odnosno koriste sljedeće vrste vodova: vod za međupovezivanje²¹, tranzitni vod, vod za povezivanje čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže.

Trenutno se na veleprodajnoj razini navedene usluge pružaju, osim putem tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova i putem Ethernet prijenosne tehnologije, i putem xWDM tehnologije. Stoga je potrebno promatrati i zamjenjivost iznajmljenih vodova putem xWDM tehnologije, odnosno ulazi li navedena usluga u dimenziju mjerodavnog tržišta na veleprodajnoj razini.

Iako se na maloprodajnoj razini usluga iznajmljenog voda ne segmentira na različite dijelove već se na maloprodajnom tržištu nudi kao jedinstvena usluga dodijeljenog kapaciteta između

²¹ Ovdje se pod vodom za međupovezivanje smatra i pristupni kapacitet za pružanje usluge veleprodajnog širokopolasnog pristupa

dvije lokacije²², na veleprodajnoj razini, moguće je razdvojiti uslugu iznajmljenog voda na dva segmenta:

- zaključni segment, i
- prijenosni segment.

Prema Eksplanatornom memorandumu, o specifičnostima topologije mreža u pojedinoj državnoj članici ovisi što čini zaključni segment iznajmljenog voda. Podjela na zaključni i prijenosni segment važna je za određivanje granica tržišta s obzirom da tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova nije dio Preporuke o mjerodavnim tržištima.

HAKOM je u prethodnoj analizi odredio granicu između zaključnog i prijenosnog segmenta u skladu s tehničkim karakteristikama mreže. Zaključnim segmentom smatrao se dio iznajmljenog voda između lokacije krajnjeg korisnika i najbližeg mu čvora – primjerice MDF.

Na početku ovog postupka, HAKOM je na isti način odredio granice zaključnog i prijenosnog segmenta kao i u prethodnoj analizi. Međutim, nastavno na komentar HT-a u okviru prvog kruga javne rasprave da se pri donošenju odluke o načinu postavljanja granice tržišta zaključnih i prijenosnih segmenata mora voditi računa da utvrđena granica omogućava transparentno utvrđivanje postojanja djelotvornog tržišnog natjecanja na mjerodavnim tržištima veleprodajnih zaključnih i prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova te komentare Europske komisije dobivene u okviru pred-notifikacijskih sastanaka vezano uz transparentnost relacija na kojima postoji konkurencija, HAKOM je odredio granicu zaključnog i prijenosnog segmenta na sljedeći način.

Razmatrajući podatke prikupljene u ovom postupku, HAKOM je došao do zaključka da na određenim relacijama kod povezivanja čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže operatori pretežito koriste vlastitu infrastrukturu ili iznajmljuju vodove od nekog drugog operatora koji nije HT ili njegovo povezano društvo.

Tako je HAKOM u postupku analize tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koji se istovremeno provodi s ovim postupkom, zaključio da se pod prijenosnim segmentima iznajmljenih vodova smatraju vodovi koji služe za povezivanje čvorova jezgrene i agregacijske mreže²³ na relacijama između gradova navedenih u Privitku 2 dokumenta „*Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova*“. Kod utvrđivanja popisa gradova iz Privitka 2 HAKOM je uzeo u obzir sljedeće kriterije:

1. u gradu postoje čvorovi barem dva operatora koja nisu HT ili povezano društvo
2. za povezivanje čvorova vlastite mreže koji se nalaze između tih gradova operatori su uspostavili vlastite vodove ili mogu koristiti vodove operatora koji nije HT ili povezano društvo.

Nadalje, HAKOM je zaključio da se pod zaključnim segmentima iznajmljenih vodova, odnosno dijelom ovog tržišta, smatraju svi ostali dijelovi iznajmljenih vodova koji završavaju kod krajnjeg korisnika te vodove koji služe za povezivanje čvorova jezgrene mreže i agregacijske mreže na relacijama između gradova koji nisu navedeni u Privitku 2 dokumenta „*Tržište*

²² usluga iznajmljenog voda točka točka

²³ primjerice vodovi koji međusobno povezuju P routere unutar jezgrene mreže te vodovi koji povezuju P i PE routere koji pripadaju najvišoj razini agregacijske mreže.

veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova“. Također, iznajmljeni vodovi koji služe za povezivanje osnovnih postaja mreža pokretnih komunikacija, vodovi za međupovezivanje i pristupni vodovi za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa se također smatraju zaključnim segmentima.

Dodatno, HAKOM je u nastavku razmatrao sljedeća pitanja:

1. smatra li se usluga dijela iznajmljenog voda zamjenskom uslugom usluzi veleprodajnog iznajmljenog voda,
2. ulazi li u mjerodavno tržište usluga iznajmljenog voda putem xWDM tehnologije, ulazi li u mjerodavno tržište usluga iznajmljenih vodova koju operatori pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture, odnosno za vlastite potrebe.

Na veleprodajnoj razini trenutno ne postoji veleprodajna usluga koja bi se smatrala zamjenskom uslugom veleprodajnoj usluzi iznajmljenih vodova, tako da HAKOM nije razmatrao navedeno pitanje.

5.1.2.1 Usluga dijela iznajmljenog voda kao zamjenska usluga usluzi veleprodajnog iznajmljenog voda

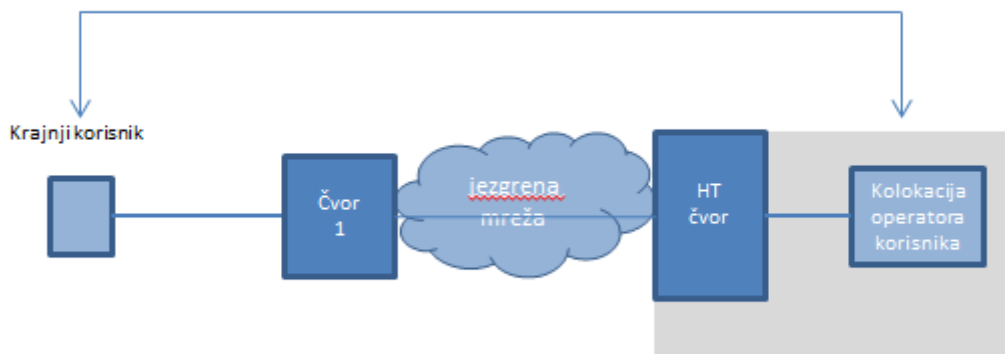
Ukoliko operator koji želi povezati dvije točke nekog velikog krajnjeg korisnika u cijelom segmentu nema vlastitu mrežu, isti može koristiti veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda (vidi jednostavni prikaz na slici 2).

Slika 2 Veleprodajna usluga iznajmljenog voda



S druge strane, usluga dijela iznajmljenog voda (eng. *Partial Private Circuit - PPC*) omogućuje operatorima korisnicima dodijeljeni kapacitet između lokacije krajnjeg korisnika i točke međupovezivanja operatora korisnika i pristupnog operatora (vidi jednostavni prikaz na slici 3).

Slika 3 Usluga dijela iznajmljenog voda (PPC)



Naime, operatorima koji su dovoljno razvili svoju mrežnu infrastrukturu mora se omogućiti penjanje po ljestvici ulaganja. Stoga, HAKOM smatra kako se na temelju navedene usluge mogu pružati istovjetne usluge na maloprodajnoj razini.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra uslugu dijela iznajmljenog voda zamjenskom uslugom usluzi veleprodajnog iznajmljenog voda iz razloga što operator obje usluge može koristiti za pružanje istih maloprodajnih usluga pri čemu korištenje pojedine veleprodajne usluge ovisi o potrebama operatora, odnosno o stupnju razvijenosti vlastite mreže.

5.1.2.2 Ulazi li u mjerodavno tržište usluga iznajmljenog voda putem xWDM tehnologije

Multiplexiranje valnih duljina (eng. *Wavelength Division Multiplexing* - WDM), kako je ranije u dokumentu i navedeno, je skup tehnologija koje se koriste za povećanje prijenosnog kapaciteta svjetlovodnih kabela ponajviše u jezgrenim mrežama operatora.

S obzirom da korištenje WDM-a potpomaže troškovno učinkovitu evoluciju operatorima prema većim kapacitetima svjetlovodnog linka na postojećoj i novoj infrastrukturi, WDM sustavi su popularni u telekomunikacijskim kompanijama jer omogućavaju proširenje postojećih kapaciteta bez polaganja dodatnih svjetlovodnih kabela. Isto tako s WDM-om i optičkim pojačalima moguće je uskladiti postojeću mrežu s nekoliko generacija novih tehnologija. Kapacitet postojećeg linka je moguće jednostavno proširiti nadogradnjom multipleksora i demultipleksora na krajevima linka.

Prema prikupljenim podacima, broj iznajmljenih vodova putem xWDM tehnologije se udvostručio u promatranom razdoblju. Iz navedenog je vidljivo kako određeni operatori zamjenjuju vodove za povezivanje čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže putem Ethernet prijenosne tehnologije vodovima putem xWDM tehnologije, odnosno da ih pri realizaciji povezivanja čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže isti smatraju zamjenskom uslugom Ethernet vodovima na veleprodajnoj razini.

Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje kako u slučaju vodova za povezivanje čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže, na relacijama između gradova koji nisu navedeni

u Pravitku 2 dokumenta Tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, usluga iznajmljenih vodova putem xWDM tehnologije čini sastavni dio ovog mjerodavnog tržišta.

5.1.2.3 Usluge iznajmljenih vodova koju operatori pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture, odnosno za vlastite potrebe

U slučaju značajnog konkurentskog pritiska na maloprodajnoj razini, potrebno je u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta uključiti i uslugu iznajmljenih vodova za vlastite potrebe (eng. *self supply*), odnosno uslugu koju operatori pružaju za vlastite potrebe svojim krajnjim korisnicima na maloprodajnoj razini.

Naime, ukoliko u odsustvu regulacije, bivši monopolist koji pruža veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda povisi cijenu iste, maloprodajna cijena usluge operatora koji pruža uslugu iznajmljenog voda krajnjim korisnicima putem navedene veleprodajne usluge bi se također trebala povećati iz razloga što će operatori na neki način morati prebaciti povećanje veleprodajnih troškova na krajnje korisnike. Krajnji korisnici bi se suočili s povećanjem cijene maloprodajne usluge te bi počeli koristiti one usluge koje se pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture koje su na maloprodajnoj razini zamjenske usluge, s obzirom da će cijene istih biti povoljnije.

Stoga, na temelju zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini dolazi do određenog pritiska na bivšeg monopolista budući da će, u slučaju povećanja cijene veleprodajne usluge iznajmljenog voda, korisnici prelaziti na druge maloprodajne usluge (temeljene na vlastitoj infrastrukturi, a ne na predmetnoj veleprodajnoj usluzi), a što će povećanje cijena bivšem monopolistu učiniti neisplativim, odnosno dovesti do smanjenja prodaje veleprodajne usluge.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra da, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, usluga iznajmljenih vodova koju operatori pružaju za vlastite potrebe (eng. *self supply*), odnosno vlastitim krajnjim korisnicima, ulazi u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta.

5.1.3 Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajna razina

Zamjenjivost na strani ponude na veleprodajnoj razini bila bi moguća u slučaju da operator koji ne pruža usluge iznajmljivanja vodova na veleprodajnoj razini i ne posjeduje vlastitu infrastrukturu, u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista istu počne i pružati.

U slučaju usluge iznajmljenog voda na veleprodajnoj razini ne bi bilo moguće istu pružiti u kratkom vremenu iz razloga što, ako operator ne posjeduje vlastitu pristupnu infrastrukturu do krajnjeg korisnika, troškovi građevinskih radova, povlačenja medija i ostali troškovi i potrebne radnje su toliko zahtjevne da nije realno da se dogode u kratkom vremenu i budu brzi odgovor na malo, ali trajno povećanje cijena.

Nadalje, HAKOM je zamjenjivost na strani ponude na veleprodajnoj razini razmatrao s obzirom na zaključke zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini. S obzirom da je zaključeno da su sa strane potražnje usluga iznajmljenog voda i usluga dijela iznajmljenog voda zamjenske usluge, isto je potrebno utvrditi i na strani ponude. HAKOM smatra kako

operator koji pruža uslugu iznajmljenog voda tehnički može u kratkom roku početi pružati i uslugu dijela iznajmljenog voda u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista.

Nadalje, HAKOM je zaključio kako u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta sa strane potražnje ulaze i iznajmljeni vodovi koje operatori pružaju za vlastite potrebe. Sa strane ponude, HAKOM smatra kako operatori koji pružaju uslugu iznajmljenog voda za vlastite potrebe, odnosno vlastitim krajnjim korisnicima, mogu u kratkom roku početi pružati i veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista.

Nadalje, HAKOM je zaključio kako u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta sa strane potražnje ulaze i iznajmljeni vodovi koje operatori pružaju za vlastite potrebe. Sa strane ponude, HAKOM smatra kako operatori koji pružaju uslugu iznajmljenog voda za vlastite potrebe, odnosno vlastitim krajnjim korisnicima, mogu u kratkom roku početi pružati i veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista.

