

ANALIZA TRŽIŠTA
ZAVRŠAVANJA
(TERMINACIJE)
POZIVA U
ODREĐENU
POKRETNU
JAVNU
KOMUNIKACIJSKU
MREŽU

2013

Sadržaj

1 Sažeti pregled dokumenta	3
2 Uvod.....	5
2.1 Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije	5
2.2 Zakon o elektroničkim komunikacijama	6
2.3 Odnos prema drugim zakonima	8
2.4 Osvrt na trenutno važeću odluku o Analizi tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu	8
2.5 Kronološki slijed aktivnosti	10
3 Utvrđivanje mjerodavnog tržišta	12
4 Određivanje granica mjerodavnog tržišta	13
4.1 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga	13
4.1.1 Tržište pokretnih javnih komunikacijskih mreža u Republici Hrvatskoj	13
4.1.2 Zamjenjivost na strani potražnje - maloprodajna razina	20
4.1.3 Zamjenjivost na strani ponude i potražnje - veleprodajna razina	25
4.2 Dodatni čimbenik koji utječe na određivanje mjerodavnog tržišta u dimenziji usluga	26
4.2.1 Tehnološka neutralnost	26
4.3 Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji	27
4.4 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta	28
5 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.....	29
5.1 Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta	29
5.2 Tržišni udjeli operatora na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu	29
5.3 Nedostatak protutežne kupovne moći	32
5.4 Ekonomije razmjera	34
5.4.1 Odnos prometa unutar mreže i poziva prema drugim mrežama	34
5.5 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom	36
6 Prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu	37
6.1 Odbijanje dogovora /uskraćivanje međupovezivanja	38
6.2 Previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva	38
6.3 Prešutni sporazum(i) (eng. tacit collusion)	39
6.4 Diskriminacija na cjenovnoj osnovi	40
6.5 Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane s cijenama	41
6.5.1 Diskriminacija kakvoćom usluge	41

6.5.2	Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a i Vipnet-a za usluge međupovezivanja u pokretnoj mreži i Minimalnom ponudom međupovezivanja Tele2 d.o.o. za operatore ovlaštene za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u Republici Hrvatskoj	42
6.6	Nerazumni/neopravdani zahtjevi	42
6.7	Neopravdano korištenje informacija o konkurentima	43
6.8	Unakrsno subvencioniranje	43
6.9	Taktike odgađanja.....	44
7	Regulatorne obveze određene operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u	45
7.1	Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže	45
7.2	Obveza nediskriminacije	48
7.3	Obveza transparentnosti	49
7.4	Obveza nadzora cijena.....	52
7.5	Ostale regulatorne obveze koje je HAKOM na temelju ZEK-a mogao propisati na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu	58
8	Prilozi	59
8.1	Prilog A - mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja.....	59
8.2	Prilog B Komentari na utvrđivanje mjerodavnog tržišta i osvrt HAKOM-a na navedene komentare	59
8.3	Prilog C – komentari na analizu mjerodavnog tržišta i osvrt HAKOM-a na..... navedene komentare.....	59
8.4	Prilog D – komentari na regulatorne obveze koje je HAKOM nametnuo operatorima sa značajnom tržišnom snagom i osvrt HAKOM-a na navedene komentare.....	59

1 Sažeti pregled dokumenta

Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji operator ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize 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 podložnima prethodnoj (lat. ex ante) regulaciji i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge.¹

U srpnju 2009. godine, HAKOM je proveo postupak analize tržišta te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu. 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 T-Mobile, Vipnet i Tele2 operatorima sa značajnom tržišnom snagom te istima odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu“.

Sukladno članku 52. stavku 2. ZEK-a, s obzirom da je od trenutka donošenja odluka o završenim postupcima analize iz članka 52. stavka 1. 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 su 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.

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju te na temelju rezultata provedene analize odredio tri mjerodavna tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu i to kako slijedi:

¹ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002. godine

1. Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora HT d.d., neovisno o nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži iz koje je poziv predan;
2. Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Tele2 d.o.o., neovisno o nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži iz koje je poziv predan;
3. Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Vipnet d.o.o., neovisno o nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži iz koje je poziv predan.

Prethodno navedena mjerodavna tržišta uključuju uslugu završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama neovisno je li poziv završio na mobilnom uređaju koji podržava 2G ili 3G tehnologiju. Također, HAKOM je odredio da je, u zemljopisnoj dimenziji, mjerodavno tržište za uslugu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

HAKOM, nakon što je odredio mjerodavno tržište, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio tri operatora u pokretnim mrežama kao operatore sa značajnom tržišnom snagom:

1. Operator HT d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
2. Operator Tele2 d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
3. Operator Vipnet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Nakon što je odredio operatore sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenoj pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži i na pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje operator sa značajnom tržišnom snagom može prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu, odredio HT-u, Tele2 i Vipnet-u regulatorne obveze i to kako slijedi:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz objavu standardne ponude međupovezivanja;
- obveza nadzora cijena.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a HAKOM će zatražiti mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja. Mišljenje o načinu na koji je HAKOM odredio mjerodavno tržište i utvrdio operatore sa značajnom tržišnom snagom, nalaziti će se u poglavlju 8.1. „Prilog A“ ovog dokumenta i bit će dostupno nakon završetka postupka javne rasprave.

2 Uvod

2.1 Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

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

- Direktiva 2002/19/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. godine o pristupu i međusobnom povezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajućih dodatnih usluga („*Direktiva o pristupu*“);
- Direktiva 2002/20/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. godine o ovlaštenju na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga („*Direktiva o ovlaštenju*“);
- Direktiva 2002/21/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. godine o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Okvirna direktiva*“);
- Direktiva 2002/22/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. godine o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Direktiva o univerzalnoj usluzi*“);
- Direktiva 2002/58/EC Europskog parlamenta i Vijeća o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u elektroničkom komunikacijskom sektoru („*Direktiva o privatnosti u elektroničkim komunikacijama*“).

Namjera direktiva Europske komisije jest promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija u svim članicama Europske unije. Europska komisija je 2009. godine usvojila dvije direktive kojima se mijenja i dopunjuje regulatorni okvir iz 2002. godine na području elektroničkih mreža i komunikacijskih usluga te uredbu o osnivanju BEREC-a:

- Direktiva 2009/140/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009. godine o izmjenama i dopunama Direktive 2002/21/EZ o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, Direktive 2002/19/EZ o pristupu i međupovezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajuće opreme, te Direktive 2002/20/EZ o ovlaštenjima na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga;

- Direktiva 2009/136/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenog 2009. godine o izmjenama Direktive 2002/22/EC o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge i Direktive 2002/58/EC o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u elektroničkom komunikacijskom sektoru;
- Uredba 1211/2009 o osnivanju posebnog tijela europskih regulatora za elektroničke komunikacije i njegovog Ureda (BEREC) koja ima snagu zakona u državama članicama i neposredno je primjenjiva (proces implementacije u nacionalna zakonodavstva bio je određen do 25. svibnja 2011.) dok u odnosu na Republiku Hrvatsku smjernice su sastavni dio pravne stečevine Europske unije s kojom je potrebno uskladiti nacionalno zakonodavstvo, a uredba će biti neposredno primjenjiva primitkom u članstvo EU.

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila Preporuku (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji². Na temelju navedeno Preporuke o mjerodavnim tržištima, postoji 7 mjerodavnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije. Intencija Preporuke o mjerodavnim tržištima je promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija na način da isti proizvodi i usluge budu predmet analize tržišta u svim članicama Europske unije. Međutim, nacionalna regulatorna tijela članica su ovlaštena i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, a ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji, ali uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

2.2 Zakon o elektroničkim komunikacijama

U provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a³, HAKOM osobito vodi računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. godine o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge.

² OJ L 344/65; 28. prosinca 2007. godine

³ Zakon o elektroničkim komunikacijama NN 73/08, 90/11 i 133/12

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

Regulatorni okvir iz 2009. godine, 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 28. prosinca 2007. godine i sadrži 7 tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, HAKOM je u mogućnosti, bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila), prethodno regulirati samo tih 7 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 Republici Hrvatskoj 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 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 završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu** navedeno je u mjerodavnoj preporuci⁴ stoga je 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, između ostalih, osobito surađuje s AZTN-om⁵. AZTN je pravna osoba s javnim ovlastima koja samostalno i neovisno obavlja poslove u okviru djelokruga i nadležnosti određenih Zakonom o zaštiti tržišnog natjecanja⁶ i Zakonom o državnim potporama⁷ 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.

2.4 Osvrt na trenutno važeću odluku o Analizi tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Primjenom propisa iz ZEK-a, HAKOM je obvezan 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 srpnju 2009. godine, HAKOM je proveo postupak analize tržišta te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu. 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 T-Mobile, Vipnet i Tele2 operatorima sa značajnom tržišnom

⁴ Tržište br. 7

⁵ Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja

⁶ „Narodne novine“, broj 79/09

⁷ „Narodne novine“, broj 140/05

snagom te istima odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „*Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu*“⁸. HAKOM je svojim regulatornim aktivnostima, donošenjem niza odluka i rješenja u proteklom razdoblju, osigurao uvjete za daljnju liberalizaciju i regulaciju tržišta elektroničkih komunikacija. Stoga su aktivnosti u razdoblju nakon odluke u srpnju 2009. godine bile usmjerene na definiranje veleprodajnih uvjeta (standardne i minimalne ponude), koji se odnose na pružanje usluge završavanja poziva i izmjene istih u skladu s interesima tržišta i daljnjim razvojem tržišnog natjecanja, kako je navedeno u nastavku:

- Uzimajući u obzir interese tržišta i daljnji razvoj tržišnog natjecanja, HAKOM je u **ožujku 2010. godine**⁹ izmijenio analizu tržišta završavanja poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu iz 2009. godine u dijelu koji se odnosi na obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva za promet koji je nastao u inozemstvu, a tranzitiran je kroz mrežu nacionalnog operatora u mreže pokretnih operatora. U skladu s navedenim, rješenjem definirano je da operatori pokretnih mreža ne smiju nacionalnim operatorima naplaćivati uslugu završavanja poziva po cijeni nižoj od iste koju naplaćuju međunarodnim operatorima, a da istovremeno nacionalnim operatorima međunarodno završavanje poziva mogu naplatiti po tržišnoj cijeni. Navedena odluka predstavlja ravnotežu koju je HAKOM u vrijeme velike ekonomske krize nastojao postići između stvaranja uvjeta održivog tržišnog natjecanja, odnosno onemogućavanja monopolističkih uvjeta i stabilnog gospodarskog razvoja Republike Hrvatske.
- U **studnom 2010. godine** izmijenjena je regulatorna obveza transparentnosti određena operatorima HT-u i Vipnet-u konačnom odlukom Hrvatske agencije za poštu i elektroničke komunikacije na Tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu i to na način da isti mogu primijeniti postupak naplate potraživanja iz dostavljenih instrumenata osiguranja plaćanja, odnosno, ako se ne može namiriti iz instrumenata osiguranja plaćanja, privremeno obustaviti pružanje usluge, ukoliko operator korisnik ne podmiri bilo koji dugovani i neosporeni račun za usluge, u roku od 60 dana od zaprimanja pisane opomene. U odnosu na okolnosti vezane uz gospodarsku krizu, koje su postojale u trenutku donošenja analize, nastale su promjene koje su imale značajan utjecaj na regulatorne obveze na mjerodavnim tržištima, pa je stoga bilo potrebno izmijeniti regulatornu obvezu transparentnosti u odnosu na rokove za aktivaciju instrumenata osiguranja

⁸http://www.hakom.hr/UserDocsImages/2012/analiza_trzista/Odluke_i_rjesenja_analize_2009/Analiza%20tr%20C5%BEi%C5%A1ta%20zavr%C5%A1avanja%20poziva%20u%20pokretnoj.pdf

⁹klasa: 344-01/09-01/1078, ur.broj: 376-04-09-06 DM;

<http://www.hakom.hr/UserDocsImages/2010.g/Odluke/djelomi%C4%8Dna%20obnova%20postupka%20analize%20tr%C5%BEi%C5%A1ta%20zavr%C5%A1avanja%20%28terminacije%29%20poziva%20u%20odre%C4%91enu%20pokretnu%20javnu%20komunikacijsku%20mre%C5%BEu.pdf>

plaćanja i privremenu obustavu pružanja usluge, a kako bi se na odgovarajući način pristupilo pitanju smanjene likvidnosti na tržištu.

- Kako bi osigurao povoljnije veleprodajne uvjete, a s obzirom na velike razlike koje postoje između operatora Tele2 u odnosu na operatore HT i Vipnet, HAKOM je odredio cijenu završavanja poziva u mrežu operatora Tele2 kao postotni iznos dodan na cijenu završavanja poziva koju je odredio za HT i Vipnet. Sukladno analizi tržišta iz 2009. godine, Tele2 od 1. siječnja 2010. godine za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu naplaćuje 30 posto, 20 i 10 posto višu cijenu terminacije za svaku sljedeću kalendarsku godinu. Naime, cijene završavanja poziva u određenu javnu pokretnu komunikacijsku mrežu, određene odlukom HAKOM-a iz srpnja 2009. godine primjenjuju se od 1. siječnja 2010. godine. Za svaku sljedeću godinu operatori sa značajnom tržišnom snagom obvezni su cijene mijenjati u skladu s metodologijom referentnih vrijednosti, odnosno utvrditi ih na razini europskog prosjeka na način kako je definirano analizom tržišta, sve dok HAKOM ne bude u mogućnosti primijeniti troškovno usmjerenu cijenu. Tržišni udjel operatora Tele2 tijekom 2010. godine nije porastao u dovoljnoj mjeri, odnosno mjeri koja bi mogla podnijeti sniženje cijene završavanja poziva za čak 35 posto (sukladno izračunu HAKOM-a) što bi predstavljalo najviši pad unutar razdoblja od godine dana. Promatrajući većinu europskih zemalja te činjenicu da bi prethodni spomenuti pad naštetio tržišnom udjelu Tele2, a samim time i djelotvornom tržišnom natjecanju, **u prosincu 2010. godine** Vijeće HAKOM-a je donijelo odluku¹⁰ o zadržavanju razine asimetrije od 30 posto do 30. lipnja 2011. godine, odnosno na razini iz 2010. godine. Sukladno navedenom, Tele2 je od 1. srpnja 2011. godine primjenjivao stupanj asimetrije od 20 posto, dok je od 1. siječnja 2012. godine primjenjivao stupanj asimetrije od 10 posto. Ispravnost HAKOM-ove odluke o uvođenju stupnja asimetrije u iznosu od 30 posto za prvu polovinu, odnosno 20 posto za drugu polovinu 2011. godine, kao i postavljanja cijena na razinu na kojoj operatori nisu u mogućnosti uslugu završavanja poziva naplaćivati iznad troška, vidljiva je kroz povećanje volumena tržišta i tržišnog udjela Tele2, čime je djelotvorno tržišno natjecanje na tržištu pokretnih mreža još više došlo do izražaja. Isto tako, prema spomenutoj analizi, Tele2 je od 1. siječnja 2013. godine obavezan primjenjivati simetrične cijene završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu s ostala dva operatora, HT-om i Vipnet-om.

2.5 Kronološki slijed aktivnosti

Sukladno članku 52. stavku 2. ZEK-a, s obzirom da je od trenutka donošenja odluka o završenim postupcima analize iz članka 52. stavka 1. prošlo razdoblje od tri godine, HAKOM ponovo provodi postupak utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj (ex-ante)

¹⁰ klasa: 344-01/09-01/1078, ur.broj: 376- 04-10-14

[http://www.hakom.hr/UserDocsImages/2013/analiza_trzista/Odluka%20-%20cijena%20usluge%20završavanja%20\(terminacije\)%20poziva%20u%20pokretnim%20mrežama_.pdf](http://www.hakom.hr/UserDocsImages/2013/analiza_trzista/Odluka%20-%20cijena%20usluge%20završavanja%20(terminacije)%20poziva%20u%20pokretnim%20mrežama_.pdf)

regulaciji u skladu s člankom 53. ZEK-a, a koji su preduvjet za provođenje postupaka iz članka 54. ZEK-a. Stoga je Vijeće HAKOM-a, na sjednici održanoj 18. srpnja 2012. godine donijelo odluku¹¹ kojom se određuju operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za određivanje i analizu tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu. Navedenom odlukom, Vijeće HAKOM-a je odredilo da su sljedeći operatori¹² obvezni dostaviti sve potrebne podatke:

Tabela 1 Operatori koji su obvezni dostaviti podatke

Red. Broj	NAZIV OPERATORA	Adresa
1.	Hrvatski Telekom d.d.	Zagreb, Savska cesta 32
2.	Tele2 d.o.o.	Zagreb, Ulica grada Vukovara 269 d
3.	Vipnet d.o.o.	Zagreb, Vrtni put 1

U skladu s navedenim, a u cilju prikupljanja svih potrebnih podataka, HAKOM je izradio upitnik za operatore koji pružaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu za provođenje postupka iz članka 54. ZEK-a. U okviru upitnika, operatori su bili pozvani obrazložiti prepreke razvoju tržišnog natjecanja s kojima su se susretali u razdoblju od srpnja 2009. godine. Podaci traženi navedenim upitnikom odnose se na razdoblje od početka drugog polugodišta 2008. godine¹³ do kraja prvog polugodišta 2012. godine. Napominjemo kako je HAKOM za dio podataka koje je već prikupio od operatora tromjesečnim upitnicima kojima prikuplja podatke o tržištu elektroničkih komunikacija tražio potvrdu točnosti istih. HAKOM je 20. srpnja 2012. godine, a sukladno odluci Vijeća HAKOM-a od 18. srpnja 2012. godine operatorima koji pružaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu poslao upitnik te odredio rok dostave ispunjenog upitnika najkasnije do 21. rujna 2012. godine, u elektroničkom obliku. Operatori su u dogovorenom roku dostavili podatke kako je navedeno u tablici 2.

Tabela 2 Zaprimanje upitnika – po operatoru

Naziv operatora elektroničkih komunikacijskih usluga	Djelatnost operatora elektroničkih komunikacijskih usluga	Datum zaprimljenih podataka iz upitnika
Hrvatski Telekom d.d.	operator pokretnih elektroničkih komunikacijskih mreža	21. rujna 2012.
Tele2 d.o.o.	operator pokretnih elektroničkih komunikacijskih mreža	21. rujna 2012.
Vipnet d.o.o.	operator pokretnih elektroničkih komunikacijskih mreža	21. rujna 2012.

¹¹ klasa: UP/I-344-01/12-03/06; ur. broj: 376-11/12-2

¹² Operatori su poredani abecednim redom

¹³ HAKOM je drugom krugu analize koristio podatke od drugog polugodišta 2008. godine iz razloga što je prvi krug analiza obuhvatio podatke zaključno s prvim polugodištem 2008. godine

3 Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

HAKOM je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i mjerodavnosti propisanih ZEK-om i posebnim zakonom kojim je uređeno područje poštanskih usluga. 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 utvrđuje odlukom mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (*ex-ante*) regulaciji vodeći pritom osobito računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 6. ZEK-a.

Sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a, Vijeće HAKOM-a je 4. srpnja 2012. godine odlukom¹⁴ utvrdilo mjerodavno tržište:

- ***Završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu***¹⁵.

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.

¹⁴ klasa: UP/I-344-01/12-03/06; ur. broj: 376-11/JB-12-1 (MČ)

¹⁵ Tržište broj 7 iz Dodatka Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji

4 Određivanje granica mjerodavnog tržišta

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je obvezan odrediti dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju, vodeći osobito računa o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage te o mjerodavnoj pravnoj stečevini Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Pri određivanju mjerodavnog tržišta odnosno dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije polazi se od utvrđivanja zamjenjivosti na strani ponude i zamjenjivosti na strani 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 odmah, odnosno u kratkom roku ponudi istovjetnu uslugu, bez izlaganja značajnim dodatnim troškovima.

Za razliku od potencijalne konkurencije, kod zamjenjivosti na strani ponude aktivni operator u kratkom roku reagira na povećanje cijene. 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*).

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

4.1 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

4.1.1 Tržište pokretnih javnih komunikacijskih mreža u Republici Hrvatskoj

4.1.1.1 Struktura tržišta

HAKOM je utvrdio kako u Republici Hrvatskoj, krajem lipnja 2012. godine tri operatora obavljaju djelatnost pružanja javno dostupne telefonske usluge u pokretnoj mreži na komercijalnoj osnovi.

Hrvatski Telekom d.d. – HT - Hrvatske telekomunikacije d.d. osnovane su 28. prosinca 1998. godine, na temelju Zakona o razdvajanju Hrvatske pošte i telekomunikacija na Hrvatsku

poštu i Hrvatske telekomunikacije („Narodne novine“, br.101/98. i 65/99. – Zakon o privatizaciji Hrvatskih telekomunikacija d.d. – čl. 10.), kojim je poduzeće Hrvatske pošte i telekomunikacije (HPT s.p.o.) razdvojeno na dva nova dionička društva: HT – Hrvatske telekomunikacije d.d. (HT d.d.) i HP - Hrvatska pošta d.d. (HP d.d.). Tijekom 2002. godine HT mobilne komunikacije d.o.o. (HTmobile) osnovane su kao zasebna pravna osoba i ovisno društvo u potpunom vlasništvu HT d.d. za pružanje pokretnih telekomunikacijskih usluga. S poslovnom aktivnošću započeo je 01. siječnja 2003. godine, a u listopadu 2004. godine službeno mijenja naziv u T-Mobile Hrvatska d.o.o. (T-Mobile). Vijeće Hrvatske agencije za telekomunikacije¹⁶ je 18. listopada 2004. godine donijelo odluku kojom je trgovačkom društvu HT-mobilne komunikacije d.o.o. dalo koncesiju za obavljanje javnih telekomunikacijskih usluga uz uporabu radiofrekvencijskog spektra u mobilnoj mreži treće generacije UMTS za područje Republike Hrvatske. Krajem 2009. godine, pripojeno društvo T-Mobile Hrvatska d.o.o. je prestalo postojati te je HT d.d. postao sveopći pravni slijednik pripojenog društva i time stupilo u sve pravne odnose pripojenog društva 21. svibnja 2010. godine - tvrtka društva službeno je promijenila naziv iz tvrtke HT – Hrvatske telekomunikacije d.d. u tvrtku Hrvatski Telekom d.d.

HT je 1. listopada 2010. godine pustio u rad svoj drugi (*pre-paid*) brend *Bonbon* prvenstveno namijenjen mlađim korisnicima. Osim što koristi infrastrukturu HT-a, Bonbon kao drugi mobilni brend HT-a, poslovne odluke donosi u potpunosti samostalno te ni na koji drugi način nije povezan s HT-om.