5.1.4 Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da mjerodavno tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji obuhvaća sljedeće usluge:

- usluge veleprodajnog iznajmljenog voda,
- usluge dijela veleprodajnog iznajmljenog voda, i
- usluge iznajmljenog voda koju operatori pružaju za vlastite potrebe,

koji završavaju kod krajnjeg korisnika te vodove koji služe za povezivanje čvorova jezgrene mreže i agregacijske mreže na relacijama između gradova koji nisu navedeni u Pravitku 2 dokumenta Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova. Navedeni vodovi podrazumijevaju tradicionalne digitalne vodove te vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije i xWDM tehnologije, bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda i prijenosni medij. Krajnje točke iznajmljenog voda nalaze se unutar područja RH.

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 zemljopisnom području.

HAKOM je zaključio kako je zemljopisna dimenzija nacionalni teritorij RH. Navedeni zaključak se temelji na činjenici da operatori mogu nuditi važeću uslugu koja je dio mjerodavnog tržišta na cijelom teritoriju Republike Hrvatske pod istim uvjetima. Isto tako, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetnu uslugu, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija, je isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

6 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

6.1 Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta

U skladu s mjerilima iz ZEK-a, a u okviru analize tržišta, HAKOM 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.

Nakon utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM 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 operatora na mjerodavnom tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, bez obzira na tehnologiju korištenu za pružanje iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta, HAKOM će primijeniti sljedeća mjerila:

- tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu,
- nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije,
- ekonomije razmjera,
- ekonomije opsega,
- nedostatak protutežne kupovne moći,
- stupanj vertikalne integracije.

6.2 Analiza podataka na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji

6.2.1 Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

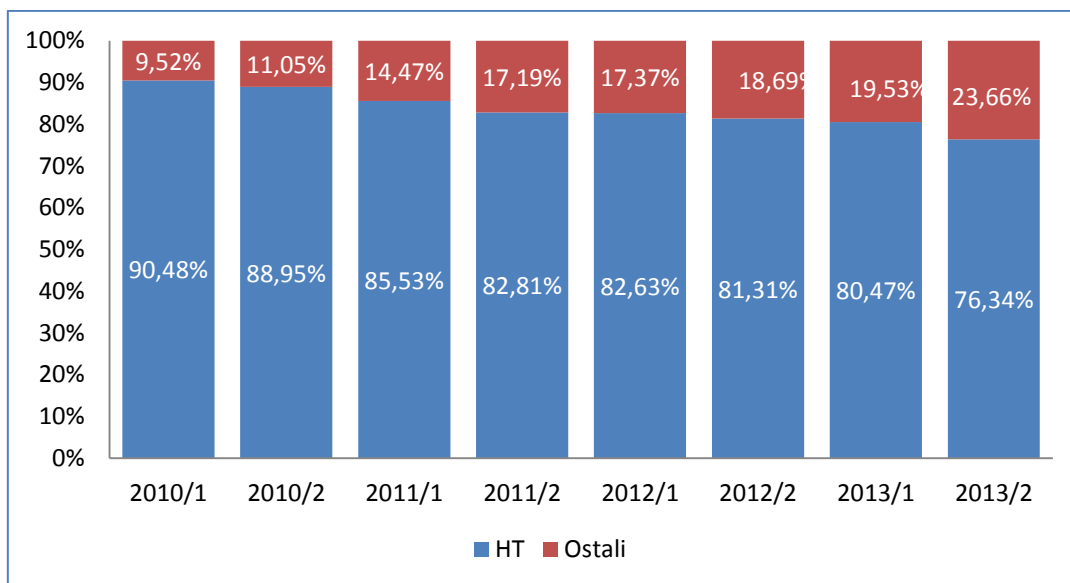
Tržišni udjel je mjerilo relativne veličine nekog poduzetnika na tržištu, izračunato na način da se utvrdi postotak u kojem taj poduzetnik sudjeluje u ukupnoj proizvodnji i/ili prodaji nekog proizvoda i/ili usluge na predmetnom tržištu u određenom razdoblju.

U skladu s mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o mjerodavnim tržištima i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, tržišni udjel smatra se ključnim mjerilom u procjenjivanju značajne tržišne snage operatora. Međutim, iako je malo vjerojatno da će operator koji nema značajan tržišni udjel imati vladajući položaj, prema Smjernicama Europske komisije, visok tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na određenom tržištu.

Sukladno praksi donošenja odluka od strane Europske komisije, u situaciji u kojoj operator ima tržišni udjel iznad 40%, sumnja se na postojanje pojedinačne značajne tržišne snage, iako Europska komisija sumnja na postojanje vladajućeg položaja i kod nižih tržišnih udjela. Nadalje, prema utvrđenoj sudskoj praksi, tržišni udjel koji premašuje 50%, je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja vladajućeg položaja.

Isto tako, smatra se da operator koji na određenom tržištu ima visok tržišni udjel, uživa vladajući položaj, ukoliko je njegov tržišni udjel stabilan kroz promatrano razdoblje. Činjenica da se tržišni udjel operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu postupno smanjuje, ukazuje da tržište postaje konkurentnije, međutim ne isključuje postojanje značajne tržišne snage na istom. S druge strane, promjenjivi tržišni udjeli pokazatelji su pomanjkanja tržišne snage na mjerodavnom tržištu.

Slika 4 Tržišni udjel izražen u broju priključnih točaka iznajmljenih vodova u razdoblju od početka 2010. do kraja 2013.



Izvor: Upitnik za tržišta iznajmljenih vodova

U skladu s utvrđenom dimenzijom usluga i zemljopisnom dimenzijom mjerodavnog tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, HT je krajem 2013. imao 76,34% tržišnog udjela na mjerodavnom tržištu izraženo u broju priključnih točaka iznajmljenih vodova (Slika 4). Primjećuje se postupno smanjenje tržišnog udjela HT-a kroz promatrano razdoblje, međutim, ista činjenica ne isključuje postojanje značajne tržišne snage. Naime, iz prikazanih udjela vidljiv je još uvijek značajan udjel HT-a na ovom mjerodavnom tržištu.

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 proisteći iz kombinacije mjerila za određivanje značajne tržišne snage, koji uzeti u obzir odvojeni možda ne bi bili odlučujući“. Sukladno navedenom, HAKOM 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.

6.2.2 Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije

Kapitalna ulaganja potrebna za izgradnju i stavljanje u uporabu prijenosne mrežne infrastrukture na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji su izuzetno visoka i zahtijevaju detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povrata uloženi sredstava. Ulazak na tržište zahtijeva od novih operatora značajna ulaganja i to većinom u obliku nenadoknadivih troškova, koje operatori neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha i izlaska s tržišta.

Kako bi korisnicima mogao ponuditi uslugu dodijeljenog kapaciteta ili iznajmljenog voda novi operator mora izgraditi vlastitu pristupnu infrastrukturu ili može koristiti pristupnu infrastrukturu drugog operatora. Gradnja vlastite pristupne infrastrukture je otežana ne samo zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja distributivne telekomunikacijske kanalizacije, već i radi nemogućnosti dobivanja potrebnih dozvola za izgradnju vlastite pristupne infrastrukture. Pojedini operatori su u određenoj mjeri izgradili vlastitu mrežnu infrastrukturu te pružaju na veleprodajnoj razini uslugu visokokvalitetnog pristupa na fiksnoj lokaciji, međutim zemljopisna rasprostranjenost pristupne mreže HT-a, u smislu broja pristupnih točaka i razvijenosti pristupne infrastrukture, znatno je veća u odnosu na ostale operatore. Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost mrežne infrastrukture HT-a te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne mrežne infrastrukture HT-a nije ekonomski opravdano.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra, kako u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, niti jedan operator neće moći replicirati rasprostranjenu mrežnu infrastrukturu HT-a, posebice u pristupnom dijelu, i na taj način ugroziti njegov tržišni položaj.

6.2.3 Ekonomije razmjera

Ekonomije razmjera (eng. *economies of scale*) postoje kada prosječni troškovi proizvodnje padaju s porastom izlaznih proizvoda, dakle prosječni se troškovi smanjuju s povećanjem obujma proizvodnje, pa poduzeće s velikim obujmom proizvodnje može pokriti troškove uz nižu cijenu nego što to mogu mala poduzeća. Mogućnost osiguravanja nižih troškova, a time i nižih cijena, predstavlja važan izvor konkurentске prednosti na tržištima gdje je konkurencija cijenama glavni oblik suparništva među poduzećima. Iz navedenog slijedi da su ekonomije razmjera svojstvene za proizvodne procese koje karakteriziraju visoki fiksni troškovi, a što je karakteristika tržišta elektroničkih komunikacija.

Naime, temeljem postojećih proizvodnih kapaciteta, odnosno postojeće infrastrukture, svaka dodatna jedinica usluge proizvedena je s nižim prosječnim fiksnim troškovima po jedinici usluge. S obzirom da HT ima najveći broj korisnika kojima pruža uslugu visokokvalitetnog pristupa na fiksnoj lokaciji te u određenim dijelovima mreže pruža uslugu putem istih mrežnih elemenata, opada mu i trošak po korisniku. Dakle, s gledišta ekonomije razmjera HT ima značajnu prednost nad drugim operatorima budući da može nuditi usluge uz znatno niže troškove od drugih operatora koji tek trebaju izgraditi ili nadograditi postojeću mrežnu infrastrukturu. Stoga je potencijalnim operatorima koji bi htjeli pristupiti na tržište zbog visokih troškova pružanja usluga otežano ponuditi niže cijene od HT-a, a čime i teže mogu privući korisnike na tržištu.

6.2.4 Ekonomije opsega

Ekonomije opsega (eng. *economies of scope*) karakterizira smanjivanje prosječnih proizvodnih troškova koje se može postići ako poduzeće proizvodi određen broj usko povezanih proizvoda. Ekonomije opsega postoje ako su ukupni troškovi proizvodnje dvaju ili više proizvoda manji nego proizvodnja istih proizvoda u odvojenim pogonima ili poduzećima. Navedeno predstavlja ekonomiju ušteda na troškovima do kojih dolazi objedinjenim izvođenjem velikog broja različitih aktivnosti unutar iste tvrtke korištenjem zajedničkih ulaznih elemenata (eng. *input*) ili zajedničkim unapređivanjem proizvoda, ili pak njihovom zajedničkom distribucijom. Ekonomije opsega predstavljaju prepreku ulasku potencijalnim operatorima na tržište i prednost u odnosu na postojeće i potencijalne konkurente. Ekonomije opsega se odnose na potencijalne prednosti operatora dobivene ponudom različitih proizvoda i usluga zajedno.

HT je kroz dulje razdoblje izgradio vlastitu mrežnu infrastrukturu na cijelom teritoriju RH te putem određenih (istih) elemenata mreže nudi raznovrsne usluge velikom krugu korisnika. Svojom prisutnošću na velikom broju tržišta HT je u mogućnosti raspodijeliti troškove pojedinih elemenata mreže između različitih usluga, čime ima niže prosječne troškove po jedinici proizvoda u odnosu na ostale operatore. Ostali operatori, iz razloga što nemaju rasprostranjenu pristupnu mrežu u odnosu na HT ne mogu ni pružati usluge tako velikom krugu korisnika i ostvarivati prosječne troškove po jedinici proizvoda na razini na kojoj ih može ostvariti HT.

Isto tako, potencijalni operatori, da bi konkurirali HT-u na način da i sami uživaju koristi od ekonomija opsega, trebaju istovremeno ući na velik broj tržišta, što povećava njihove troškove ulaska koje neće biti u mogućnosti vratiti u trenutku kad odluče, ili budu prisiljeni,

napustiti tržište. Slijedom navedenog, postojanje ekonomija opsega može predstavljati zapreke ulasku operatorima koji tek ulaze ili namjeravaju ući na tržište.

6.2.5 Stupanj vertikalne integracije

Vertikalna integracija podrazumijeva operatora koji je prisutan na više različitih, vertikalno povezanih, veleprodajnih i maloprodajnih tržišta. Vertikalna integracija se, sukladno Smjernicama o analizi tržišta, tretira kao zauzimanje tržišne moći. Takvo zauzimanje tržišne moći je pokušaj istiskivanja konkurencije s potencijalno konkurentnog tržišta ili samo ometanje konkurencije pri ulasku na tržište.

HT je vertikalno integrirani operator koji djeluje na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa i veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova te na maloprodajnom tržištu iznajmljenih vodova. U odsustvu regulacije mjerodavnog veleprodajnog tržišta HT bi bio u mogućnosti odbiti pružati uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa ili pružati navedenu uslugu pod nepovoljnijim uvjetima u odnosu na uvjete pod kojima pruža svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima, a kako bi zaštitio svoj maloprodajni dio i onemogućio nove operatore pri pružanju konkurentne maloprodajne usluge, što posljedično uzrokuje pad njihove prodaje i prihoda kao i slabljenje njihova tržišnog položaja te u konačnici izlazak s tržišta. Nadalje, vertikalna integracija i kontrola nad pristupnom mrežnom infrastrukturom, u odsustvu regulacije, omogućile bi HT-u primjenjivanje diskriminacije cijenama i istiskivanje cijena, te pružanje bolje kvalitete vlastitim krajnjim korisnicima.

S obzirom na sve navedeno, novi operatori bi, u odsustvu regulacije, bili u nepovoljnom položaju jer bi pri pružanju usluga ovisili o veleprodajnoj ponudi HT-a, dok se s druge strane moraju natjecati s HT-ovim maloprodajnim dijelom.

6.2.6 Nedostatak protutežne kupovne moći

Protutežna moć kupca postoji kada operator korisnik određene veleprodajne usluge posjeduje takvu ekonomsku snagu koja mu daje mogućnost da u razumnom roku odgovori na povećanje cijena ili na prijetnju povećanja cijena te veleprodajne usluge, i to na način da tu uslugu počne kupovati od nekog drugog operatora. Što je veći udjel prihoda koje operator ostvaruje od pojedinog operatora korisnika veleprodajne usluge u ukupnim prihodima od te veleprodajne usluge, veća je pregovaračka moć i sposobnost nametanja vlastitih interesa operatora korisnika veleprodajne usluge te mogućnost ugrožavanja tržišnog položaja operatora koji nudi veleprodajnu uslugu.

Kao što je već navedeno, rasprostranjenost mrežne infrastrukture HT-a, u smislu broja pristupnih točaka i posebice razvijenosti pristupne infrastrukture, znatno je veća u odnosu na ostale operatore. S obzirom na navedenu činjenicu, operatori koji koriste postojeću veleprodajnu uslugu nemaju odgovarajuću protutežnu kupovnu moć pomoću koje bi bili u mogućnosti poboljšati svoju pregovaračku poziciju, ozbiljnije kontrolirati cijene ili neke druge uvjete poslovanja te na taj način ugroziti tržišni položaj HT-a na mjerodavnom tržištu.

6.3 Zaključak o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i ocjena djelotvornosti tržišnog natjecanja

Na temelju provedene analize, HAKOM je utvrdio da na mjerodavnom tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji ne postoji djelotvorno tržišno natjecanje, te da trgovačko društvo HT ima značajnu tržišnu snagu na tom mjerodavnom tržištu, odnosno da ima položaj koji odgovara vladajućem položaju, 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.

HAKOM je postojanje značajne tržišne snage trgovačkog društva HT utvrdio na temelju visokog tržišnog udjela koji je u promatranom razdoblju stabilan i iznosi krajem 2013. 76,34%, ali i na temelju ostalih mjerila iz članka 55. ZEK-a kao što su nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, ekonomije razmjera, ekonomije opsega, nedostatak protutežne kupovne moći te stupanj vertikalne integracije. HAKOM smatra da analiza drugih mjerila nije potrebna, odnosno da bi analiza istih, pored gore analiziranih, također dovela do zaključka da HT ima značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.

Na ovom mjerodavnom tržištu HAKOM nije promatrao HT zajedno s njegovim povezanim društvom Iskonom²⁴ kao ni s Optimom²⁵ s obzirom da HAKOM smatra kako na ovom mjerodavnom tržištu HT preko svojih povezanih društava ne bi mogao zaobići regulatorne obveze koje su mu, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom, određene na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.

²⁴ Iskon Internet d.d.

²⁵ Optima Telekom d.d.

7 Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja

U ovom poglavlju HAKOM analizira sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se u odsustvu regulacije, a u razdoblju na koje se odnosi analiza, mogu pojaviti na ovom mjerodavnom tržištu. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoj visoki tržišni udjel, odnosno dominantni položaj.

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, HAKOM smatra kako su, u odsustvu regulacije, na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se odnose na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage.

Prema dokumentu ERG (06) 33²⁶ postoje tri strategije vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage:

- odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa,
- prenošenje značajne tržišne snage na osnovama koje nisu povezane s cijenama,
- prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene.

Stoga je i HAKOM podijelio prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, koje se odnose na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage sukladno gore navedenoj podjeli te je sve prepreke, za koje smatra da su moguće u odsustvu regulacije, u nastavku posebno obradio.

Prilikom određivanja regulatornih obveza, HAKOM nije radio razliku između gore navedenih prepreka te je u skladu s time i određivao regulatorne obveze. Drugim riječima, za određivanje regulatornih obveza nije bitno je li se određena prepreka dogodila u praksi ili je HAKOM predvidio mogućnost pojavljivanja određene prepreke u budućnosti.

7.1 Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa

U europskoj sudskoj praksi odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa 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 uvjetima. U ovom dijelu se obrađuje samo potpuno odbijanje dogovora ili uskraćivanje pristupa (putem određene veleprodajne usluge), dok se drugi dio iz navedenog primjera obrađuje pod ostalim preprekama razvoju tržišnog natjecanja kao što su neopravdani zahtjevi, previsoke cijene, itd.

Kao što je i definirano u dijelu dokumenta u kojem se obrađuje značajna tržišna snaga, pri određivanju značajne tržišne snage, kao i prepreka razvoju tržišnog natjecanja, važno je definirati izvor značajne tržišne snage. Na tržištu koje je predmet ovog dokumenta izvor

²⁶ Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework

značajne tržišne snage HT-a je široko razvijena pristupna mreža HT-a, odnosno pristup velikom broju krajnjih korisnika.

Operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom veleprodajnom tržištu može prenijeti svoju tržišnu snagu na maloprodajnu razinu na način da odbije dogovor ili uskrati pristup operatorima koji se na maloprodajnoj razini natječu s njegovim maloprodajnim dijelom ili povezanim društvima. Takvo ponašanje posebice predstavlja prepreke razvoju tržišnog natjecanja u slučajevima kada operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnoj razini pruža uslugu koja je neophodna drugim operatorima pri pružanju usluge na povezanom maloprodajnom tržištu.

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji mogao imati, u svrhu prenošenja svoje tržišne snage na maloprodajnu razinu, snažan poticaj za odbijanje zahtjeva za pregovore i uskraćivanje veleprodajnih usluga koje su dio ovog mjerodavnog tržišta, kao i s njima povezanih sadržaja, na temelju kojih bi ostali operatori mogli ponuditi usluge na maloprodajnoj razini, a što bi dovelo do otežanog daljnjeg razvoja djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnom tržištu.

Dakle, kako je HAKOM u poglavlju 6. ovog dokumenta utvrdio da je u RH HT operator sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu te da je vertikalno integrirani operator, HAKOM smatra da bi HT, u odsustvu regulacije, imao interes da operatorima ne ponudi predmetne veleprodajne usluge pod razumnim uvjetima, koje bi ostali operatori mogli svojim korisnicima ponuditi odgovarajuću maloprodajnu uslugu iznajmljenih vodova, ali i ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga kao što su: javno dostupna telefonska usluga, usluga prijenosa podataka, usluga širokopojasnog pristupa internetu, VPN usluge i dr.

Odbijanje pristupa utječe na ulazak operatora na pripadajuće maloprodajno tržište ako je veleprodajna usluga neophodna za pružanje maloprodajne usluge te u tom slučaju dovodi ili do sprečavanja ulaska ili do povećanja troškova postojećih i potencijalnih operatora budući da si predmetnu uslugu na neki način moraju sami pružati (preskakanje stepenica u ljestvici ulaganja) te posljedično do njihovog izlaska s tržišta. Dakle, u ovom slučaju, odbijanje pristupa utječe na ulazak operatora na maloprodajno tržište iznajmljenih vodova, ali i na ostala maloprodajna tržišta na kojima je usluga iznajmljenog voda neophodna za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga.

Gore navedenim postupcima HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na povezana maloprodajna tržišta.

7.2 Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene

Kad se govori o prenošenju značajne tržišne snage na osnovama koje nisu povezane s cijenama, HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, mogao postupati prema drugim operatorima na nekoliko načina kako bi pokušao zadržati značajnu tržišnu snagu koju ima na određenom tržištu te na taj način stvarati prepreke razvoju tržišnog natjecanja. Tu se prvenstveno misli na diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija, taktike odgađanja, neopravdane zahtjeve, neopravdano korištenje informacija o

konkurentima, diskriminaciju kakvoćom usluge te na razne oblike diskriminacije nevezane uz cijene.

7.2.1 Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija

Predstavlja situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnom tržištu svome maloprodajnom dijelu pruža informacije važne za pružanje usluga na maloprodajnom tržištu ili povezanim društvima, a iste ne pruža operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajnu uslugu operatora sa značajnom tržišnom snagom, a temeljem koje na maloprodajnom tržištu pružaju/žele pružati usluge konkurentne uslugama koje pruža njegov maloprodajni dio, odnosno povezana društva. Isto tako, navedena se prepreka odnosi na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom odbija pružati i neke druge informacije važne za korištenje veleprodajne usluge. Takvim ponašanjem, operator sa značajnom tržišnom snagom prenosi svoj vladajući položaj na maloprodajnu razinu, na način da dovodi operatore korisnike veleprodajne usluge u nepovoljan položaj u odnosu na vlastiti maloprodajni dio, odnosno povezana društva.

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajne usluge koje su dio ovog mjerodavnog tržišta, mogao uskraćivati važne informacije, na način da istima ne bi pružao jednako detaljne informacije kao i svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima, i/ili potrebne informacije ne bi pružao u vremenu u kojem bi operator korisnik navedene veleprodajne usluge mogao reagirati na povezanoj maloprodajnoj razini i konkurirati njegovom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima koji raspolažu potrebnom informacijom. Tako su se u odsustvu regulacije, u vrijeme kada nije postojala regulirana ponuda iznajmljenih vodova, događali određeni ispadi zakupljenih vodova vertikalno integriranog operatora HT-a, gdje operator korisnik, zbog uskraćivanja pravovremenih informacija, nije imao mogućnost pravovremene reakcije, te je zbog istog imao gubitke u prihodima i gubitke u percepciji kakvoće usluge od strane krajnjih korisnika.

Nadalje, uzevši u obzir ulaganja u mreže nove generacije prilikom čega dolazi do otvaranja novih pristupnih točaka, HAKOM smatra kako bi HT mogao, u odsustvu regulacije, svojim postojećim i potencijalnim konkurentima uskratiti detaljne i pravodobne informacije o planiranim promjenama u mreži, a što bi negativno utjecalo na poslovne planove i ulaganja tih operatora, s obzirom da ne bi mogli pravovremeno ocijeniti utjecaj takvih promjena i razmotriti različite mogućnosti ulaganja u vlastitu mrežu, te pravovremeno reagirati na maloprodajnoj razini. Naime, u slučaju promjena u topologiji mreže, doći će i do određenih promjena i u pružanju usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa te bi HT, ukoliko ne bi imao odgovarajuću obvezu, mogao uskratiti informacije o planiranim promjenama u mreži/topologiji mreže svojim postojećim i potencijalnim konkurentima. Na taj način, HT bi mogao iskoristiti prednosti prvog ulaska, te dovesti vlastiti maloprodajni dio i povezana društva u povoljniji položaj na povezanom maloprodajnom tržištu od postojećih i potencijalnih konkurenata, odnosno prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu na povezano maloprodajno tržište, a što za posljedicu ima jačanje tržišnog položaja HT-a te nepovoljan utjecaj na učinkovito tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini.

7.2.2 Taktike odgađanja

Odnose se na situacije u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom ne odbija pružanje pripadajuće veleprodajne usluge, ali istu pruža sa zakašnjenjem u odnosu na svoj maloprodajni dio (vlastite potrebe) ili povezana društva, te na taj način dovodi postojeće i potencijalne konkurente u neravnopravan položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu budući da im je ta veleprodajna usluga, uzevši u obzir potrebe krajnjih korisnika, neophodna za pružanje usluga istima.

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji te ujedno i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, mogao imati interes pružati veleprodajne usluge postojećim i potencijalnim konkurentima na povezanom maloprodajnom tržištu u rokovima duljim od onih u kojima te iste usluge pruža vlastitom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima.

Isto tako, u slučaju da, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, HT počne na maloprodajnoj razini pružati uslugu čija djelotvorna tehnička replikacija nije moguća na temelju postojećih veleprodajnih usluga, HT bi mogao, u odsustvu regulacije, primjenjivati taktike odgađanja na način da ne bi pravovremeno ponudio odgovarajuće uvjete za veleprodajnu uslugu, a na temelju koje bi u isto vrijeme pružao kvalitetnije, ali istovrsne usluge na maloprodajnoj razini. Na taj način, HT bi bio u mogućnosti, do uvođenja odgovarajućih veleprodajnih usluga, koristiti prednosti prvog ulaska na maloprodajnoj razini tako što bi jedini bio u mogućnosti širem broju korisnika nuditi naprednije usluge bolje kakvoće te na taj način prenijeti značajnu tržišnu snagu s mjerodavnog veleprodajnog tržišta na povezano maloprodajno tržište.

7.2.3 Neopravdani zahtjevi

Odnose se na sve uvjete koji se odnose na pružanje određene veleprodajne usluge, a koji nisu neophodni za pružanje iste. Takvi zahtjevi neopravdano povećavaju troškove i oduzimaju vrijeme postojećih i potencijalnih konkurenata koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu kako bi pružali usluge na povezanom maloprodajnom tržištu, a gdje se natječu s maloprodajnim dijelom ili povezanim društvima operatora sa značajnom tržišnom snagom. HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, mogao koristiti razne oblike neopravdanih zahtjeva kojima bi mogao utjecati na poslovne odluke i troškove postojećih i potencijalnih konkurenata.

HAKOM smatra da bi HT bio u mogućnosti, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajne usluge koje su dio ovog mjerodavnog tržišta nametnuti razne oblike neopravdanih instrumenata osiguranja plaćanja, s obzirom na uvjete i iznos, te bi mogao neopravdano poticati korištenje skupljih tehnologija i opreme za pružanje veleprodajne usluge, sve u svrhu povećanja troškova postojećih i potencijalnih konkurenata, a što bi dovelo do prenošenja značajne tržišne snage HT-a na povezano maloprodajno tržište.