U suradnji s Agrokorom, HT je početkom ožujka 2012. godine pokrenuo MultiPlus Mobile prepaid tarifu. Projekt MultiPlus mobile nastao je kroz suradnju Hrvatskog Telekoma, koji pruža elektroničku komunikacijsku uslugu u pokretnoj mreži i MultiPlusCarda koji je odgovoran za marketing, distribuciju i pozicioniranje brenda. Strategija MultiPlus Mobile-a je privući korisnike niskim cijenama, dodatnim prednostima za MultiPlus Mobile korisnike mogućnošću sakupljanja bodova unutar MultiPlusCarda programa i dr. Isto tako, HT je u ožujku 2012. godine u komercijalni rad pustio 4G mrežu temeljenu na LTE tehnologiji koja trenutačno podržava sve usluge osim usluga temeljenih na SMS-u, MMS-u i javno dostupne telefonske usluge. U listopadu 2012. godine HAKOM je HT-u dodijelio digitalnu dividendu odnosno frekvencijsko područje 791-821/832-862 MHz na razdoblje do 2024. godine.

Vipnet d.o.o. – Vipnet u Republici Hrvatskoj komercijalno posluje od 1. srpnja 1999. godine, kao prvi privatni mobilni operator. Vijeće Hrvatske agencije za telekomunikacije je dana 18. travnja 2004. godine donijelo odluku kojom je dalo koncesiju Vipnet-u za obavljanje javnih telekomunikacijskih usluga uz uporabu radiofrekvencijskog spektra u mobilnoj mreži treće generacije UMTS za područje Republike Hrvatske. Od lipnja 2006. godine na tržištu je dostupan Tomato, Vipnet-ov drugi (*pre-paid*) brend. Cilj uvođenja Tomata je privlačenje korisnika niskim cijenama poziva prema svim mrežama. Kako bi u potpunosti odgovorio na

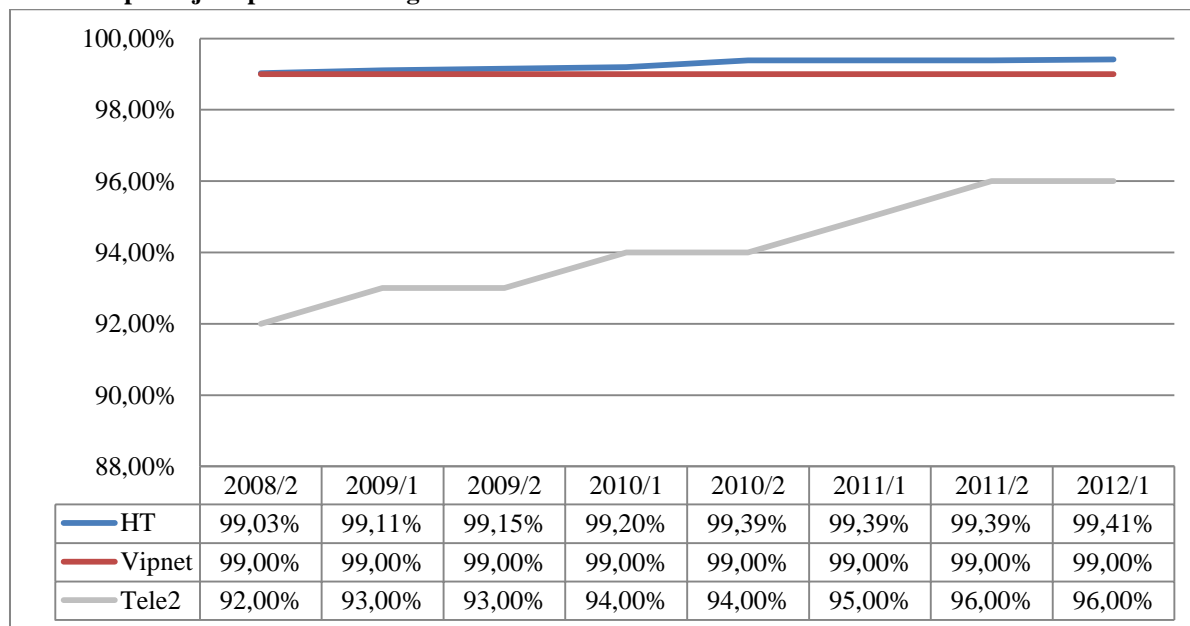
¹⁶ Pravni prednik HAKOM-a

rast usluge širokopojasnog pristupa internetu, televizije i multimedijalnih proizvoda na hrvatskom tržištu, u kolovozu 2011. godine Vipnet je preuzeo B.net. U ožujku 2012. godine, u komercijalni rad je pustio 4G mrežu temeljenu na LTE tehnologiji i trenutačno ista podržava sve usluge osim usluga temeljenih na SMS-u, MMS-u i javno dostupne usluge. U listopadu 2012. godine HAKOM je HT-u dodijelio digitalnu dividendu odnosno frekvencijsko područje 791-821/832-862 MHz na razdoblje do 2024. godine.

Tele2 d.o.o. - Vijeće Hrvatske agencije za telekomunikacije je 22. prosinca 2004. godine donijelo odluku kojom je dalo koncesiju Tele2 za obavljanje javnih telekomunikacijskih usluga uz uporabu radiofrekvencijskog spektra u pokretnoj mreži druge generacije GSM/DCS-1800 i treće generacije UMTS za područje Republike Hrvatske. Tele2 je svoju GSM uslugu počeo nuditi u listopadu 2005. godine. Od listopada 2005. godine do lipnja 2008. godine Tele2 je koristio uslugu nacionalnog roaminga preko operatora Vipnet, dok od lipnja 2008. godine navedenu uslugu koristi preko operatora HT.

Sva tri operatora koja posluju na tržištu potpisala su ugovor o međupovezivanju čime je omogućeno direktno povezivanje njihovih korisnika. Također, navedeni operatori imaju potpisane ugovore o međupovezivanju i s operatorima nepokretne javne komunikacijske mreže.

Operatori HT, Vipnet i Tele2 svoje usluge nude na čitavom području Republike Hrvatske što je vidljivo iz podataka o populacijskoj pokrivenosti. Populacijska pokrivenost predstavlja postotak stanovništva koje se nalazi unutar područja pokrivenosti signalom javne pokretne komunikacijske mreže u odnosu na ukupan broj stanovnika Republike Hrvatske. Od početka promatranog razdoblja i HT i Vipnet su imali visok stupanj izgrađenosti svoje mreže odnosno pokrivali su signalom gotovo čitavu populaciju Republike Hrvatske. Tele2 ima manju populacijsku pokrivenost u odnosu na HT i Vipnet iz razloga što svoje usluge na određenom dijelu nacionalnog teritorija Republike Hrvatske ne nudi preko vlastite infrastrukture, već preko infrastrukture drugih sudionika na tržištu kroz uslugu nacionalnog roaminga, konkretno preko infrastrukture HT-a. Usluga nacionalnog roaminga je usluga koja omogućava operatoru koji nije izgradio vlastitu mrežu na cijelom nacionalnom teritoriju da svim svojim korisnicima, neovisno nalaze li se na dijelu teritorija na kojem je izgradio ili nije izgradio svoju mrežu, omogući međusobnu komunikaciju. Svaki operator koji je izgradio vlastitu mrežu ima niže troškove pružanja usluga od operatora koji koristi uslugu nacionalnog roaminga iz razloga što je trošak završavanja (terminacije) poziva viši u slučaju da je poziv završio u nacionalnom roamingu, nego u vlastitoj mreži.

Slika 1 Populacijska pokrivenost signalom


Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

4.1.1.2 Trendovi na maloprodajnom tržištu pokretne javne komunikacijske mreže

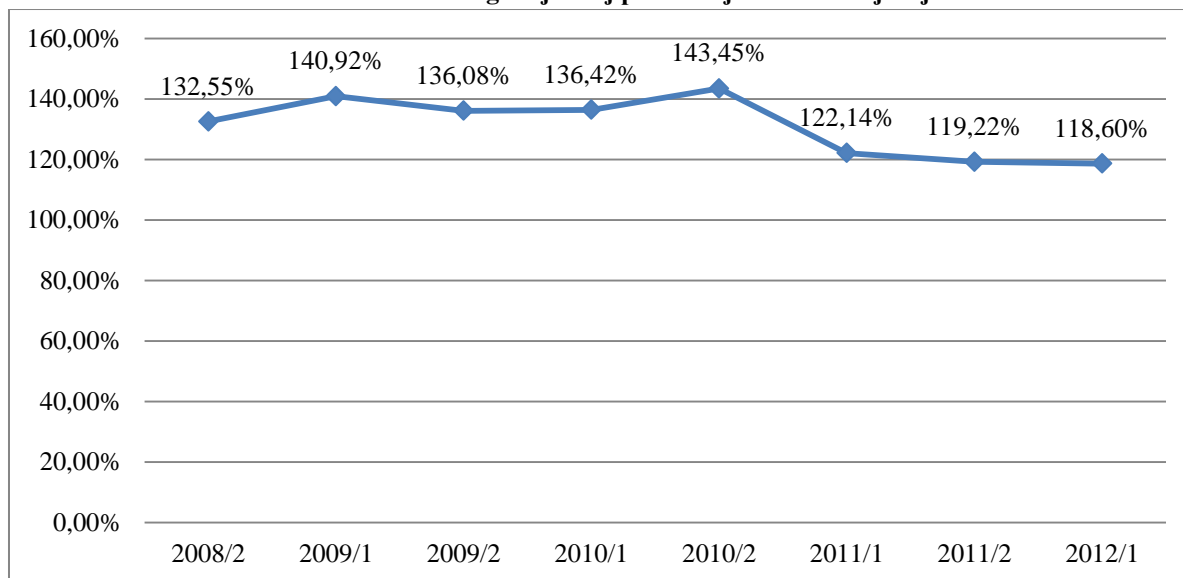
U okviru postupka analize tržišta, provedenog u srpnju 2009. godine HAKOM je razmatrao podatke koji su obuhvaćali razdoblje od početka drugog polugodišta 2005. godine do kraja prvog polugodišta 2008. godine. Stoga ćemo u nastavku prikazati trendove koji su se dogodili u razdoblju nakon.

U Republici Hrvatskoj, kao i u većini zemalja, gustoća korisnika je iznad 100 posto, odnosno broj priključaka (SIM kartica) u pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži je veći od broja stanovnika. Gustoća korisnika pokretnih mreža podrazumijeva postotak ukupnog stanovništva koji posjeduje/koristi mobilni uređaj. Za izračun iste, pod aktivnim korisnikom bez pretplatničkog odnosa se smatra korisnik koji je u zadnjih 90 dana barem jednom koristio uslugu u javnoj pokretnoj komunikacijskoj mreži ili nadopunio račun putem bona.

U cilju dobivanja konzistentnih i usporedivih podataka za sve operatore na tržištu početkom 2011. godine, HAKOM je izmijenio definiciju aktivnog korisnika bez pretplatničkog odnosa u postupku izmjene upitnika kojima redovito, na tromjesečnoj i godišnjoj razini, prikuplja podatke o tržištu elektroničkih komunikacija. Do tada su, ovisno o operatoru, operatori dostavljali podatke na način da su se aktivnim korisnicima smatrali korisnici koji su koristili uslugu u mreži pokretnih komunikacija ili nadopunili račun putem bona u zadnjih 90, 180 i 270 dana. Rezultat je smanjenje broja korisnika bez pretplatničkog odnosa, odnosno posljedično i smanjenje ukupnog broja korisnika telefonskih usluga u pokretnoj mreži što je

vidljivo kroz podatke koje HAKOM prikuplja i objavljuje na svojim internetskim stranicama¹⁷ kao i kroz podatke koje su operatori dostavili u postupku analize mjerodavnog tržišta.

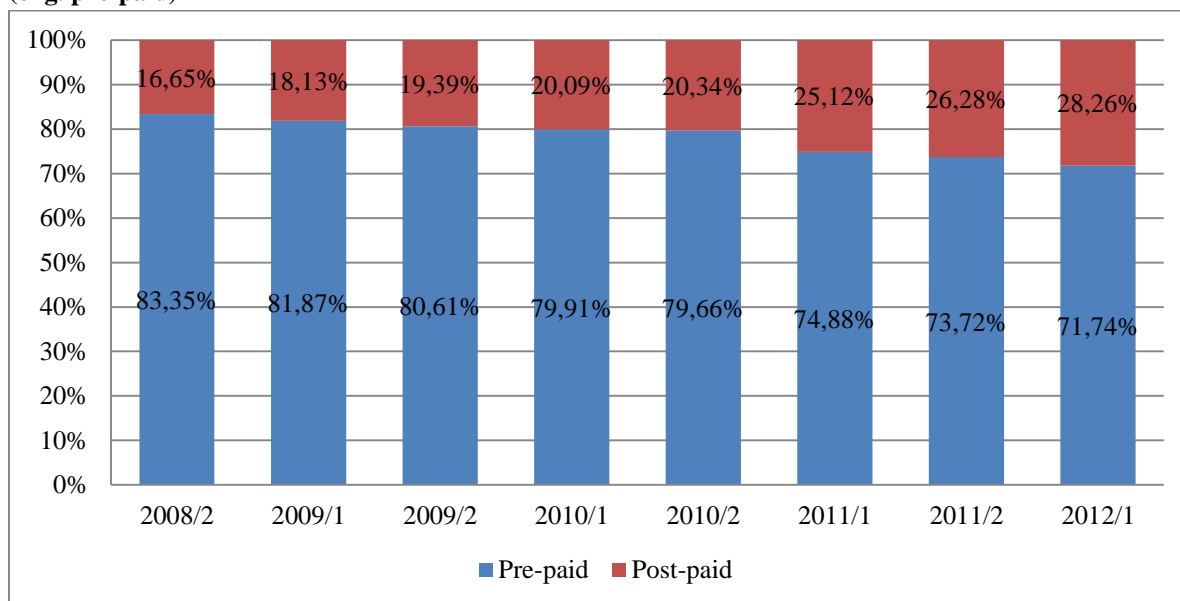
Slika 2 Gustoća korisnika telefonskih usluga u javnoj pokretnoj komunikacijskoj mreži



Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Najveća je gustoća korisnika, kako je prikazano na slici 2, zabilježena krajem prosinca 2010. godine, kada je iznosila 143,45 posto. Početkom prvog polugodišta 2011. godine gustoća korisnika telefonskih usluga u pokretnoj mreži bilježi pad i na kraju promatranog razdoblja iznosi 118,60 posto. Zbog svega prethodno navedenog, a uzimajući u obzir već spomenutu izmjenu definicije korisnika bez pretplatničkog odnosa, gore prikazan značajan pad gustoće korisnika telefonskih usluga u pokretnoj mreži ne odražava realan trend na tržištu.

¹⁷ www.hakom.hr

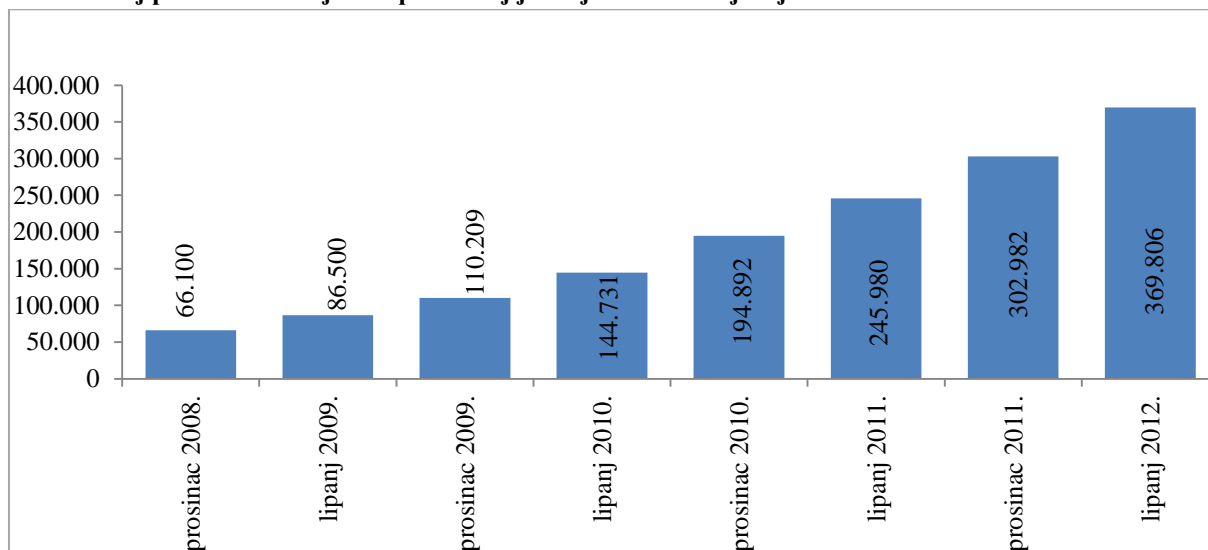
Slika 3 Odnos korisnika s pretplatničkim odnosom (eng. post-paid) i korisnika bez pretplatničkog odnosa (eng. pre-paid)

Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Iako je broj korisnika bez pretplatničkog odnosa smanjen zbog promjene definicije odnosno drugačijeg prikazivanja broja aktivnih korisnika bez pretplatničkog odnosa u odnosu na prethodna razdoblja, u Republici Hrvatskoj i dalje korisnici veliku prednost daju telefonskoj usluzi bez pretplatničkog odnosa u odnosu na telefonsku uslugu s pretplatničkim odnosom. Međutim, HAKOM je mišljenja kako će se broj korisnika s pretplatničkim odnosom u budućnosti povećati prvenstveno zbog promjene navika korisnika iz razloga što operatori sve više nude povoljnije cijene razgovora unutar mreže te ostale pogodnosti svojim korisnicima s pretplatničkim odnosom.

Otvorenost samog tržišta vidljiva je i u broju prenesenih brojeva kojih je na kraju prvog polugodišta 2012. godine bilo 369.806, odnosno gotovo 6 puta više nego krajem prosinca 2008. godine. Vijeće HAKOM-a je u 2006. godini omogućilo uslugu prenosivosti broja u pokretnim mrežama što je dovelo do zdrave konkurencije između operatora na tržištu koji se širokom ponudom usluga te niskim cijenama natječu za korisnike. Korisnicima je uslugom prenosivosti broja omogućeno da uz zadržavanje korisničkog broja u svakom trenutku odaberu operatora koji najviše odgovara njihovim potrebama.

Slika 4 Broj prenesenih brojeva u pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži

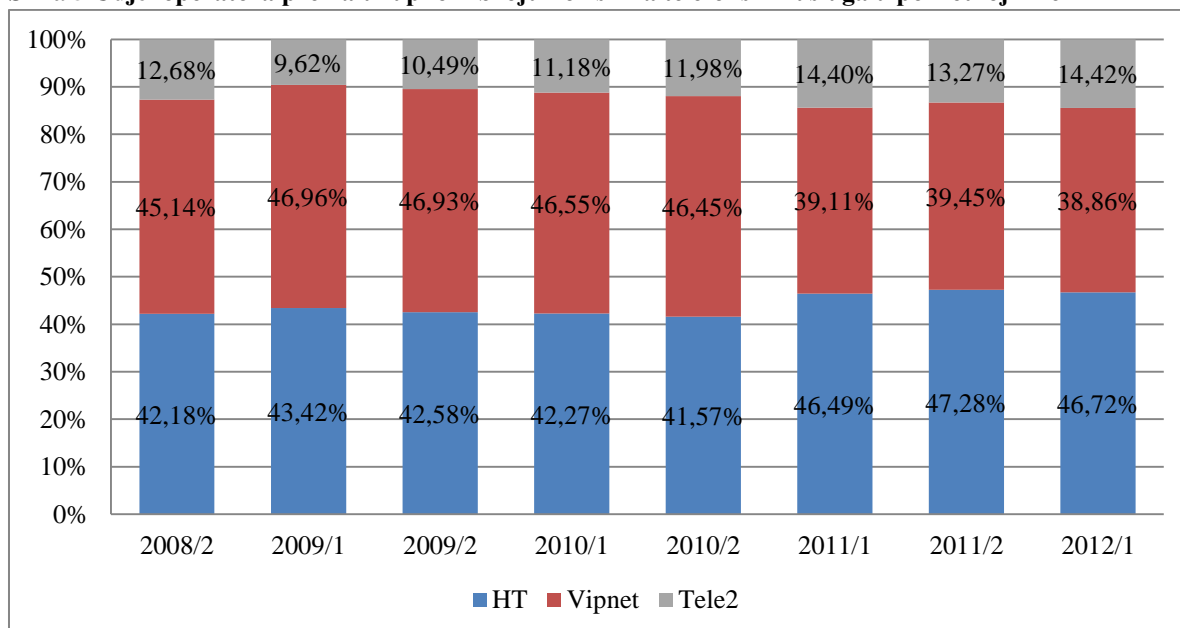


Izvor: CAPB baza HAKOM-a

4.1.1.2.1 Tržišni udjeli na maloprodajnoj razini

Tržišna dinamika s vremenom sve više pokazuje da je konkurencija u dijelu koji se odnosi na telefonske usluge u pokretnoj mreži u porastu, a udjeli vodećih operatora lagano opadaju. U promatranom razdoblju, od kraja prosinca 2008. godine do kraja lipnja 2012. godine, tržišni udjel HT-a iznosi u prosjeku oko 45 posto u odnosu na ukupan broj korisnika telefonskih usluga u pokretnoj mreži.

Slika 5 Udjel operatora prema ukupnom broju korisnika telefonskih usluga u pokretnoj mreži



Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Do kraja 2010. godine, Vipnet je imao vodeći udjel na tržištu prema ukupnom broju korisnika da bi u prvom polugodištu 2011. godine ostvario pad u broju korisnika u odnosu na HT za 7 posto. Od tada HT ima konstantan i najveći udjel na tržištu. Prema posljednjim podacima za kraj prvog polugodišta 2012. godine tržišni udjel Vipnet-a iznosi 38,86 posto. Razlog tome je već spomenuta promjena načina prikupljanja podataka od strane HAKOM-a, odnosno drugačijeg prikazivanja broja aktivnih korisnika bez pretplatničkog odnosa u odnosu na prethodna razdoblja. Analizom udjela na maloprodajnoj razini, a vezano uz telefonske usluge u pokretnoj mreži, jedino je Tele2 povećao svoj tržišni udjel u promatranom razdoblju kako je i prikazano na slici 5.

4.1.2 Zamjenjivost na strani potražnje - maloprodajna razina

U skladu s mjerodavnim Smjernicama Europske komisije, prije definiranja dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije veleprodajnih tržišta potrebno je utvrditi zamjenjivost na strani potražnje na maloprodajnoj razini, s obzirom da iz iste proizlazi potražnja za uslugama na veleprodajnoj razini, u ovom slučaju potražnja za uslugom završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu.

Učinci zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavljaju učinke zamjenjivosti javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnom tržištu zbog kojih korisnici mogu odgovoriti na povećanje cijene jedne usluge prelaskom na potrošnju druge usluge ili drugih zamjenjivih usluga 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 kod drugih operatora te operatora koji je povisio cijenu svojih usluga prisiliti da cijene vrati na razinu na kojoj su bile iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim time i tržišni udjel.