Isto tako, HT bi mogao tražiti informacije potrebne za pružanje veleprodajne usluge (npr. informacije o ciljanim krajnjim korisnicima) iznad razine koja je potrebna, odnosno

ekonomski i tehnički opravdana pri pružanju veleprodajne usluge. Takve informacije o krajnjim korisnicima, HT bi mogao iskoristiti kako bi za tog istog krajnjeg korisnika mogao kreirati uslugu koja bi odgovarala tom krajnjem korisniku s ciljem pridobivanja istog, a što bi opet dovelo do prenošenja značajne tržišne snage i jačanja njegovog tržišnog položaja na povezanoj maloprodajnoj razini.

7.2.4 Neopravdano korištenje informacija o konkurentima

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 na veleprodajnoj i maloprodajnoj razini i korištenju istih kako bi se povećali troškovi konkurenata ili smanjila zarada na vertikalno povezanom veleprodajnom i maloprodajnom tržištu.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao zatražiti određene informacije od potencijalnih i sadašnjih konkurenata iz kojih bi se vrlo lako mogli prepoznati planovi konkurenata na maloprodajnom tržištu ili bar segment (zemljopisni) maloprodajnog tržišta na kojem isti planiraju konkurirati HT-u. U navedenom slučaju bi 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 ili da se vrte na HT, a što bi moglo dovesti do smanjenja maloprodajnih prihoda konkurenata, na način da krajnji korisnici odustanu od prelaska, ili do povećanja troškova konkurenata (npr. dodatni marketinški troškovi za privlačenje korisnika).

Tako bi HT mogao ostvariti prednosti pred ostalim konkurentima prenošenjem značajne tržišne snage na veleprodajnom tržištu na pripadajuće maloprodajno tržište, što bi moglo dovesti do povećanja troškova ostalih operatora, problema u poslovanju i vjerojatnog izlaska s tržišta.

7.2.5 Diskriminacija kakvoćom usluge

Očituje se u mogućnosti operatora sa značajnom tržišnom snagom da utječe na povećanje troškova postojećih ili potencijalnih konkurenata ili smanjivanje zarade na maloprodajnoj razini na način da ih dovede u neravnopravan položaj kakvoćom pružanja usluge. Diskriminacijom kakvoćom veleprodajne usluge operator sa značajnom tržišnom snagom ima izravan utjecaj na kakvoću usluge koja se pruža krajnjem korisniku, a budući da je korisnik posebno osjetljiv na parametre kakvoće usluge, takvo postupanje dovodi do nezadovoljstva i gubitka povjerenja krajnjih korisnika u operatora koji im nudi uslugu. Nadalje, kakvoća usluge je važan čimbenik pri optimizaciji i racionalizaciji troškova operatora.

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao raditi diskriminaciju ostalih operatora kakvoćom veleprodajne usluge i to na način da iste nudi s parametrima kakvoće lošijim od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili povezanim društvima. Isto tako HT bi mogao utjecati na uklanjanje mogućih kvarova pri pružanju mjerodavnih veleprodajnih usluga i povezanih sadržaja (dulji rokovi otklona kvara). Na navedeni način bi moglo doći do situacije u kojoj postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika, a što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora od strane krajnjih

korisnika, a time i nižom dobiti operatora na maloprodajnom tržištu. Navedenim postupanjem, HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja na štetu krajnjih korisnika.

Takvo postupanje dovodi do sljedećih posljedica. Naime, postojeći ili potencijalni konkurenti gube povjerenje krajnjih korisnika, a što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora od strane krajnjih korisnika, a time i nižim zaradama operatora na maloprodajnom tržištu. Slijedom navedenog, HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja nauštrb krajnjih korisnika.

Još jedna prepreka tržišnom natjecanju odnosi se na situaciju 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 operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajnu uslugu operatora sa značajnom tržišnom snagom temeljem koje na maloprodajnom tržištu pružaju/žele pružati usluge konkurentne uslugama koje pruža njegov maloprodajni dio, odnosno povezana društva. Isto tako, navedena se prepreka odnosi na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom odbija pružati i neke druge informacije važne za korištenje veleprodajne usluge. Takvim ponašanjem, operator sa značajnom tržišnom snagom prenosi svoj vladajući položaj na maloprodajnu razinu, na način da dovodi operatore korisnike veleprodajne usluge u nepovoljan položaj u odnosu na vlastiti maloprodajni dio, odnosno povezana društva.

7.2.6 Uskraćivanje važnih informacija

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajne usluge koje su dio ovog mjerodavnog tržišta, mogao uskraćivati važne informacije, na način da istima ne bi pružao jednako detaljne informacije kao i svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima, i/ili potrebne informacije ne bi pružao u vremenu u kojem bi operator korisnik navedene veleprodajne usluge mogao reagirati na povezanom maloprodajnom tržištu i konkurirati njegovom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima koji raspolažu potrebnom informacijom.

7.3 Prenosnje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene

HAKOM je kao moguće prepreke tržišnom natjecanju koje predstavljaju prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene prepoznao diskriminaciju na cjenovnoj osnovi, unakrsno subvencioniranje i neopravdan način obračuna usluge iznajmljenih vodova.

7.3.1 Diskriminacija na cjenovnoj osnovi

Odnosi se na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom nudi veleprodajnu uslugu neophodnu za pružanje određenih maloprodajnih usluga po različitim cijenama svom maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) i povezanim društvima u odnosu na postojeće i potencijalne konkurente na povezanom maloprodajnom tržištu.

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnim tržištima i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije na tržištu utvrđenim ovim dokumentom, mogao primjenom diskriminacije na osnovi cijena nuditi veleprodajne usluge operatorima s kojima se natječe na povezanom maloprodajnom tržištu po cijenama višim od onih po kojima tu istu uslugu pruža svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima. Takvim ponašanjem, HT bi mogao utjecati na poslovne rezultate ostalih operatora koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu kako bi na povezanom maloprodajnom tržištu pružali uslugu iznajmljenog voda, ali i ostale elektroničke komunikacijske usluge.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao za svoj maloprodajni dio i povezana društva odrediti cijene veleprodajnih usluga koje bi se razlikovale od cijena usluga koje bi naplaćivao postojećim i potencijalnim novim operatorima s kojima se natječe na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu. U navedenom slučaju, HT bi mogao iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu i putem diskriminacije na cjenovnoj osnovi, odnosno visoko postavljenim veleprodajnim cijenama, utjecati na povećanje troškova drugih operatora što bi dovelo do istiskivanja marže, a dugoročno gledano, do neučinkovitog tržišnog natjecanja i izlaska drugih operatora s tržišta.

7.3.2 Unakrsno subvencioniranje

Odnosi se na situaciju u kojoj postoje dva različita tržišta i dvije različite cijene na navedenim tržištima. U odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom može na tržištu na kojem ima navedeni status naplaćivati cijenu iznad troška kako bi na povezanom maloprodajnom tržištu mogao pružiti cijenu ispod troškova što bi dovelo do istiskivanja cijena i na taj način prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog tržišta na povezano maloprodajno tržište.

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, mogao nuditi veleprodajnu uslugu iznad troška te na taj način povisiti troškove operatora koji koriste navedenu uslugu, a u isto vrijeme, na maloprodajnoj razini, nuditi uslugu iznajmljenih vodova po cijenama koje su ispod troška.

Takvo postupanje HT-a dovelo bi do istiskivanja marže te bi natjeralo operatore koji koriste veleprodajne usluge koje su dio ovog mjerodavnog tržišta u svrhu pružanja usluga na povezanoj maloprodajnoj razini, da trpe gubitke, a što bi ih u konačnici natjeralo da napuste tržište. S druge strane, HT bi bio u mogućnosti prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog tržišta na povezano maloprodajno tržište i jačati svoj tržišni položaj, a što bi imalo negativne učinke na djelotvorno tržišno natjecanje.

8 Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji

Cilj HAKOM-a je spriječiti operatora sa značajnom tržišnom snagom u mogućem iskorištavanju svoje tržišne snage na mjerodavnom tržištu, jer bi to imalo neželjene posljedice kako za veleprodajno tržište tako i za povezana maloprodajna tržišta za koja je konkretna veleprodajna usluga ulazni proizvod. Kako bi se operatoru sa značajnom tržišnom snagom onemogućila zlouporaba položaja značajne tržišne snage i utjecaja na djelotvorno tržišno natjecanje, HAKOM će odrediti regulatorne obveze na osnovu postojećih i mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja. 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.

Nakon što je u prethodnom poglavlju ovog dokumenta prepoznao i detaljno obrazložio sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji koje bi se, u skladu s principima prethodne regulacije, u razdoblju na koje se odnosi analiza u odsustvu regulacije mogle pojaviti, HAKOM u nastavku određuje regulatorne obveze koje smatra da, mogu najbolje riješiti navedene probleme na tržištu i koje su u skladu s člankom 56. stavkom 3. ZEK-a.

Trgovačkom društvu HT, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji HAKOM određuje sljedeće regulatorne obveze:

- *obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže,*
- *obvezu nediskriminacije,*
- *obvezu transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove,*
- *obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva, i*
- *obvezu računovodstvenog razdvajanja.*

8.1 Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

HAKOM može odrediti operatoru obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme. HAKOM može operatorima odrediti navedenu obvezu 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. HAKOM može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti.

S obzirom da HT posjeduje mrežnu infrastrukturu koju, u razdoblju na koje se odnosi analiza, nije lako replicirati, potrebno je odrediti navedenu obvezu kako bi se onemogućilo HT-u da prenese svoju značajnu tržišnu snagu na maloprodajnu razinu.

Stoga je HAKOM ocijenio potrebnim odrediti HT-u regulatornu obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže kako bi se spriječilo narušavanje ili ograničavanje tržišnog natjecanja, odnosno onemogućilo potencijalno uvjetovanje ili uskraćivanje pristupa mreži putem postavljanja neopravdanih zahtjeva, a što je od posebne važnosti na tržištima na kojem operatori ovise o infrastrukturi drugog operatora kako bi pružali usluge na maloprodajnoj razini. Navedenom obvezom želi se spriječiti prenošenje značajne tržišne snage na maloprodajnu razinu te izbjeći ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom definirano u poglavlju 7.1. ovog dokumenta, kao i sve slične prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu.

Stoga HAKOM određuje HT-u obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture. U okviru navedene obveze, a u skladu s člankom 61. stavkom 3. ZEK-a, HT je obavezan:

- trećoj strani pružiti pristup posebnim dijelovima mreže i/ili opreme na način da pruža pristup veleprodajnim uslugama obuhvaćenim definicijom tržišta iz poglavlja 5. ovog dokumenta;
- pregovarati u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup veleprodajnim uslugama obuhvaćenim definicijom tržišta iz poglavlja 5. ovog dokumenta i, u okviru ove obveze, obvezu odgovora na svaki razuman zahtjev;
- ne ukidati već odobreni pristup mreži, odnosno nastaviti pružati veleprodajne usluge obuhvaćene definicijom ovog mjerodavnog tržišta;
- odobriti otvoreni pristup tehničkim sučeljima, protokolima ili drugim ključnim tehnologijama koje su nužne za međusobno djelovanje usluga ili usluga virtualnih mreža;
- osigurati zajedničko korištenje elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme;
- omogućiti pristup sustavima operativne potpore ili sličnim programskim sustavima nužnim za osiguravanje pravednog tržišnog natjecanja u pružanju usluga;
- omogućiti međupovezivanje mreža ili mrežne opreme.

U nastavku su propisane obveze iz članka 61. stavka 3. ZEK-a detaljnije obrazložene.

o U cilju rješavanja problema opisanih u poglavlju 7.1. ovog dokumenta, temeljem članka 61. stavka 3. točke 1. ZEK-a, HAKOM određuje HT-u obvezu da drugim operatorima pruža uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, u skladu s principom tehnološke neutralnosti, za sljedeće iznajmljene vodove:

- tradicionalne digitalne iznajmljene vodove putem SDH, PDH i (S)HDSL prijenosne tehnologije,
- iznajmljene vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije,
- iznajmljene vodove putem xWDM prijenosne tehnologije.

HT mora omogućiti pristup operatorima korisnicima na način da na veleprodajnoj razini pruža gore navedene iznajmljene vodove kao:

- uslugu veleprodajnog iznajmljenog voda od kraja do kraja (eng. *Wholesale leased line* - WLL),
- uslugu dijela veleprodajnog iznajmljenog voda (eng. *Partial private circuit* - PPC).

Operatori mogu ove usluge koristiti za pružanje usluge iznajmljenog voda krajnjim korisnicima ili za potrebe međupovezivanja (vod za međupovezivanje, pristupni vod u okviru usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa, tranzitni vod), kao i za izgradnju mreže (vod za povezivanje čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže).

Standardna ponuda²⁷ mora biti po potrebi ažurirana kako bi uvažila razvoj usluga u skladu s promjenama na tržištu i razvojem tehnologije²⁸. Ponuda iznajmljenih vodova mora biti omogućena barem na onim pristupnim točkama na kojima i HT na maloprodajnoj razini ili za vlastite potrebe pruža odgovarajuću uslugu. Isto tako, ponuda mora obuhvaćati sve one prijenosne kapacitete koje i HT pruža na maloprodajnoj razini ili za vlastite potrebe. U slučaju proširenja pristupnih točaka na kojima je moguće pružanje usluga iznajmljenog voda obuhvaćenih definicijom tržišta, HT je obavezan obavijestiti operatore korisnike tri mjeseca prije primjene navedenih promjena na maloprodajnoj razini te iste ugraditi u Standardnu ponudu²⁹.