Pri određivanju mogućih prepreka potencijalnom povećanju cijena završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama i učinka njihove zamjene, potrebno je razmotriti i korisnikovu cjenovnu osviještenost i osjetljivost na cjenovne promjene. Naime, u većini slučajeva korisnici su osjetljivi na cijenu usluge koju kupuju te na taj način ograničavaju operatore u povećavanju maloprodajnih cijena svojih usluga, a sukladno tome i veleprodajnih cijena. Međutim, kod usluge završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama to nije slučaj iz razloga što tržište završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama u Republici Hrvatskoj, kao i u zemljama Europske unije, karakterizira CPP¹⁸ princip odnosno princip po kojem cijeli trošak poziva, uključujući i cijenu završavanja (terminacije) poziva, snosi strana

¹⁸ eng. Calling Party Pays

koja poziva odnosno strana koja je uputila poziv. Na temelju CPP principa usluga poziva je započeta i plaćena od strane koja je uputila poziv na mobilni uređaj, a ne od strane koja je poziv zaprimila.

Slijedom navedenog, zbog CPP principa operatori koji povećaju cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva se ne suočavaju s direktnim cjenovnim ograničenjima s maloprodajne razine, budući da se povećanje maloprodajne cijene odražava na krajnjem korisniku operatora s čije je mreže poziv upućen. Drugim riječima, operatori pokretnih mreža mogu slobodno, bez straha da će gubiti korisnike, podizati cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva iz razloga što se veća cijena te usluge neće prevaliti na njegove korisnike, već na korisnike operatora koji su uputili poziv njegovim korisnicima. Operator čiji je korisnik uputio poziv morat će platiti višu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva koju će/može prevaliti na svojeg korisnika u obliku većih maloprodajnih cijena poziva prema drugim mrežama (eng. *off-net calls*).

Usluga završavanja (terminacije) poziva, osim što je po svojim karakteristikama veleprodajna usluga, u slučaju kada su pozivatelj i primatelj poziva u istoj mreži (eng. *on-net calls*) definira se kao usluga za vlastite potrebe (eng. *self supply*), što znači da usluga nije prodana drugom operatoru, već maloprodajnom dijelu istog operatora. Maloprodajna cijena usluge poziva upućenog prema brojevima u pokretnoj mreži može stvoriti pritisak na određivanje cijena usluge završavanja (terminacije) poziva jedino na način da se „izbjegne“ mreža operatora na čiji je broj poziv upućen. Međutim, u slučaju poziva u određenu pokretnu mrežu ne postoji zamjenska usluga tom pozivu, osim da poziv završi na broju i u mreži u koju je poziv i upućen.

Poziv upućen prema pokretnoj mreži može biti upućen iz nepokretnih mreža, iz drugih pokretnih mreža ili iz iste pokretne mreže. Strani koja upućuje poziv je svejedno je li poziv na mobilni broj uputila s broja u nepokretnoj mreži ili s mobilnog broja (poziv u istoj mreži ili poziv prema drugim mrežama), odnosno trošak završavanja (terminacije) poziva je isti neovisno iz koje mreže poziv dolazi iz razloga što se za sve pozive koriste isti mrežni elementi iz kojih proizlaze isti troškovi. Stoga tržište završavanja (terminacije) poziva čine svi pozivi koji su završili u mreži operatora pokretnih mreža, neovisno jesu li pozivi započeti ili tranzitirani kroz mrežu nacionalnog operatora. Drugačija definicija tržišta i razlikovanje usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu mrežu u odnosu na činjenicu gdje je poziv započeo bila bi u suprotnosti s logikom koja vrijedi za tržište završavanja (terminacije) poziva i praksom koja se primjenjuje u zemljama Europske unije. Na temelju prethodno navedenog, HAKOM zaključuje da se pozivi iz nepokretnih mreža, drugih pokretnih mreža ili iz iste pokretne mreže, a koji završavaju (terminiraju) u pokretnoj mreži ne smatraju zamjenskim uslugama, već da su ti pozivi sastavni dio istog tržišta odnosno dio tržišta završavanja (terminacije) poziva. Navedeno uključuje i pozive koji su započeli u mreži međunarodnih operatora, a tranzitirani su kroz mrežu nacionalnih operatora u mrežu operatora pokretnih

mreža. Zaključno, tržište završavanja (terminacije) poziva treba uključivati sve pozive neovisno o nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži iz koje je poziv predan.

U procjeni čimbenika koji predstavljaju prepreke potencijalnom povećanju cijene završavanja (terminacije) poziva potrebno je uzeti u obzir postojanje alternativnih načina komunikacije koji bi se mogli smatrati zamjenskim uslugama pozivima upućenim na brojeve u pokretnoj mreži. Naime, dostupnost takvih zamjenskih usluga direktno utječe na cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu.

U slučaju postojanja odgovarajućih zamjenskih usluga, prelazak cjenovno osviještenih korisnika na te zamjenske usluge bi mogli smatrati preprekom potencijalnom povećanju cijene završavanja (terminacije) poziva. Dalje u tekstu HAKOM razmatra alternativne načine komuniciranja i njihov stvarni utjecaj na cijenu završavanja (terminacije) poziva.

4.1.2.1.1.1 Pozivi upućeni na brojeve u nepokretnoj mreži

Pozivi upućeni na brojeve u nepokretnoj mreži ne zadovoljavaju osnovni princip brojeva u pokretnoj mreži, a to je da su oni po svojoj prirodi pokretni odnosno nisu vezani za točno određenu lokaciju. Nadalje, broj u pokretnoj mreži je jedinstven broj te korisnik pozivatelj može biti siguran da će dobiti točno onu osobu koju zove. Za razliku od brojeva u pokretnoj mreži, brojevi u nepokretnoj mreži nisu personalizirani odnosno broj u nepokretnoj mreži je broj kućanstva. Drugim riječima, pozivajući osobu na broj u nepokretnoj mreži korisnik ne mora nužno dobiti osobu koju traži, već bilo koju osobu koja živi na lokaciji na koju se odnosi broj u nepokretnoj mreži.

Pretpostavljajući da krajnji korisnik zna u kojoj je mreži poziv završio i koji su troškovi vezani uz taj poziv mogao bi zaobići više cijene završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama tako da osobu koju želi kontaktirati poziva na broj u nepokretnoj mreži, a ne na broj u pokretnoj mreži. Zbog niže cijene završavanja (terminacije) poziva u nepokretnu mrežu pozivi na brojeve u nepokretnoj mreži mogli bi se smatrati zamjenskom uslugom.

U skladu s prethodno navedenim, mišljenje HAKOM-a je da se pozivi upućeni na brojeve u nepokretnoj mreži *ne mogu smatrati* zamjenskom uslugom pozivima upućenim na brojeve u pokretnoj mreži.

4.1.2.1.1.2 SMS kao alternativna usluga pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim pokretnim i nepokretnim mrežama

HAKOM je mišljenja da se SMS ne može smatrati zamjenskom uslugom usluzi poziva u pokretnoj mreži iz sljedećih razloga:

- *SMS poruka može prenijeti ograničeni broj znakova po poruci (160 alfanumeričkih znakova);*

S obzirom da u Republici Hrvatskoj prosječan razgovor po korisniku traje oko dvije¹⁹ minute ovisno o obračunskim jedinicama, HAKOM je mišljenja da 160 znakova u poruci ne može biti zamjenska usluga prosječnom razgovoru koji traje oko dvije minute.

- *SMS poruke ne prenose se u realnom vremenu;*
- *Kod prijenosa SMS poruke, za razliku od usluge poziva u pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, postoji kašnjenje u prijenosu s obzirom da se prijenos SMS poruke odvija po principu „pohrani i proslijedi“.*

S obzirom da svaki operator pokretne mreže svojim korisnicima navedene usluge nudi kao povezane usluge (eng. *bundle*), HAKOM je mišljenja da su navedene usluge komplementarne odnosno SMS usluga ne predstavlja prepreku potencijalnom povećanju usluge završavanja (terminacije) poziva u odsutnosti regulacije.

4.1.2.1.1.3 Poruka putem elektronske pošte (email ili e-poruka) kao alternativna usluga pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim pokretnim i nepokretnim mrežama

Navedena usluga može predstavljati prepreku potencijalnom povećanju cijena usluge završavanja (terminacije) poziva jedino ukoliko dovoljan broj korisnika šalje poruke putem elektroničke pošte umjesto poziva upućenih unutar iste mreže i pozivima prema drugim pokretnim i nepokretnim mrežama. S obzirom da se ne prenosi u realnom vremenu, e-mail ima slične funkcionalne karakteristike kao i SMS. Međutim, postoji nekoliko razlika. Kako bi e-mail uopće bio zaprimljen, korisnik kojem je isti upućen (kao i korisnik koji šalje e-mail) treba imati pametni telefon i na istom omogućen prijenos podataka. Isto tako, za razliku od SMS-a ne postoji ograničenje u broju znakova koji se mogu poslati na e-mail.

Dok za neke korisnike e-mail može predstavljati zamjensku uslugu pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim pokretnim i nepokretnim mrežama, osobito za kratke pozive ili gdje neposredni kontakt nije prioritet, HAKOM je mišljenja da to nije (i neće biti) slučaj za značajan broj korisnika. Osviještenost korisnika na cijenu usluge koja se pruža će također imati veliki utjecaj na stupanj u kojem će korisnici iskoristiti e-mail kao potencijalnu zamjensku uslugu.

¹⁹ Sukladno OECD metodologiji izračuna

Slijedom svega navedenog, HAKOM je mišljenja kako se poruka putem elektronske pošte (e-mail ili e-poruka) ne može smatrati zamjenskom uslugom pozivima unutar iste mreže i pozivima prema drugim pokretnim i nepokretnim mrežama

4.1.2.1.1.4 Pozivi preko internetskog protokola (VoIP) odnosno pozivi upućeni na VoIP brojeve²⁰ kao zamjenska usluga pozivima upućenim na brojeve u pokretnim mrežama

Maloprodajna usluga poziva (javno dostupna telefonska usluga u nepokretnoj mreži) jesu i upravljani VoIP pozivi kod kojih se prijenos govora pruža putem internetskog protokola i koji u potpunosti prolazi kroz mrežu operatora nepokretne mreže, a pritom osigurava poseban virtualni kanal za govor. Prilikom razmatranja zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini, HAKOM stavlja u odnos pozive upućene na VoIP brojeve kao potencijalne zamjenske usluge pozivima upućenim na brojeve u pokretnim mrežama.

Usluga prijenosa govora putem internetskog protokola (VoIP), obuhvaća sve vrste prijenosa govora putem internetskog protokola, a koje mogu biti upravljane i neupravljane.

Kod „neupravljanih“ (eng. *unmanaged*) VoIP poziva govori se o usluzi prijenosa govora koja se pruža putem internetskog protokola i koja istovremeno u jednom svom dijelu prolazi kroz javni internet (VoIP) te kao takva nema garantiranu kvalitetu. Prilikom analize zamjenjivosti potražnje na maloprodajnoj razini važno je napomenuti da navedena usluga nema garantiranu kvalitetu pružanja usluge, odnosno ne odgovara kvaliteti javno dostupne telefonske usluge u pokretnoj mreži zbog čega ni ne predstavlja zamjensku uslugu pozivima upućenim na broj u pokretnoj mreži.

U slučaju „upravljanih“ (eng. *managed*) VoIP poziva riječ je o usluzi prijenosa govora koja se pruža putem internetskog protokola i koja u potpunosti prolazi kroz mrežu operatora te kvalitetom odgovara u potpunosti kvaliteti javno dostupne telefonske usluge u pokretnoj mreži. Vezano uz navedeno, HAKOM je analizom tržišta veleprodajnog širokopojsnog pristupa u srpnju 2009. godine u okviru regulatorne obveze pristupa²¹ odredio, između ostalog, da HT treba *omogućiti tehničke uvjete za uslugu posebnog virtualnog kanala za VoIP u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge*. Međutim, bez obzira na garantiranu kvalitetu usluge u slučaju poziva upućenih na VoIP brojeve, „upravljeni“ VoIP pozivi ne zadovoljavaju osnovni princip brojeva u pokretnoj mreži, a to je da su oni po svojoj prirodi „pokretni“ odnosno nisu vezani za točno određenu lokaciju.