○ U slučaju da, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, HT želi početi pružati maloprodajne usluge čija djelotvorna tehnička replikacija nije moguća na temelju postojećih veleprodajnih usluga, HT je obavezan prije početka pružanja takvih maloprodajnih usluga objaviti u Standardnoj ponudi veleprodajne uvjete za novu veleprodajnu uslugu ili ažurirati uvjete postojeće veleprodajne usluge na način da je moguća tehnička i ekonomska replikacija navedene maloprodajne usluge.

S obzirom da je HT obavezan podnijeti zahtjev za izmjenom Standardne ponude HAKOM-u, HAKOM će u postupku izmjene Standardne ponude, u kojem će zajedno sa zainteresiranim stranama definirati uvjete pružanja nove usluge, odrediti rok u kojem će se izmijenjeni veleprodajni uvjeti početi primjenjivati. Prilikom podnošenja zahtjeva za izmjenom Standardne ponude, HT mora dostaviti sve potrebne informacije kojima se dokazuje da je tehnička replikacija u potpunosti osigurana.

HT ne može početi pružati nove usluge na maloprodajnoj razini prije početka primjene novih veleprodajnih uvjeta. Rok u kojem se primjenjuju novi veleprodajni uvjeti HAKOM će definirati u postupku izmjene Standardne ponude, pri čemu će se u obzir uzeti radi li se o novoj usluzi ili ažuriranju postojeće te koje je vrijeme potrebno za potpisivanje ugovora, izmjenu i ažuriranje relevantnih informacijskih sustava, kao i vrijeme potrebno za stavljanje nove maloprodajne ponude na tržište.

Na taj način će se omogućiti da operatori korisnici mogu pravovremeno ponuditi maloprodajne usluge i konkurirati HT-u te će se izbjeći prednost HT-a u obliku prednosti prvog ulaska (eng. *first mover advantage*).

○ HT je obavezan, temeljem članka 61. stavka 3. točke 2. ZEK-a, pregovarati u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže veleprodajne usluge obuhvaćene definicijom ovog

²⁷ Standardna ponuda Hrvatskog Telekom d.d. za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove

²⁸ prema dokumentu-BEREC Common position on best practice in remedies imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant markets for wholesale leased lines - BoR (12) 126

²⁹ Pri čemu primjena uvjeta iz Standardne ponude počinje s danom nuđenja usluga na maloprodajnoj razini od strane HT-a

tržišta i, u okviru ove obveze, obvezu odgovora na svaki razuman zahtjev. HT je ocjenjivanje razumnog zahtjeva, obvezan provoditi u skladu s određenom mu obvezom nediskriminacije i tehničkim mogućnostima vlastite mreže te je u slučaju odbijanja zahtjeva obvezan detaljno pojasniti razloge radi kojih se zahtjev odbija. HAKOM je mišljenja da je navedena obveza nužna za postizanje budućih sporazuma, s obzirom da bi, u odsustvu regulacije, HT bio u mogućnosti narušavati tržišno natjecanje onemogućavanjem pregovora i postizanja dogovora s operatorima vezano uz uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa na fiksnoj lokaciji.

o Temeljem članka 61. stavka 3. točke 3. ZEK-a, HAKOM određuje HT-u da ne smije ukinuti već odobreni pristup mreži, odnosno da je obvezan nastaviti pružati veleprodajne usluge koje su obuhvaćene definicijom ovog mjerodavnog tržišta,

Vezano uz obvezu određenu HT-u da ne ukida već odobreni pristup mreži, HAKOM ističe da se navedena obveza odnosi na situaciju u kojoj operator korisnik već koristi uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa. U slučaju da HAKOM izmijeni Privitak 2 dokumenta Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na način da se proširi popis gradova između kojih se iznajmljeni vodovi koji služe za povezivanje čvorova jezgrene mreže i agregacijske mreže nalaze na relacijama na kojima postoji djelotvorno tržišno natjecanje, HT može takve vodove pružati pod komercijalnim uvjetima, uz obvezu da najmanje tri mjeseca prije prestanka pružanja voda pod reguliranim uvjetima o navedenom obavijesti operatore. Navedeni rok je potreban kako bi operatori na vrijeme mogli osigurati veleprodajnu uslugu od nekog drugog operatora na navedenoj relaciji ili od HT-a pod komercijalnim uvjetima.

U slučaju kada se radi o gašenju starih i prelasku na novu tehnologiju ili platformu, HAKOM smatra da je potrebno osigurati već odobreni pristup ili osigurati odgovarajući zamjenski pristup kako bi se očuvala kontinuiranost pružanja usluge operatora te mogućnost operatora da se nastavi natjecati na tržištu, dakle bez obzira na promjene na postojećoj platformi i tehnologijama, osim ako se operatori međusobno dogovore o nekom obliku migracije. Međutim, kako se i HT ne bi doveo u nepovoljan položaj ako s pojedinim operatorom ne bi mogao dogovoriti neki oblik migracije, HAKOM smatra da je potrebno osigurati da HT može gasiti staru tehnologiju ili platformu 18 mjeseci nakon što su u Standardnoj ponudi definirani uvjeti pod kojima će se omogućiti migracija, a kako bi se ostavilo dovoljno vremena za prilagodbu operatora. HAKOM smatra da se na ovaj način sprječava situacija da HT, u odsustvu regulacije, prestane pružati uslugu operatorima koji već djeluju na tržištu bez da im osigura vrijeme prilagodbe, a što bi uzrokovalo gubitak tržišnog udjela operatora te u konačnici moguće i njihov izlazak s tržišta, a sve na štetu krajnjeg korisnika s obzirom na izgublenu mogućnost korištenja i izbora usluga koje su već postojale na tržištu.

o HAKOM određuje HT-u da, temeljem članka 61. stavka 3. točke 5. ZEK-a, mora operatorima odobriti otvoreni pristup tehničkim sučeljima, protokolima ili drugim ključnim tehnologijama koje su nužne za osiguranje pružanja maloprodajnih usluga na temelju usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji. U suprotnom bi postojala opasnost od onemogućavanja ulaska ostalih operatora na povezano maloprodajno tržište.

o HAKOM, temeljem članka 61. stavka 3. točke 6. ZEK-a, određuje HT-u obvezu da osigura zajedničko korištenje prostora (kolokaciju) i druge kapacitete potrebne za primjerenu instalaciju i povezivanje odgovarajuće opreme, koja omogućuje korištenje veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, pod istim uvjetima, rokovima i cijenama pružanja iste usluge definirane analizom tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji i analizom tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, i svim sljedećim izmjenama navedenih analiza, u dijelovima gdje su usporedivi. Na ovaj način omogućuje se učinkovito korištenje usluge kolokacije, odnosno korištenje kolokacije za više veleprodajnih usluga bez nametanja neopravdanih troškova.

Usluga kolokacije omogućit će operatorima korisnicima pristup na traženim lokacijama pristupne točke, i to na način da operator smjesti potrebnu opremu za korištenje usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa. U skladu s navedenom obvezom, HT je obavezan operatorima omogućiti izbor vrste kolokacije pri čemu je HT obavezan uzimati u obzir zahtjeve operatora te odbiti samo one zahtjeve za koje ima opravdane i transparentne razloge. Pružanje kolokacijskih usluga ovisit će o raspoloživosti prostornih resursa u objektima HT-a, odnosno na zemljištima HT-a.

HT je obavezan, na zahtjev operatora korisnika koji već ima implementiranu kolokaciju za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji ili za uslugu međupovezivanja na lokaciji pristupne točke za pristup usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, bez odgađanja omogućiti implementaciju kolokacije za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa na način da se za potrebe navedene usluge može koristiti postojeći zakupljeni prostor u kolokaciji koji se koristi za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji i/ili usluge međupovezivanja, već instalirani telekomunikacijski ormar te postojeće napajanje električnom energijom i klimatizacija. U tom slučaju uspostave kolokacije za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa na lokaciji na kojoj je već uspostavljena kolokacija za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji i/ili usluge međupovezivanja, operator korisnik je u cijelosti odgovoran za prekid usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji je nastupio uslijed ispada mrežnog napajanja opreme operatora korisnika.

o HAKOM, temeljem članka 61. stavka 3. točke 8. ZEK-a, određuje HT-u obvezu da mora osigurati kontakt osobu, koja će telefonski i/ili elektroničkom poštom osigurati operatoru korisniku razmjenu svih potrebnih informacija. HT je na ovaj način obavezan operatorima korisnicima omogućiti sljedeće:

- podnošenje i praćenje zahtjeva operatora korisnika za uslugom veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa (uspješno ostvareni zahtjevi, odbijanje zahtjeva);
- podnošenje zahtjeva operatora korisnika za popravak kvara, i praćenje statusa i stanja eskalacije popravka kvara operatora korisnika;
- pristup informacijama o statusu pružanja usluge kolokacije operatoru korisniku;
- pristup informacijama o fakturiranju usluge operatoru korisniku.

o HAKOM, u skladu s člankom 61. stavkom 4. ZEK-a, u pogledu naloženih obveza određuje HT-u i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razločnosti i pravodobnosti. Stoga, HAKOM određuje HT-u obvezu da osigura osnovnu razinu

ostvarivanja usluge – SLA (eng. *Service Level Agreements*), pri pružanju usluga koje su predmet Standardne ponude.

Postojećom Standardnom ponudom, HT-u je definiran SLA što, između ostalog, obuhvaća vrijeme odgovora na zahtjev, rokove realizacije usluga, maksimalno vrijeme otklona kvara/smetnji, raspoloživost usluge i naknade za nepoštivanje rokova.

S obzirom na količinu zahtjeva za uslugom veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, HAKOM smatra kako HT potrebne aktivnosti za realizaciju usluga može obaviti u kraćim rokovima od trenutno definiranih unutar Standardne ponude.

Stoga je HT, u slučaju ispunjenja odgovarajućih tehničkih uvjeta, obvezan poštivati sljedeće rokove realizacije usluga³⁰:

- u 95% slučajeva u roku od 21 dan od dana zaprimanja zahtjeva uspostaviti zatraženi vod brzina do i uključujući 2 Mbit/s bez obzira na tehnologiju, a za ostalih 5% slučajeva najkasnije u roku od 45 dana od dana zaprimanja zahtjeva;
- u roku od 45 dana od dana zaprimanja zahtjeva uspostaviti zatraženi vod brzina većih od 2 Mbit/s bez obzira na tehnologiju.

Nadalje, HAKOM smatra da je pored definiranih rokova vezano uz realizaciju usluge potrebno HT-u odrediti i obvezu plaćanja naknada u slučaju nepoštivanja rokova. Naime, HT bi odugovlačenjem pri ispunjavanju svojih obveza mogao ograničiti ulazak novih operatora na tržište te utjecati na poslovanje postojećih operatora s obzirom da su isti u svom poslovanju pretežno ovisni o ponašanju HT-a. Tako bi u slučaju kašnjenja pri ispunjavanju obveza trpjeli krajnji korisnici operatora korisnika, a koji bi izgubili povjerenje u operatora korisnika i/ili kvalitetu njegovih usluga - na njegovu štetu i na korist HT-a. Ometanje operatora na način da se obveze ne izvode u razumnom roku moglo bi se očitovati u predugim rokovima rješavanja zahtjeva ili osiguravanja usluga kolokacije te odugovlačenjem postupka otklanjanja kvarova. Stoga HAKOM smatra opravdanim odrediti HT-u obveze plaćanja naknada za kašnjenje kako bi se osiguralo izvršavanje obveza u zadanim rokovima te spriječilo moguće ponašanje HT-a opisano u poglavlju 7.2. ovog dokumenta.

HAKOM je u ovom dokumentu odredio određene rokove vezano uz pružanje usluga koje su predmet ovog mjerodavnog tržišta. Međutim, potrebno je naglasiti da se navedeni rokovi mogu izmijeniti temeljem članka 58. stavka 3. ZEK-a, u postupku izmjene Standardne ponude ukoliko se utvrdi da je isto potrebno radi promicanja tržišnog natjecanja, odnosno sprječavanja narušavanja ili ograničavanja tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, i to bez izmjene analize ovog mjerodavnog tržišta.

Nadalje, s obzirom da pojedini korisnici javne nabave traže visoku godišnju raspoloživost iznajmljenih vodova, HAKOM smatra potrebnim izmijeniti postojeću godišnju raspoloživost za vodove sa zajamčenim kapacitetom s 99% na 99,6%³¹.

³⁰ Navedeno ne isključuje rok definiran odlukom HAKOM-a iz srpnja 2014. gdje je definirano da se zahtjevi odabranog isporučitelja usluge iz provedenog postupka javne nabave izvršavaju s višim prioritetom te da zahtjevi odabranog isporučitelja usluge iz provedenog postupka javne nabave moraju biti realizirani u roku od najviše 30 dana od zaprimanja zahtjeva kako bi se operatori korisnici mogli natjecati s HT-om u postupcima javnog nadmetanja.

Nadalje, kako bi se mogla nadzirati primjena nametnute osnovne razine SLA, HAKOM određuje HT-u obvezu objavljivanja (indikatora) pokazatelja učinkovitosti, a što je detaljno razrađeno u dijelu obveze transparentnosti.