²⁰ Pozivi na VoIP brojeve smatraju se pozivima na nezemljopisne brojeve

²¹http://www.hakom.hr/UserDocsImages/2012/analiza_trzista/Odluke_i_rjesenja_analize_2009/Analiza%20tr%C5%BEi%C5%A1ta%20veleprodajnog%20%C5%A1irokopojsnog%20pristupa.pdf

Slijedom navedenog, stajalište HAKOM-a je da se pozivi upućeni na VoIP brojeve ne mogu smatrati zamjenskom uslugom pozivima upućenim na brojeve u pokretnim mrežama.

4.1.2.1.2 Zaključak

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

- *potražnje za uslugama poziva na broj u određenoj pokretnoj mreži neovisno o mreži iz koje je poziv predan.*

4.1.3 Zamjenjivost na strani ponude i potražnje - veleprodajna razina

Cilj analize na veleprodajnoj razini je utvrditi postoji li zamjenska usluga veleprodajnoj usluzi završavanja (terminacije) poziva na način da, u slučaju da operator koji nudi uslugu završavanja (terminacije) poziva povisi cijenu, korisnici usluge završavanja (terminacije) poziva mogu prijeći na neku istu ili sličnu uslugu, odnosno, uslugu koja se može smatrati zamjenskom uslugom veleprodajnoj usluzi završavanja (terminacije) poziva. Postojanje zamjenske usluge procjenjuje se provođenjem analize zamjenjivosti na strani potražnje i zamjenjivosti na strani ponude.

Prije procjene zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini, važno je istaknuti specifičnost usluge završavanja (terminacije) poziva. Naime, veleprodajnu uslugu završavanja (terminacije) poziva nude svi operatori pokretnih i nepokretnih mreža na tržištu koji imaju krajnje korisnike spojene na vlastitu mrežu.

Vijeće HAKOM-a je odlukom iz srpnja 2009. godine, a nakon provedene analize tržišta završavanja (terminacije) poziva, odredilo operatore T-Mobile, Vipnet i Tele2 operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenoj/vlastitoj mreži. Navedeni operatori pružaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u skladu s uvjetima/obvezama definiranim analizom iz srpnja 2009. godine. S obzirom na tehničke karakteristike usluge može se reći da se radi o usporedivoj usluzi iz čega bi se moglo zaključiti kako postoji direktna zamjenska usluga usluzi završavanja (terminacije) poziva. Međutim, zbog specifičnosti usluge poziva na određeni broj u pokretnoj mreži, a koja je navedena na maloprodajnoj razini, iste usluge različitih operatora nisu međusobno zamjenske usluge.

Uzimajući u obzir potražnju na maloprodajnoj razini, odnosno činjenicu kako na istoj ne postoji održiva zamjenska usluga pozivu upućenom na broj u pokretnoj mreži, HAKOM je mišljenja kako na veleprodajnoj razini također ne postoji održiva zamjenska usluga usluzi završavanja (terminacije) poziva u pokretnoj mreži. Naime, korisnik bilo kojeg operatora u mogućnosti je nazvati korisnika bilo kojeg operatora. U skladu s navedenim, operator čiji je

korisnik uputio poziv nema druge mogućnosti nego ugovoriti i platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva operatoru čijeg je korisnika njegov korisnik nazvao.

Iz navedenog proizlazi da na veleprodajnoj razini niti jedan operator nema izbor u pogledu s kim će dogovoriti odnosno kome će platiti naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva jer može je platiti samo onom operatoru čijeg je korisnika nazvao njegov korisnik odnosno potražnja za cijenom završavanja (terminacije) poziva usko je povezana s potražnjom za pozivima na maloprodajnoj razini za koju je u prethodnom poglavlju obrazloženo da ne postoji održiva zamjenska usluga.

U skladu s navedenim, HAKOM je mišljenja da na veleprodajnoj razini *ne postoji* zamjenjivost na strani potražnje odnosno da je mjerodavno tržište završavanja (terminacije) poziva zasebno, za svakog operatora pokretnih mreža na tržištu.

HAKOM je analizirao može li budući ponuditelj brzo i uz relativno male troškove ponuditi uslugu završavanja (terminacije) poziva trećoj strani kao odgovor malom, ali značajnom i trajnom povećanju cijena usluge od strane hipotetskog monopolista.

O zamjenjivosti na strani ponude na veleprodajnoj razini mogli bi govoriti u slučaju da određeni operator ima mogućnost ponuditi operatoru, čiji je korisnik uputio poziv, da plati naknadu za uslugu završavanja (terminacije) poziva od njega umjesto od operatora čijeg je korisnika njegov korisnik nazvao.

4.2 Dodatni čimbenik koji utječe na određivanje mjerodavnog tržišta u dimenziji usluga

4.2.1 Tehnološka neutralnost

Kako je ranije u dokumentu opisano, na tržištu pokretnih mreža u Republici Hrvatskoj djeluju tri operatora. HAKOM je u 2004. godini na temelju provedenih javnih natječaja donio odluku o davanju koncesija u pokretnim mrežama te u skladu s istima, svi operatori na tržištu imaju mogućnost pružati svoje usluge preko 2G i 3G tehnologije.

2G i 3G mobilni uređaji podržavaju govorne pozive te slanje i primanje SMS poruka. Temeljem navedenog, korisnik mobilnog uređaja, koji podržava 2G tehnologiju, u mogućnosti je razgovarati s korisnikom koji koristi mobilni uređaj koji podržava 3G tehnologiju i obrnuto. Navedeno znači da odabir uređaja na koji će poziv završiti (terminirati) nema nikakav utjecaj na samu uslugu odnosno dolazni poziv. U praksi, korisnik pokretnih mreža ne zna hoće li poziv koji je uputio završiti (terminirati) na mobilnom uređaju koji podržava 2G ili 3G tehnologiju. Zbog navedenog korisnik će platiti istu maloprodajnu cijenu neovisno o tehnologiji na kojoj je poziv završio.

HAKOM na temelju prethodno navedenog odnosno na *temelju principa tehnološke neutralnosti* smatra da ne postoji razlika između poziva koji je završio u 3G mreži u odnosu na poziv koji je završio u 2G mreži iz čega proizlazi da se navedene tehnologije smatraju zamjenskom uslugom na strani potražnje odnosno dijelom istog tržišta.

Nadalje, u ožujku 2012. godine HT i Vipnet su u rad pustili LTE (eng. *Long Term Evolution*) koja spada u četvrtu generaciju mobilnih tehnologija (4G). LTE tehnologija omogućava širokopojasni pristup internetu putem pokretnih mreža s brzinama prijenosa od barem 100 Mbit/s pružajući veću kvalitetu i brzinu bežičnog pristupa internetu, kvalitetniji prijenos podataka i više prostora za multimedijske usluge. Iako trenutno nije praksa, tehnički je moguće i uslugu poziva ponuditi preko LTE tehnologije. Budući da HAKOM nema saznanja o tome hoće li u razdoblju koje slijedi operatori pružati javno dostupnu telefonsku uslugu putem LTE tehnologije i na koji način, HAKOM je mišljenja da se navedene tehnologije ne mogu smatrati dijelom istog tržišta. Isto tako, a s obzirom i na dosadašnju europsku praksu, HAKOM je mišljenja kako se niti u razdoblju na koje se odnosi ova analiza javno dostupna telefonska usluga neće pružati putem LTE tehnologije te će se ista koristiti isključivo za prijenos podataka.

Slijedom svega navedenog, javno dostupna telefonska usluga putem LTE tehnologije ne može se smatrati zamjenskom uslugom. HAKOM će pratiti razvoj navedene usluge te će po potrebi istu uključiti u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta.

4.3 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.

U Republici Hrvatskoj elektroničke komunikacijske usluge u pokretnim mrežama nude operatori HT, Vipnet i Tele2. U skladu s gore opisanom dimenzijom usluga mjerodavnog tržišta, svaki poziv može završiti (terminirati) isključivo u mreži operatora čijeg se korisnika poziva. Temeljem navedenog, HAKOM zemljopisnu dimenziju promatra pojedinačno za svakog operatora.

Svaki od tri operatora koji djeluju na tržištu imaju Opće ovlaštenje²² i dozvolu za uporabu radiofrekvencijskog spektra na temelju podnesenog zahtjeva²³ za pružanje usluga te nude elektroničke komunikacijske usluge na čitavom nacionalnom teritoriju i to na način da je cijena završavanja (terminacije) poziva ista neovisno o zemljopisnom području na kojem se nalazi strana koja prima poziv odnosno neovisno o lokaciji završavanja (terminacije) poziva. Isto tako, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetne usluge odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija je isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

U skladu s navedenim, HAKOM zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta određuje kao nacionalni teritorij Republike Hrvatske i to za sva tri operatora koji nude svoje usluge na tržištu.

4.4 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta

Na temelju gore provedene analize, HAKOM je odredio tri mjerodavna tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu:

1. Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Tele2 d.o.o. neovisno o nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži²⁴ iz koje je poziv predan;
2. Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Hrvatski Telekom d.d. neovisno o nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži iz koje je poziv predan;
3. Završavanje (terminacija) poziva u mreži operatora Vipnet d.o.o. neovisno o nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži iz koje je poziv predan.

HAKOM određuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji za završavanje (terminaciju) poziva koju nude operatori Tele2, HT i Vipnet nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

²² Članak 31. ZEK-a

²³ Članak 88. ZEK-a

²⁴ Pojam „nacionalnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži“ odnosi se na sve operatore koji na teritoriju RH imaju opće ovlaštenje za obavljanje elektroničkih komunikacijskih usluga neovisno odnosi li se dozvola na nacionalno ili regionalno područje odnosno neovisno radi li se o nacionalnom ili regionalnom operatoru.

5 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

5.1 Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta

Zadaća HAKOM-a je, u skladu s mjerilima iz ZEK-a, ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom mjerodavnom tržištu te procijeniti postoje li na tom tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom, nakon čega će o istom 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, koji su opisani u poglavljima 3. i 4. ovog dokumenta, HAKOM će, u svrhu procjene postojanja značajne tržišne snage operatora, izračunati tržišne udjele operatora na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ih u skladu sa Smjernicama Europske komisije o mjerodavnim tržištima te mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Potom će, analizom prikupljenih podataka u skladu s ostalim mjerilima iz članka 55. ZEK-a, procijeniti postoji li na navedenom tržištu operator sa značajnom tržišnom snagom koji se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