Isto tako, HAKOM određuje HT-u obvezu da pregovara u dobroj vjeri i ispunjava razumne zahtjeve operatora za višom razinom SLA te da, u skladu s obvezom nediskriminacije, obavijesti HAKOM o svim boljim uvjetima SLA koje pruža drugim operatorima na temelju komercijalnih dogovora ili za vlastite potrebe (svog maloprodajnog dijela ili svojih povezanih društava). Naime, na taj način HAKOM želi utvrditi osigurava li HT istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge, odnosno pruža li HT, u slučaju boljih uvjeta SLA, jednom operatoru za određenu cijenu takvu razinu SLA, kakvu pruža drugom operatoru za tu istu cijenu. Ukoliko se operatori korisnici obrate HAKOM-u da ne mogu dogovoriti s HT-om dodatni SLA u odnosu na trenutno propisan Standardnom ponudom, HAKOM može u zasebnom postupku proširiti postojeće SLA uvjete u skladu s potrebama tržišta i obvezom nediskriminacije.

Nadalje, sukladno mjerodavnoj direktivi Europske unije o pristupu, HT je obvezan omogućiti učinkovitu i odgovarajuću migraciju između različitih operatora ili između različitih veleprodajnih usluga u okviru Standardne ponude (kao npr. migracija između tradicionalnih digitalnih vodova i Ethernet vodova, odnosno xWDM vodova ili migracija u smislu povećanja prijenosnog kapaciteta).

Procedure migracije trebaju biti sastavni dio Standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove. Procedure migracije trebaju minimalno sadržavati sljedeće uvjete:

- vrijeme potrebno za provođenje migracije korisnika s pripadajućim maksimalnim volumenom izvršenih zahtjeva;
- vrijeme u kojem će korisnici biti bez usluge koje ne smije biti dulje od 3 sata (s obzirom da je migracijski proces pokrenut od strane operatora i da je isti u potpunosti neprimjetan krajnjem korisniku – navedeni prekid usluge mora biti sveden na minimum) te
- SLA uvjete.

Naknada za migraciju mora biti razumna i troškovno usmjerena te ne smije učiniti neisplativim preuzimanje postojećih korisnika HT-a ili drugih operatora koji navedenom korisniku pružaju uslugu putem veleprodajne usluge HT-a te mora omogućiti penjanje po ljestvici ulaganja.

HAKOM smatra da regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, bez određivanja drugih regulatornih obveza, ne može riješiti prepreke razvoju tržišnog natjecanja prepoznate u poglavljima 7.2. i 7.3. ovog dokumenta. Stoga HAKOM smatra da je navedenu obvezu potrebno dopuniti i drugim obvezama s ciljem djelovanja na sve postojeće i potencijalne probleme na tržištu.

³¹ Navedenu prosječnu godišnju raspoloživost HT jamči korisnicima Lambda usluge.

8.2 Obveza nediskriminacije

HAKOM smatra da određivanje obveze pristupa veleprodajnom zaključnom segmentu iznajmljenih vodova, nije dovoljna mjera, s obzirom da HT može, unatoč tim obvezama, određenim ponašanjem diskriminirati ostale operatore (poglavlja 7.2. i 7.3.), odnosno sebi i svojim povezanim društvima omogućiti bolje uvjete poslovanja (tehničke uvjete, rokove, cijene, pristup informacijama i slično), čime bi mogao ugroziti djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. Sukladno navedenom, regulatorna obveza nediskriminacije nadopunjuje obvezu pristupa kako bi se onemogućio HT da pruža veleprodajne usluge pod diskriminirajućim uvjetima, a s ciljem omogućavanja djelotvornog tržišnog natjecanja.

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima obvezu nediskriminacije u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom. Predmet ovog dokumenta je tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, temeljem čega HAKOM određuje HT-u navedenu obvezu u vezi s pristupom. Operator, kojemu je određena obveza nediskriminacije, prema članku 59. stavku 2. ZEK-a, 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 usluge ili za potrebe svojih povezanih društava.

Određivanjem regulatorne obveze nediskriminacije HT-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, HAKOM nastoji ukloniti prepoznate prepreke razvoju tržišnog natjecanja, kao i prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu. Navedenom regulatornom obvezom rješavaju se prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se tiču diskriminacije na cjenovnoj osnovi i diskriminacije koja nije na cjenovnoj osnovi, a koje će dodatno biti riješene i određivanjem regulatorne obveze transparentnosti.

Slijedom svega navedenog, HAKOM HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu koje je predmet ovog dokumenta, određuje regulatornu obvezu nediskriminacije temeljem koje je HT obavezan:

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

HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u obvezu nediskriminacije kako bi se osiguralo da svi operatori imaju pravo na jednake uvjete veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda jednake cijene, te na usluge i informacije iste kvalitete kao što ih HT omogućuje svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Pri tome usluge i informacije moraju biti predane u jednakim rokovima i s istom razinom kvalitete kao što ih HT pruža svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Stoga, prilikom pružanja veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda ne smije doći do nerazumnih kašnjenja te neopravdanih ugovornih uvjeta i rokova.

o Nadalje, HAKOM određuje HT-u obvezu da pruža informacije o planiranim promjenama u mreži koje obuhvaćaju gašenje postojeće tehnologije, gašenje pristupnih točaka te promjene veleprodajnih proizvoda, kako bi operatori korisnici Standardne ponude bili u mogućnosti pravovremeno reagirati i prilagoditi se nastalim promjenama, a time i pravovremeno reagirati na maloprodajnoj razini. Stoga, HAKOM određuje HT-u obvezu da mora obavještavati operatore o planiranim promjenama u mreži na način da najmanje 18 mjeseci prije navedenih promjena mora u Standardnoj ponudi, u suradnji s HAKOM-om i operatorima korisnicima, definirati uvjete koji proizlaze iz tih promjena, osim u slučaju gašenja pristupnih točaka kada navedeni rok treba iznositi 36 mjeseci. Razlika u navedenim rokovima se temelji na tome da operator korisnik u slučaju promjene tehnologije može na istoj pristupnoj točki koristiti drugu tehnologiju, dok u slučaju gašenja pristupne točke ima troškove premještanja kolokacije.

o Isto tako, HT mora prije uvođenja nove usluge na maloprodajnoj razini, čija djelotvorna tehnička replikacija nije moguća na temelju postojećih veleprodajnih usluga, ponuditi pripadajuće veleprodajne uvjete ostalim operatorima kako je definirano u obvezi pristupa. Određivanjem navedene obveze u okviru obveze nediskriminacije omogućuje se ostalim operatorima pravovremena reakcija na maloprodajnoj razini.

o HAKOM smatra da je potrebno osigurati da HT može gasiti staru tehnologiju ili platformu 18 mjeseci nakon što su u Standardnoj ponudi definirani uvjeti pod kojima će se omogućiti migracija, a kako bi se ostavilo dovoljno vremena za prilagodbu operatora.

o Nadalje, HT je obavezan dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju Standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove u roku od 15 dana od dana sklapanja istih. Naime, potrebno je da HT dostavi HAKOM-u navedene ugovore kako bi HAKOM bio u mogućnosti provjeriti poštuje li isti obvezu nediskriminacije. U slučaju nepoštivanja prethodno spomenute obveze, a na temelju obveze dostave ugovora, HAKOM bi mogao pravovremeno reagirati.

HAKOM smatra da je regulatorna obveza nediskriminacije neophodna kako bi se na tržištu spriječila sva moguća diskriminacijska ponašanja HT-a koja su vezana uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi, kao i diskriminaciju koja nije na osnovama vezanim uz cijene, 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 svim novim operatorima, a što je u cilju povećanja konkurencije na maloprodajnom tržištu. Ova regulatorna obveza omogućuje svakom operatoru na tržištu jednake informacije, rokove, uvjete, kvalitetu i cijene usluge kao što ih imaju i povezana društva i maloprodajni dio HT-a koji nudi predmetnu uslugu.

8.3 Obveza transparentnosti

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima 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, HAKOM može zatražiti od operatora, kojem 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 posebno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga.

Uzevši u obzir prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su detaljno objašnjenje u poglavljima 7.2. i 7.3. ovog dokumenta, HAKOM određuje HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, obvezu transparentnosti u vezi s pristupom.

HAKOM je odredio HT-u obvezu transparentnosti s obzirom da smatra da će navedena obveza riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 7.2. i 7.3. ovog dokumenta i sve slične prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu. Navedena regulatorna obveza je i dodatna obveza u smjeru rješavanja svih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i diskriminaciju koja nije na cjenovnoj osnovi budući da je moguće utvrditi sve oblike diskriminacijskog ponašanja samo kada su transparentno objavljeni uvjeti pod kojima operator sa značajnom tržišnom snagom (kojem je određena regulatorna obveza transparentnosti) nudi predmetnu veleprodajnu uslugu. Stoga, samo uz transparentno objavljene uvjete operatori mogu utvrditi jesu li diskriminirani rokovima, uvjetima ili cijenama prilikom pružanja predmetne usluge.

Isto tako, iako je u poglavlju 8.1. ovog dokumenta HT-u određena regulatorna obveza pristupa, ista se ne bi mogla kvalitetno provoditi ukoliko se ne bi definiralo da HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom kojem je određena regulatorna obveza pristupa, objavi sve uvjete vezano uz pružanje veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda. Sukladno navedenom, regulatorna obveza transparentnosti određena je HT-u kao dopunska obveza uz obvezu pristupa, odnosno određivanjem ove regulatorne obveze, kao i obveze nediskriminacije, osigurat će se kvalitetno provođenje regulatorne obveze pristupa.

Svrha navedene obveze je da svi operatori na mjerodavnom tržištu imaju mogućnost uvida u uvjete korištenja veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda. Obveza transparentnosti se u potpunosti nadopunjuje s obvezom nediskriminacije te je

nužna iz razloga što su veleprodajna usluga iznajmljenog voda te usluga dijela iznajmljenog voda tehnički zahtjevne usluge. Stoga je provođenje obveze nediskriminacije moguće samo u slučaju transparentnog prikaza svih informacija i uvjeta potrebnih za pružanje ove usluge.

Slijedom svega navedenog, HAKOM HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu koje je predmet ovog dokumenta, određuje regulatornu obvezu transparentnosti i to kako slijedi:

- HT mora nadopuniti postojeću Standardnu ponudu za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove, na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge, obvezama koje su mu određene ovom odlukom;
- Standardna ponuda mora biti posebno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga;
- Standardna ponuda ostaje nepromijenjena u svim onim dijelovima koji nisu promijenjeni ovom odlukom;
- Standardna ponuda mora sadržavati uvjete korištenja zajedničkog prostora (kolokacija) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge;
- HT je obvezan izmijenjenu Standardnu ponudu objaviti najkasnije u roku od 60 dana od dana stupanja na snagu ove odluke te istu početi primjenjivati u roku od 90 dana od dana stupanja na snagu ove odluke³²;
- HT mora HAKOM-u dostavljati detaljna izvješća sa svim relevantnim glavnim pokazateljima učinkovitosti (eng. *Key performance indicators* - KPI) i to na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a;
- HT mora omogućiti operatorima korisnicima Standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove informacije o glavnim pokazateljima učinkovitosti vezanim za njihove aktivnosti.

U nastavku su ove odredbe detaljnije razrađene.

o HAKOM smatra da, s obzirom na tehničku složenost veleprodajne usluge iznajmljenih vodova te usluge dijela iznajmljenih vodova, pristup potrebnim informacijama sam po sebi ne bi bio dovoljan, pa je potrebno HT-u odrediti obvezu objave standardne ponude na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove koji nisu nužni za pružanje određene usluge. U standardnoj ponudi moraju biti opisane usluge koje HT nudi u vezi s uslugom iznajmljenih vodova i uslugom dijela iznajmljenih vodova, te ista mora biti posebno raščlanjena u skladu s tržišnim potrebama te s njima povezanim uvjetima, uključujući cijene, razumno određene rokove i naknade u slučaju kašnjenja, sve u skladu s obvezama određenim odlukom iz članka 56. stavka 2. ZEK-a.

S obzirom da Standardna ponuda treba sadržavati sve vrste iznajmljenih vodova koji su sastavni dio tržišta, sastavni dio ove Standardne ponude su i vodovi za međupovezivanje i pristupni vodovi u okviru usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa.

Standardna ponuda mora osobito sadržavati cijene, kao i rokove i naknade za nepoštivanje rokova uspostave usluga, kako bi se osiguralo pošteno, razumno i pravovremeno

³² Točan datum bit će naveden u konačnoj odluci

ispunjavanje obveza. Objava standardne ponude omogućava brže sklapanje ugovora, sprječava diskriminaciju te može spriječiti sporove koji bi mogli proizaći u slučaju nepostojanja standardne ponude.