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

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

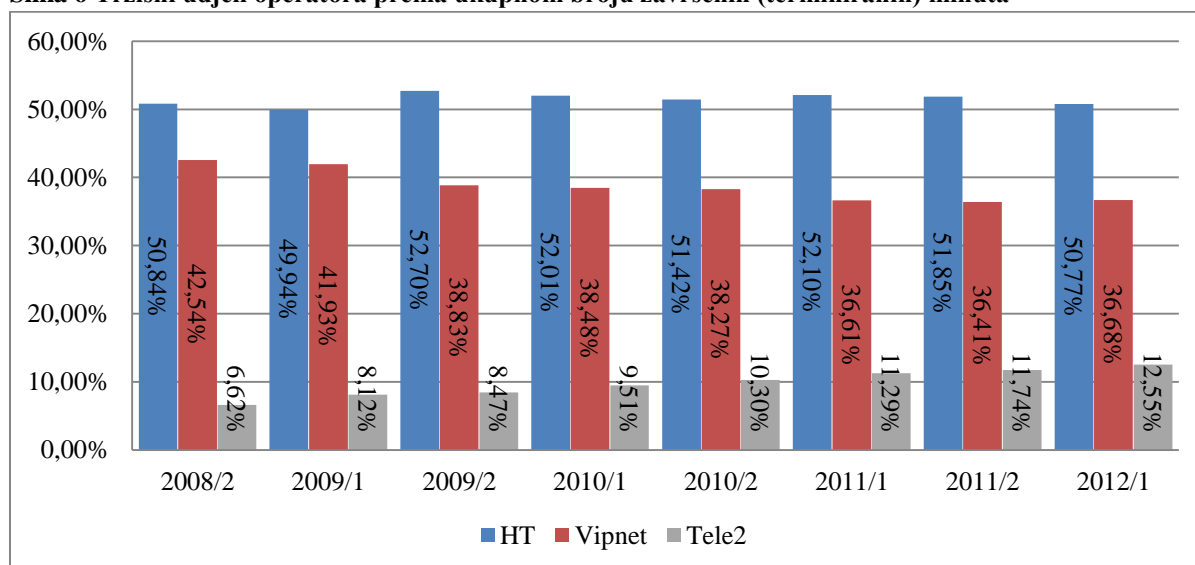
5.2 Tržišni udjeli operatora na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Tržišni udjel je mjerilo relativne veličine nekog poduzetnika na mjerodavnom tržištu, izračunato na način da se utvrdi postotak u kojem taj poduzetnik sudjeluje u ukupnoj proizvodnji i/ili prodaji nekog proizvoda i/ili usluge na mjerodavnom tržištu u nekom razdoblju. Tržišni udjel se najčešće koristi kao zamjena za tržišnu snagu. Iako veliki tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage (dominacije) na nekom mjerodavnom tržištu, malo je vjerojatno da će operator koji nema

značajni tržišni udjel na određenom tržištu biti u dominantnom položaju. U skladu sa Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge *operator čiji tržišni udjel ne premašuje 25% vjerojatno neće imati značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu* i u skladu s tim, *operator čiji tržišni udjel premašuje 50% je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja značajne tržišne snage*. Nadalje, sukladno praksi donošenja odluka od strane Europske komisije, zabrinutost oko utvrđivanja pojedinačne značajne tržišne snage uglavnom nastaje u situaciji u kojoj operator ima tržišni udjel iznad 40%. Sukladno tome, postojanje značajne tržišne snage može u nekim slučajevima proizaći iz tržišnog udjela koji je manji od navedenog.

Nadalje, (ne)stabilnost tržišnog udjela kroz određeno vremensko razdoblje je dobar pokazatelj konkurentnosti, odnosno pomanjkanja tržišne snage, što ne isključuje postojanje značajne tržišne snage istog operatora. Sukladno navedenom, možemo smatrati da operator na određenom tržištu ima značajan tržišni udjel ukoliko je isti stabilan kroz dulje vremensko razdoblje, odnosno ukoliko se postupno smanjuje. S druge strane, promjenjivi tržišni udjeli pokazatelji su pomanjkanja tržišne snage na mjerodavnom tržištu, a promjene u tržišnim udjelima očituju se u promjenama koje su vidljive kroz promjene u prihodu ili broju usluga, koje operator nudi na tržištu. Slika 6. pokazuje udjel operatora prema ukupnom broju završenih (terminiranih) minuta predanih iz mreža nacionalnih operatora (pokretnih i nepokretnih). Napominjemo kako minute završene (terminirane) u pokretnoj mreži, a započete u mreži nekog od međunarodnih operatora (tzv. direktna međunarodna terminacija) nisu uključene s obzirom da nisu sastavni dio tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu.

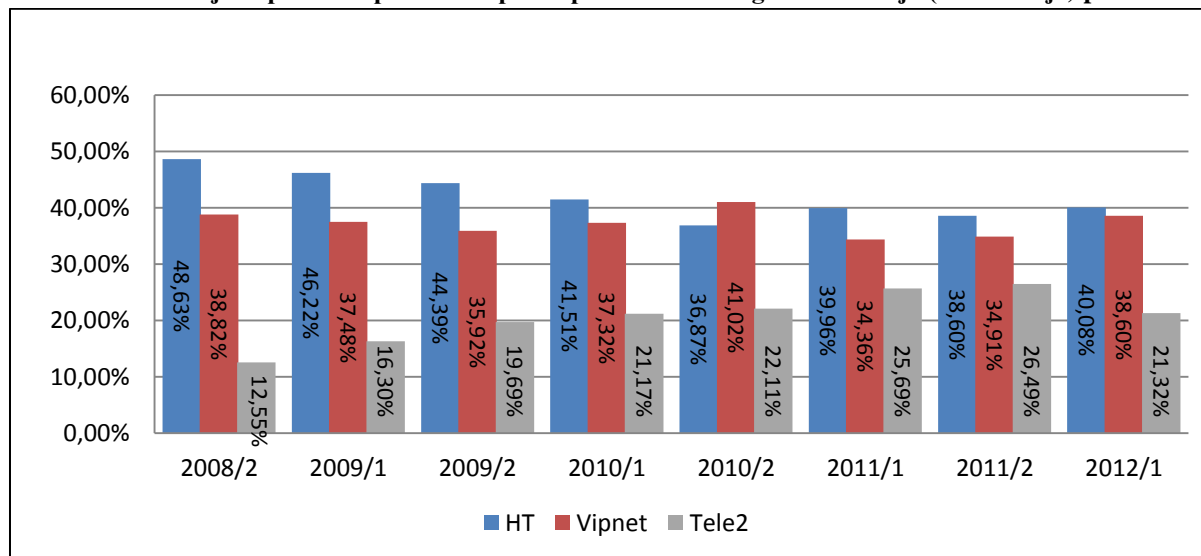
Slika 6 Tržišni udjeli operatora prema ukupnom broju završenih (terminiranih) minuta



Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

HT ima najveći udjel prema broju završenih (terminiranih) minuta od početka promatranog razdoblja. S druge strane, Tele2 ima najmanji tržišni udjel iako se isti u odnosu na promatrano razdoblje obuhvaćeno analizom iz 2009. godine povećao. Kako bi osigurao povoljnije veleprodajne uvjete, a s obzirom na velike razlike koje su postojale između operatora Tele2 u odnosu na operatore HT i Vipnet, HAKOM je u srpnju 2009. godine odredio cijenu završavanja poziva u mrežu operatora Tele2 kao postotni iznos koji je nadodao na cijenu završavanja poziva, koju je HAKOM odredio za HT i Vipnet.

Slika 7 Tržišni udjeli operatora prema ukupnom prihodu od usluge završavanja (terminacije) poziva



Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Nadalje, kako je navedeno u poglavlju 4., poziv može završiti (terminirati) samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanog korisnika. Uzimajući u obzir prethodno navedeno, HAKOM je utvrdio tri mjerodavna tržišta koja se odnose na pružanje usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu. Iz prethodno definiranog proizlazi da svaki od tri operatora pokretnih mreža koji omogućuje uslugu završavanja (terminacije) poziva u svoju mrežu, posjeduje 100% tržišnog udjela prema prihodima i prema trajanju, odnosno sukladno Smjernicama Europske komisije, a s obzirom na stabilnost tržišnog udjela, ima značajnu tržišnu snagu.

Tržišni udjel od 100% odnosno dominantni položaj koji ima svaki od operatora pokretne javne komunikacijske mreže u vlastitoj mreži ukazuju na prevladavajuću tržišnu moć operatora HT-a, Vipnet-a i Tele2 koju svaki zasebno uživa na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

Međutim, važno je naglasiti kako visoki tržišni udjel nije jedino i odlučujuće mjerilo u procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage. Tržišni udjel jedino može ukazati na mogućnost postojanja značajne tržišne snage pojedinog operatora. Isto tako, iz Smjernica Europske komisije proizlazi da: „dominantna pozicija može proizaći iz kombinacije mjerila za

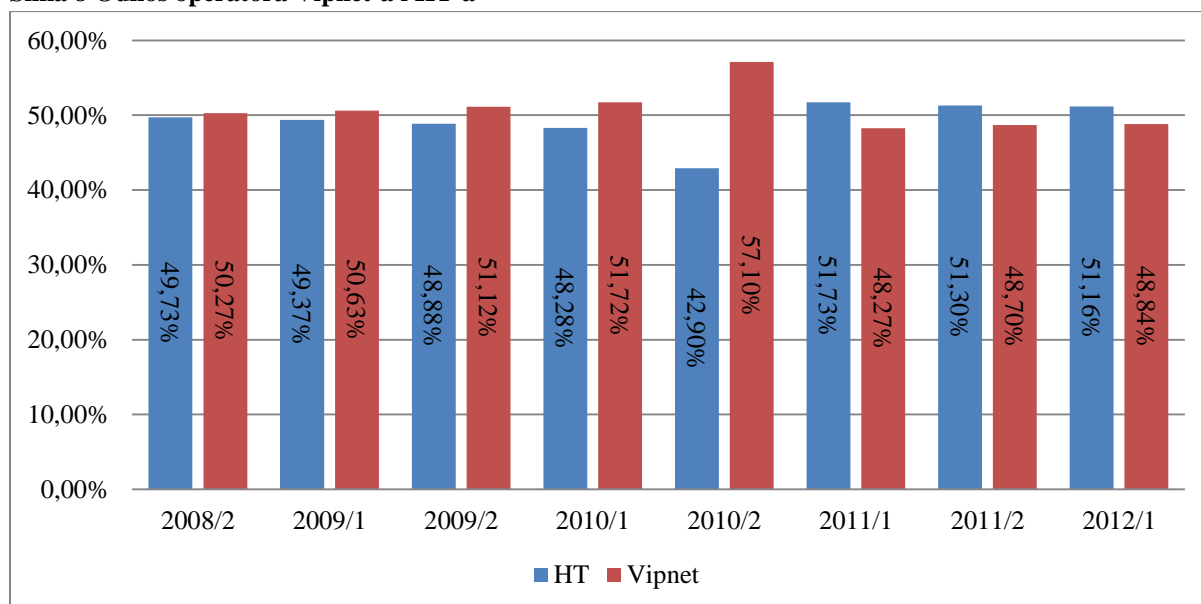
određivanje značajne tržišne snage, koji uzeti u obzir odvojeni možda ne bi bili odlučujući“. Sukladno navedenom, HAKOM je mišljenja kako u obzir treba uzeti i druga mjerila kako bi utvrdio postoji li na određenom tržištu operator koji djeluje neovisno o konkurenciji i korisnicima.

5.3 Nedostatak protutežne kupovne moći

Protutežna kupovna moć postoji u situaciji kad određeni kupac, operator (ili više njih), ima veliku pregovaračku moć, a samim time i značajan utjecaj na konkurenciju čime onemogućava da se drugi operator ponaša neovisno o konkurenciji i korisnicima.

Nadalje, postojanje protutežne kupovne moći ovisi o sposobnostima operatora da spriječi porast cijena, na način da ili ne kupuje od konkurencije (dominantnog operatora) ili pruža uslugu sam sebi. Svaki operator na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu ima 100% tržišni udjel, s obzirom da u potpunosti kontrolira vlastitu infrastrukturu. Činjenica je da svaki operator u ovome slučaju ima dominantan položaj na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitoj mreži. Pri ovoj analizi uzeta je u obzir protutežna kupovna moć između pojedinih operatora. U tu svrhu, u omjer su stavljeni pozivi iz mreže jednog operatora prema drugom i obrnuto. U nastavku su prikazani međusobni odnosi između operatora koji pružaju uslugu završavanja (terminacije) poziva u Republici Hrvatskoj kako bi HAKOM utvrdio stvarno stanje na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu.