Osnovni sadržaj standardne ponude, razina detaljnosti podataka i način objave standardne ponude propisan je Pravilnikom o standardnim ponudama³³.

o Nadalje, s ciljem harmoniziranja standardnih ponuda koje su obvezni objaviti operatori koji na mjerodavnim tržištima imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom u dijelovima koji su usporedivi te kako bi se omogućili transparentni uvjeti poslovanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i operatora korisnika Standardne ponude odnosno kako bi se onemogućilo HT da iskorištava svoj položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom, a sve u svrhu sprječavanja narušavanja i ograničavanja tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, HT je obvezan u Standardnu ponudu (uključujući i dio u kojem će se definirati uvjeti korištenja zajedničkog prostora (kolokacija)), ugraditi sljedeće:

- Jedan od instrumenata osiguranja plaćanja koje će HT utvrditi unutar Standardne ponude mora biti javnobilježnički solemnizirana (potvrđena) bjanko zadužnica;
- Ukoliko operator u razdoblju od jedne godine od dana sklapanja ugovora o korištenju iznajmljenih vodova, u roku dospijeca, podmiruje svoje obveze, nakon jedne godine nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja;
- Naknade po osnovi nepravovremene (prijevremene ili zakašnjele) realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, koje je HT obvezan isplaćivati operatoru korisniku, potrebno je obračunavati na mjesečnoj osnovi;
- HT će, na temelju zahtjeva operatora korisnika, koji sadrži specifikaciju potraživanja naknada po osnovi nepravovremene realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, a koji je HT zaprimio najkasnije posljednji dan u tekućem mjesecu za nepravovremenu (prijevremenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara u prethodnom obračunskom razdoblju (uključujući/kašnjenja koja prelaze iz jednog kalendarskog mjeseca (obračunskog razdoblja) u drugi), operatoru korisniku isplatiti utvrđenu naknadu u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva operatora korisnika;
- Specifikacija koju operator korisnik dostavlja uz zahtjev za isplatu naknade za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara mora osobito sadržavati: ID usluge te po istom: datum podnošenja i datum odbijanja/realizacije zahtjeva, odnosno datum prijave i datum otklona kvara, broj dana kašnjenja, osnovicu prema kojoj se računa potraživanje po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara, iznos potraživanja po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara za konkretan ID usluge;
- Ukoliko HT i operator korisnik nisu suglasni oko ukupnog iznosa naknade koju je HT obvezan isplatiti operatoru korisniku po osnovi nepravovremene realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, isti će utvrditi nesporni iznos koji je HT obvezan isplatiti u roku od 30 dana od dana utvrđenja nespornog iznosa;
- U pogledu spornog dijela operatori mogu pokrenuti spor pred HAKOM-om;

³³ NN 37/09

- Rok dospijeća plaćanja računa je 60 dana od dana zaprimanja računa. Prigovori na račune podnose se u pisanom obliku unutar roka dospijeća računa. Ukoliko operator korisnik ne ospori račun unutar njegova roka dospijeća, smatra se da je prihvatio račun;
- HT će primijeniti postupak naplate potraživanja iz dostavljenih instrumenata osiguranja plaćanja tek ukoliko operator ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja u roku od 30 dana od dana dospijeća. Prilikom aktivacije instrumenata osiguranja plaćanja HT može naplatiti samo dospjela i neosporena dugovanja za koja je protekao rok od 30 dana od dana dospijeća; dakle ne i ona za koja je nastupilo samo dospijeće. Isto tako, prilikom namirenja, HT je obvezan najprije zatvoriti obveze s najstarijim dospijećem;
- Ukoliko se HT ne može naplatiti iz instrumenta osiguranja plaćanja, HT može operatoru koji ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja privremeno obustaviti pružanje usluge;
- Ukoliko se radi o dugovanju operatora koji nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja, HT može istome privremeno obustaviti pružanje usluge po isteku roka od 30 dana od dospijeća;
- U slučajevima kada je HT predao na naplatu instrumente osiguranja plaćanja operator je obvezan dostaviti novi odgovarajući instrument osiguranja plaćanja odmah, a najkasnije u roku 15 dana od trenutka kada je HT predao instrument osiguranja plaćanja na naplatu.

Nadalje, u slučaju kada je u odnosu na operatora korisnika otvoren postupak predstečajne nagodbe u pogledu plaćanja dospjelih i nespornih dugovanja na odgovarajući način primjenjuju se odredbe zakona kojim je uređen postupak predstečajne nagodbe³⁴. U vezi s tim, HT ne smije operatoru korisniku koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe obustaviti pružanje postojećih usluga, kao ni odbiti zahtjev za novom veleprodajnom uslugom iznajmljenog voda. U slučajevima kada je operator korisnik koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe podnio zahtjev za novim uslugama primjenjivat će se odredbe Standardne ponude, uključujući i odredbe koje se odnose na isplatu naknada za nepravovremenu realizaciju, odnosno otklon kvara usluga od strane HT-a.

o Standardna ponuda mora sadržavati uvjete 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. Svi uvjeti, rokovi i cijene vezani uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), trebaju biti isti uvjetima, rokovima i cijenama pružanja iste usluge definirane analizom tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji i analizom tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, u dijelovima gdje su usporedivi, te svim sljedećim izmjenama navedenih analiza. Naime, po mišljenju HAKOM-a uvjeti korištenja zajedničkog prostora (kolokacije) trebaju biti isti neovisno o usluzi za koju se usluga zajedničkog prostora (kolokacije) koristi.

³⁴ U toku provođenja predmetne analize u postupku je promjena zakonodavnog okvira kojim je uređen postupak predstečajne nagodbe.

o U okviru obveze transparentnosti, HAKOM određuje HT-u obvezu praćenja relevantnih pokazatelja učinkovitosti i dostavu detaljnih izvješća sa svim relevantnim pokazateljima učinkovitosti na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a.

Također, HAKOM i dalje mora imati pristup sustavu/bazi podataka koji se koristi za računanje i pohranu glavnih pokazatelja učinkovitosti – KPI vrijednosti. Na taj način HAKOM može pratiti pokazatelje učinkovitosti kako bi bio u mogućnosti spriječiti bilo kakvo diskriminirajuće ponašanje prema operatorima korisnicima.

Izvješće o KPI vrijednostima osobito mora sadržavati sljedeće:

1. broj zaprimljenih zahtjeva po operatoru, po prijenosnim brzinama, po pristupnim tehnologijama koje su predmet regulacije,
2. broj odbijenih zahtjeva po operatoru po razlozima odbijanja,
3. broj realiziranih zahtjeva (priključenih iznajmljenih vodova) unutar određenog roka po operatoru,
4. prosječno vrijeme uspostave usluge po operatoru po tehnologiji,
5. broj prijavljenih kvarova (smetnji) po operatoru po tehnologiji,
6. prosječno vrijeme otklona kvara po operatorima po tehnologiji,
7. broj otklonjenih kvarova unutar definiranog vremena po tehnologiji (eng. *basic SLA*),
8. raspoloživost korištenih vodova po tehnologiji, te
9. KPI vezano uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije).

Što se tiče pokazatelja učinkovitosti vezanih uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), HT je obavezan pratiti iste pokazatelje učinkovitosti koji su definirani analizom tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji, kao i svim izmjenama navedene analize.

Rezultati glavnih pokazatelja učinkovitosti moraju biti iskazani na tromjesečnoj razini na sljedeći način:

- po operatoru korisniku,
- prosječno za sve operatore korisnike i
- zasebno za maloprodajni dio HT-a.

HT nije obavezan pokazatelj pod brojem 9. dostavljati za svoj maloprodajni dio.

HAKOM može naknadno zatražiti od HT-a praćenje i izvještavanje i za neke druge KPI vrijednosti ovisno o potrebama HAKOM-a i zahtjevima tržišta.

HT je operatorima korisnicima, objavom na internetskim stranicama, obavezan pružati:

- pristup KPI podacima vezanim za njihove aktivnosti;
- rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti prosječno za sve operatore korisnike, zasebno za maloprodajni dio HT-a i zasebno za povezana društva na tromjesečnoj razini.

HT je obavezan operatorima korisnicima objaviti rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti prosječno za sve operatore korisnike, zasebno za maloprodajni dio HT-a i zasebno za povezana društva počevši s rezultatima za zadnje tromjesečje 2015.

Rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti za pojedino tromjesečje HT treba učiniti dostupnim HAKOM-u i operatorima 30 dana nakon proteka tog tromjesečja. Zbog velike količine ovih podataka, HAKOM smatra opravdanim obvezati HT da iste pruža putem web portala kako se B2B sustav komunikacije ne bi nepotrebno opterećivao.

Također, Standardna ponuda za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove mora sadržavati procedure procesa migracije između različitih operatora koji koriste istu veleprodajnu uslugu ili između različitih veleprodajnih usluga (kako je utvrđeno u okviru obveze pristupa), i to na način da se ne ugrožava kontinuiranost poslovanja operatora korisnika.

S obzirom da se duljina voda određuje kao zbroj zračnih udaljenosti između transmisijskih čvorova, HT je i dalje obvezan omogućiti operatorima na zahtjev, elektroničkim putem, informaciju o zračnoj udaljenosti između početne i krajnje točke. Isto tako, HT je obvezan dati HAKOM-u uvid u IT sustav iz kojeg je moguće točno utvrditi duljinu voda.

HAKOM može, ako ocijeni potrebnim, jedanput godišnje provesti postupak izmjene standardne ponude 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 standardne ponude iznimno se može provesti i više puta tijekom godine. U slučaju da operator sa značajnom tržišnom snagom ili neki drugi operator želi pokrenuti postupak izmjene Standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove, obvezan je o tome obavijestiti HAKOM koji će, u slučaju da zahtjev operatora smatra opravdanim, prema članku 58. stavku 3. ZEK-a pokrenuti postupak izmjene standardne ponude.

HAKOM smatra da se objavom standardne ponude uklanjanju zapreke ulasku na tržište definirane poglavljima 7.2. i 7.3. ovog dokumenta te se potiče ulazak novih operatora. Stoga je HAKOM mišljenja da je navedena obveza primjerena i razmjerna, s obzirom da bi HT, u odsustvu regulacije, mogao netransparentnim uvjetima i cijenama drugim operatorima nuditi različite uvjete i cijene od onih koje pruža svom maloprodajnom dijelu i svojim povezanim društvima. Dakle, objava standardne ponude je nužna obveza jer omogućuje transparentno djelovanje HT-a, a istovremeno dopunjuje obvezu nediskriminacije.

Također, određivanjem svih ostalih obveza u okviru obveze transparentnosti, nadopunjuje se obveza nediskriminacije te se uklanjaju sve potencijalne prepreke definirane u poglavljima 7.2. i 7.3. ovog dokumenta i slične koje nisu izravno definirane.

8.4 Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva

HAKOM 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.

HAKOM 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 HAKOM 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.

Kako bi se spriječila prepreka razvoju tržišnog natjecanja definirana u poglavlju 7.3. ovog dokumenta gdje je navedeno da HT može, u odsustvu regulacije, unakrsno subvencionirati usluge na način da postavi cijenu usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa za druge operatore iznad troška i u isto vrijeme cijenu usluge na pripadajućem maloprodajnom tržištu ispod troška te time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM određuje HT-u:

- regulatornu obvezu nadzora cijena, uključujući i obvezu troškovne usmjerenosti cijena i
- regulatornu obvezu vođenja troškovnog računovodstva.

HAKOM smatra da bi se gore navedenim regulatornim obvezama djelomično riješile prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 7.3. ovog dokumenta, a koje bi se dodatno mogle riješiti i obvezama nediskriminacije i računovodstvenog razdvajanja koje su HT-u određene.

HAKOM je u dokumentu „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“³⁵ definirao metodologiju troškovnog računovodstva koju HT treba koristiti za izračun troškovno usmjerenih cijena svojih usluga, među ostalima i veleprodajnih iznajmljenih vodova. Isto tako, HAKOM može primijeniti metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodologiji koju primjenjuje operator te je u skladu s time, HAKOM u veljači 2012. donio odluku³⁶ o metodologiji izrade i primjene troškovnih modela za nepokretnu i pokretnu mrežu i univerzalnu uslugu. Rezultat troškovnih modela³⁷ za nepokretnu mrežu, jest izračun jediničnih troškova reguliranih usluga. Prema takvom troškovno usmjerenom izračunu cijena, operator sa značajnom tržišnom snagom trebao bi moći ostvariti povrat učinkovitih troškova pružanja usluga, pri čemu će tako određene cijene poticati daljnja ulaganja u izgradnju u modernizaciju mreže. Tri su glavna cilja HAKOM-a kod uvođenja troškovno-usmjerenog određivanja cijena:

- promicanje učinkovitosti,
- promicanje održivog tržišnog natjecanja te
- osiguravanje najvećih koristi za korisnike.

Na temelju rezultata BU-LRAIC+ modela, HAKOM je odlukom od 3. srpnja 2014., u zasebnom postupku³⁸, odredio naknade koje je HT obvezan ugraditi unutar Standardne ponude.

HAKOM može izmijeniti cijene usluga temeljem članka 62. stavka 4. ZEK-a, u kojem slučaju će HT biti obvezan izmijenjene cijene ugraditi u Standardnu ponudu. Kako bi HAKOM mogao izračunati cijene za buduća razdoblja, potrebno je ažurirati izrađeni BU-LRAIC+ model za što je HT obvezan dostaviti potrebne podatke, a što je zatraženo u zasebnom postupku.³⁹

Nadalje, prema odredbama ove analize HT je obvezan pružati i Ethernet vodove koji se pružaju uz tzv. „best effort“ klasu prijenosa. Stoga je HAKOM u nastavku odredio izračun naknada za takve Ethernet vodove. Prethodnom analizom mjerodavnog tržišta HT-u bila u prvoj fazi određena obveza primjene metode maloprodajna cijena minus (eng. *retail-minus*) za Ethernet vodove. HT je cijene za Ethernet vodove s garantiranom kvalitetom u Standardnoj ponudi izračunao na način da je maloprodajne cijene *best effort* Ethernet vodova⁴⁰ uvećao za 45% što je odgovaralo cijeni Ethernet vodova s dodatnom kvalitetom, odnosno dodatnom uslugom *Premium klase Voice*, te je na tako dobivene cijene primijenio *retail-minus*. Stoga HAKOM smatra da do završetka izrade ažuriranog BU-LRAIC+ modela, naknade za *best effort* Ethernet vodove trebaju biti određene na način da se naknade za uporabu za Ethernet vodove određene odlukom od 3. srpnja 2014. pomnože koeficijentom od 0,6897.

Nadalje, HAKOM zadržava način obračuna prema kilometraži kako je određeno prethodnom analizom tržišta, odnosno da se mjesečna naknada za uporabu iznajmljenih vodova definira ovisno o pripadajućem razredu duljine iznajmljenog elektroničkog komunikacijskog voda. Isti način obračuna se treba primijeniti i na *best effort* Ethernet vodove.

³⁵ koji je sastavni dio odluke od 11. prosinca 2013., KLASA: UP/I-344-01/13-05/33; URBROJ: 376-11/13-2

³⁶ KLASA: UP/I-344-01/11-09/08, URBROJ: 376-11-12-13

³⁷ utvrđeni odlukom HAKOM-a od 28. lipnja 2013., KLASA: UP/I-344-01/11-09/08; URBROJ: 376-11-13-65

³⁸ KLASA: UP/I-344-01/13-05/43; URBROJ: 376-11-14-12

³⁹ HAKOM planira do kraja 2015. ažurirati troškovni model

⁴⁰ HT ne pruža Ethernet vodove s garantiranom kvalitetom

8.5 Obveza računovodstvenog razdvajanja

HAKOM 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.

HAKOM 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 nepravедno međusobno subvencioniranje.

Način i postupak vođenja razdvojenog računovodstva mogu se pobliže utvrditi odlukom HAKOM-a iz članka 56. ZEK-a.

U svrhu provjere ispunjavanja obveza transparentnosti i nediskriminacije HAKOM može zatražiti uvid u računovodstvene podatke, uključujući podatke o prihodima ostvarenim na tržištu, koje može objaviti ako bi objava tih podataka pridonijela slobodnom tržišnom natjecanju, vodeći pritom računa o zaštiti tajnosti podataka u skladu s člankom 15. ZEK-a. Strukturnim odvajanjem i zasebnim obračunavanjem troškova elektroničkih komunikacijskih usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom postiže se ispunjenje zakonske obveze u svrhu sprječavanja subvencioniranja jedne od drugih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnim tržištima na kojima su operatori određeni 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.

S obzirom da je provedenom analizom 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, HAKOM određuje HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa.

HAKOM smatra da će se regulatornom obvezom računovodstvenog razdvajanja riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 7.3. ovog dokumenta i sve prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi izazvati iste ili slične posljedice na tržištu. Isto tako, HAKOM smatra da će se direktno riješiti problem unakrsnog subvencioniranja i to u kombinaciji s već određenim obvezama nediskriminacije i transparentnosti.

Vijeće HAKOM-a je 11. prosinca 2013. donijelo odluku⁴¹ kojom je HT-u naložilo način provedbe računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva, i to na način i u rokovima koji su određeni dokumentom „Naputci za računovodstveno razdvajanje i troškovno računovodstvo“. Naime, navedenim dokumentom su definirani način i rokovi provedbe računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva, koje HT treba provesti u praksi, a kako bi se provela regulatorna obveza računovodstvenog razdvajanja sukladno odredbama ZEK-a.

⁴¹ KLASA: UP/I-344-01/13-05/33; URBROJ: 376-11/13-2

Ovom regulatornom obvezom se određuje HT-u, a kao potvrda provođenja obveza transparentnosti i nediskriminacije u vezi sa cijenama usluga koje su definirane na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka posebno za tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji⁴², odvojeno od računovodstvenih podataka za ostale djelatnosti HT-a, a čime će se omogućiti transparentnost svih veleprodajnih cijena po kojima HT svoje usluge pruža ostalim operatorima, kao i transfernih naknada po kojima HT svoje usluge pruža svome maloprodajnom dijelu i povezanim društvima.

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

Kako je gore i navedeno, HAKOM HT-u određuje 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 vrlo važno imati kontrolu nad transfernim naknadama koje nudi svome maloprodajnom dijelu, a kako ne bi unakrsnim subvencioniranjem prenio značajnu tržišnu snagu s tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji 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 da operator ne vrši unakrsno subvencioniranje i time vertikalno prenosi značajnu tržišnu snagu.

Obveze koje HAKOM određuje operatoru sa značajnom tržišnom snagom moraju biti razmjerne koristima od ispunjenja određenih mu obveza. Iako postavljanje ove regulatorne obveze iziskuje dodatne troškove HT-a, HAKOM smatra da je 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), puno veća od troškova koji se tom obvezom nameću. Predmetnom regulatornom obvezom se samo provjerava usklađenost HT-a s ostalim regulatornim obvezama određenim ovim dokumentom.

⁴² U Naputcima za računovodstveno razdvajanje i troškovno računovodstvo naziv tržišta je zaključni segmenti iznajmljenih vodova bez obzira na korištenu tehnologiju za pružanje iznajmljenog ili zakupljenog kapaciteta.

8.6 Ostale regulatorne obveze koje bi HAKOM, na temelju ZEK-a, mogao propisati na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji

Isto tako, HAKOM je u poglavlju 7.2. ovog dokumenta naveo prepreku koja se odnosi na neopravdano korištenje informacija o konkurentima. Naime, za navedenu prepreku HAKOM 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 4. ZEK-a koji jasno propisuje da operatori, koji su od drugih operatora pribavili podatke prije, tijekom ili nakon postupka pregovaranja o pristupu, mogu te podatke upotrijebiti isključivo u svrhe za koje su dostavljeni⁴³.

⁴³ Članak 4. Direktive o pristupu

9 Privici

9.1 Prvitak 1

Tablica 1 Zaprimanje upitnika - po operatoru

Redni broj	Naziv i adresa operatora	Datum zaprimljenog upitnika
1.	3t. cable d.o.o., Veprinac, Tumpići 16, Ičići	2. lipnja 2014.
2.	AKTON d.o.o., Bani 75, Buzin, Zagreb	26. svibnja 2014.
3.	AMIS TELEKOM d.o.o., Bani 75, Zagreb	30. svibnja 2014.
4.	BT NET d.o.o., Dubravkin trg 5, Zagreb	30. travnja 2014.
5.	CROATEL d.o.o., Pantovčak 265, Zagreb	9. svibnja 2014.*
6.	ELEKTRO IMBER d.o.o., Nova cesta 184, Zagreb	30. svibnja 2014.**
7.	H1 TELEKOM d.d., Put Trščenice 10, Split	30. svibnja 2014.
8.	HRVATSKA ELEKTROPRIVREDA d.d., Ulica Grada Vukovara 37, Zagreb	13. lipnja 2014.
9.	HT d.d. Roberta Frangeša Mihanovića 9, Zagreb	30. svibnja 2014.
10.	HŽ INFRASTRUKTURA d.o.o., Mihanovićeve 12, Zagreb	28. travnja 2014.*
11.	IBM HRVATSKA d.o.o., Miramarska 23, Zagreb	28. travnja 2014.*
12.	INFO PROGRES d.o.o., Kamelija 47, Fažana	28. travnja 2014.
13.	INFRASTRUKTURA d.o.o., Koprivnička 17/c, Ludbreg	30. svibnja 2014.
14.	ISKON INTERNET d.d., Garićgradska 18, Zagreb	6. lipnja 2014.
15.	IT TEL d.o.o., Ulica grada Vukovara 269 D, Zagreb	Nije dostavio
16.	KRK SISTEMI d.o.o., Scarpina 5/III, Rijeka	13. svibnja 2014.
17.	Level 3 Komunikacijske Usluge d.o.o., Ilica 1, Zagreb	Nije dostavio
18.	METRONET d.o.o., Ulica grada Vukovara 269/d, Zagreb	29. svibnja 2014.
19.	METRONET TELEKOMUNIKACIJE d.d., Ulica grada Vukovara 269 d, Zagreb	29. svibnja 2014.
20.	ODAŠILJAČI I VEZE d.o.o., Ulica grada Vukovara 269D, Zagreb	3. lipnja 2014.
21.	OPTIKA KABEL TV d.o.o., Drage Švajcara 1, Zaprešić	3. lipnja 2014.
22.	OT - OPTIMA TELEKOM d.d., Bani 75/a, Buzin, Zagreb	30. svibnja 2014.
23.	PONDI d.o.o., Ostravska 8, Split	3. lipnja 2014.*
24.	SELEC d.o.o., Križanićeve 1, Zagreb	Nije dostavio
25.	SIOL d.o.o., Margaretska 3, Zagreb	23. svibnja 2014.*
26.	SOKOL d.o.o., H. V. Hrvatinića 11, Vinkovci	28. travnja 2014.**
27.	SurfMedia d.o.o., Nova cesta 184, Zagreb	Nije dostavio
28.	TELCOMPACT d.o.o., Šime Ljubića 55, Split	Nije dostavio
29.	TELE2 d.o.o., Ulica grada Vukovara 269 d, Zagreb	15. svibnja 2014.*
30.	TELUR d.o.o., Dubravkin trg 5, Zagreb	4. lipnja 2014.
31.	TERRAKOM d.o.o., Radnička cesta 48, Zagreb	30. svibnja 2014.
32.	UNIVERZALNE TELEKOMUNIKACIJE d.d., Slavonska avenija 19, Zagreb	3. lipnja 2014.
33.	VIPnet d.o.o., Vrtni put 1, Zagreb	30. svibnja 2014.
34.	VIPnet usluge d.o.o., Vrtni put 1, Zagreb	30. svibnja 2014.
35.	VOX MUNDI d.o.o., Vlahe Bukovca 20, Samobor	29. svibnja 2014.
36.	ZAGREBAČKI HOLDING d.o.o. PODRUŽNICA ZAGREBAČKI DIGITALNI GRAD, Avenija Dubrovnik 15, Zagreb	29. travnja 2014.*



37.	K3 KETER TELEKOM d.o.o., Bani 75, Zagreb	3. lipnja 2014.*
38.	PRO-PING d.o.o., Trg kralja Tomislava 14, Pitomača	2. lipnja 2014.*
39.	Pan Telekom d.o.o., Radnička cesta 80, Zagreb	Nije dostavio
40.	MULTIMEDIJA KC d.o.o., Križevačka ulica 31, Koprivnica	24. svibnja 2014.*
41.	MAGIC NET d.o.o., Koprivnička 17, Ludbreg	26. svibnja 2014.
42.	PODATKOVNI CENTAR KRIŽ d.o.o., Folnegovićeve 1C, Zagreb	28. svibnja 2014.
43.	ZoNet d.o.o, Zorkovac 10, Ozalj	9. lipnja 2014.*
44.	IT SOFT d.o.o., Čabdin bb, Jastrebarsko	28. svibnja 2014.
45.	POSLOVNE ZONE PETRINJA d.o.o., Ivana Gundulića 2, Petrinja	9. svibnja 2014.*
46.	CENTAR MREŽNIH TEHNOLOGIJA d.o.o., Stjepana Ladiše 13, Zagreb	2. lipnja 2014.*
47.	ALTUS INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE d.o.o., Selska cesta 93, Zagreb	26. svibnja 2014.
48.	ENTITAS d.o.o., Bana Josipa Jelačića 22, Čakovec	2. lipnja 2014. *
49.	SEDMI ODJEL d.o.o., Črešnjevci 68a, Zagreb	30. svibnja 2014.
50.	INTERSAT TELEKOMUNIKACIJE d.o.o., Hondlova 2, Zagreb	8. svibnja 2014. *
51.	Felikitas d.o.o., Bani 75, Zagreb	Nije dostavio
52.	TENELLUS d.o.o., Meštrovićevo šetalište 61, Split	Nije dostavio
53.	KING ICT d.o.o., Buzinski prilaz 10, Zagreb	Nije dostavio
54.	DATATIERS d.o.o., Creska 23, Rijeka	2. lipnja 2014.*
55.	2BTEL j.d.o.o., Karela Zahradnika 13, Zagreb	Nije dostavio
56.	BINA - ISTRAN d.d., Zrinščak 57, Lupoglav	28. svibnja 2014. **
57.	GOSPODARSKA ZONA KUKUZOVAC d.o.o., Dragašev prolaz 10, Sinj	Nije dostavio
58.	OMONIA d.o.o., Sisačka cesta 20/A, Zagreb	Nije dostavio
59.	AQUA PARK d.o.o., Partizanska 4/1, Poreč	26. svibnja 2014.*
60.	PONIKVE EKO OTOK KRK d. o. o., Vršanska 14, Krk	29. travnja 2014.
61.	GTS Hungary Kft., Ipartelep utca 13-15., Budaörs	Nije dostavio
62.	e - BARANJA, Udruga, Zagorska 49, Grabovac	8. svibnja 2014.*

*Operatori su naveli kako ne pružaju navedene usluge.

** Operatori pružaju uslugu koja se pruža putem svjetlovodne niti bez aktivne opreme (eng. *dark fibre*), a ista se ne smatra uslugom iznajmljenog voda.

11 Popis slika

Slika 1 Raspodjela usluge iznajmljenih vodova na maloprodajnoj razini prema prijenosnim tehnologijama	12
Slika 2 Veleprodajna usluga iznajmljenog voda	20
Slika 3 Usluga dijela iznajmljenog voda (PPC)	21
Slika 4 Tržišni udjel izražen u broju priključnih točaka iznajmljenih vodova u razdoblju od početka 2010. do kraja 2013.	25

12 Popis tablica

Tablica 1 Zaprimanje upitnika - po operatoru	57
--	----