Slika 8 Odnos operatora Vipnet-a i HT-a

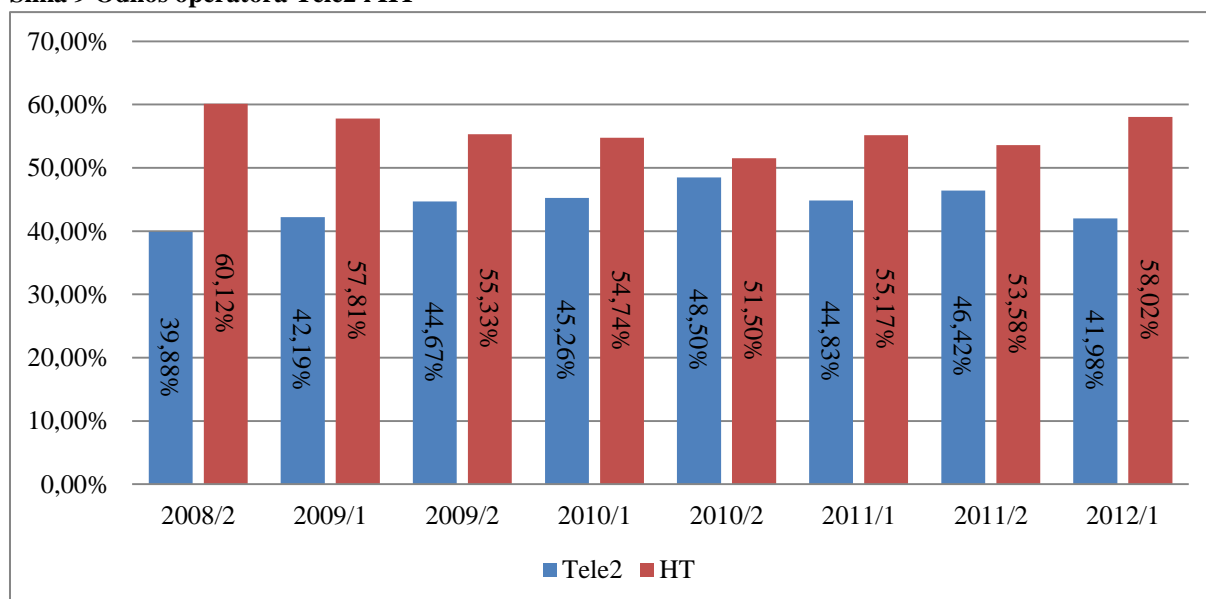


Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Odnos međusobnih poziva između HT-a i Vipnet-a je stabilan u promatranom razdoblju HAKOM iz navedenog zaključuje da su troškovi i prihodi koje operatori imaju odnosno

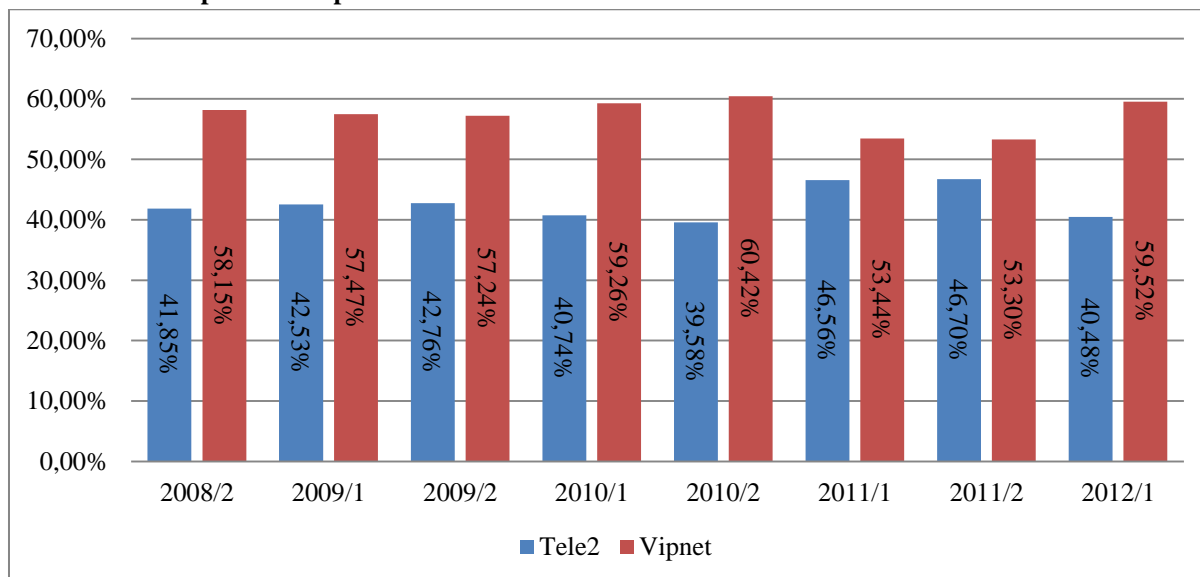
ostvaruju za uslugu završavanja (terminacije) poziva vrlo slični odnosno da se niti jedan od operatora ne nalazi u nepovoljnom položaju u odnosu na drugog.

Slika 9 Odnos operatora Tele2 i HT



Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Iz prikazanog odnosa završenih (terminiranih) minuta između operatora Tele2 i HT, kao i odnosa završenih (terminiranih) minuta između operatora Tele2 i Vipnet vidljivo je da asimetrija koja je bila određena na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu nije imala značajan utjecaj na promjenu udjela operatora Tele2. Međutim, iako se Tele2 nalazi u nepovoljnijem položaju u usporedbi s ostalim operatorima na tržištu završavanja (terminacije) poziva, naglašavamo kako poziv može završiti (terminirati) samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanog korisnika.

Slika 10 Odnos operatora Vipnet i Tele2

Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

S obzirom na sve navedeno, a uzimajući u obzir kako određivanje asimetričnih cijena nije značajnije utjecalo na promjenu međusobnih odnosa operatora, HAKOM zaključuje kako se niti jedan od operatora ne nalazi u nepovoljnom položaju iako Tele2, zbog slabije tržišne pozicije, ima i manju protutežnu kupovnu moć u odnosu na HT i Vipnet.

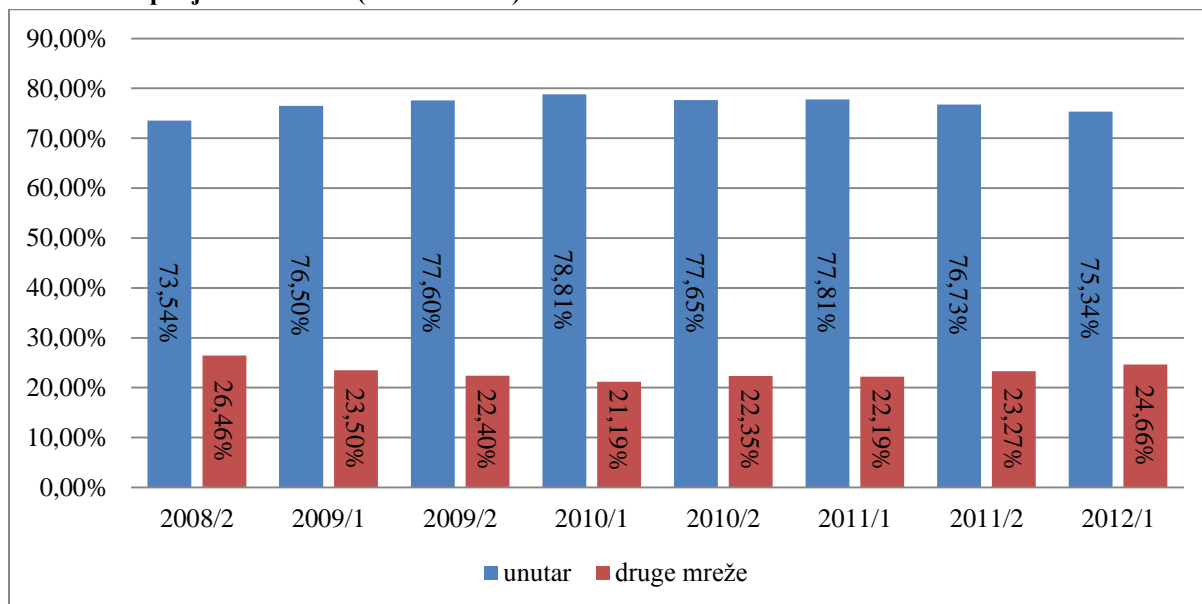
5.4 Ekonomije razmjera

Ekonomije razmjera (eng. *economies of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje. Važne su zbog ostvarivanja troškovnih prednosti iz veličine pojedinih poslovnih operacija, odnosno, u industrijama gdje je efekt ekonomija razmjera veći, veće poduzeće uvijek ima troškovne prednosti nad malim poduzećem.

5.4.1 Odnos prometa unutar mreže i poziva prema drugim mrežama

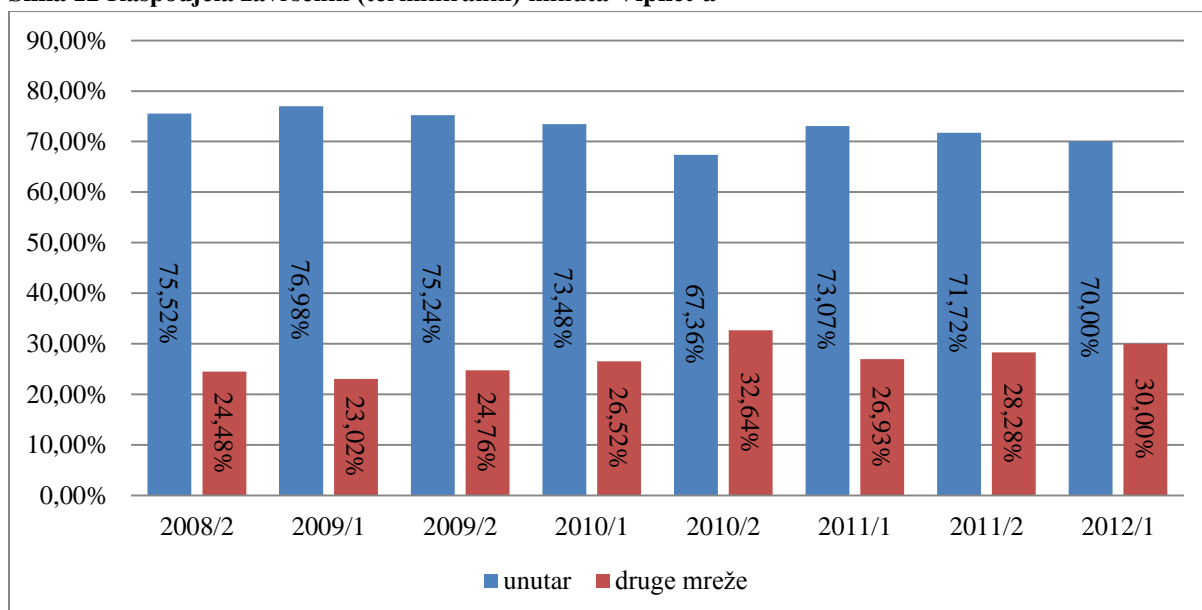
Odnosom prometa unutar mreže i poziva prema drugim mrežama HAKOM će utvrditi koliko prometa svaki pojedini operator pokretnih mreža ostvaruje unutar svoje mreže odnosno koliko prometa završava u drugim mrežama za koje mora platiti trošak završavanja (terminacije) poziva. Naime, na temelju ekonomija razmjera ukoliko operator ostvaruje više poziva unutar vlastite mreže jedinični trošak za vlastitu uslugu završavanja (terminacije) poziva je manji odnosno ukoliko operator više prometa ostvaruje unutar vlastite mreže manje prometa završava (terminira) u drugim mrežama. Drugim riječima, troškovi završavanja (terminacije) poziva koje moraju platiti operatoru u čijoj je mreži poziv završio su niži.

Slika 11 Raspodjela završenih (terminiranih) minuta HT-a



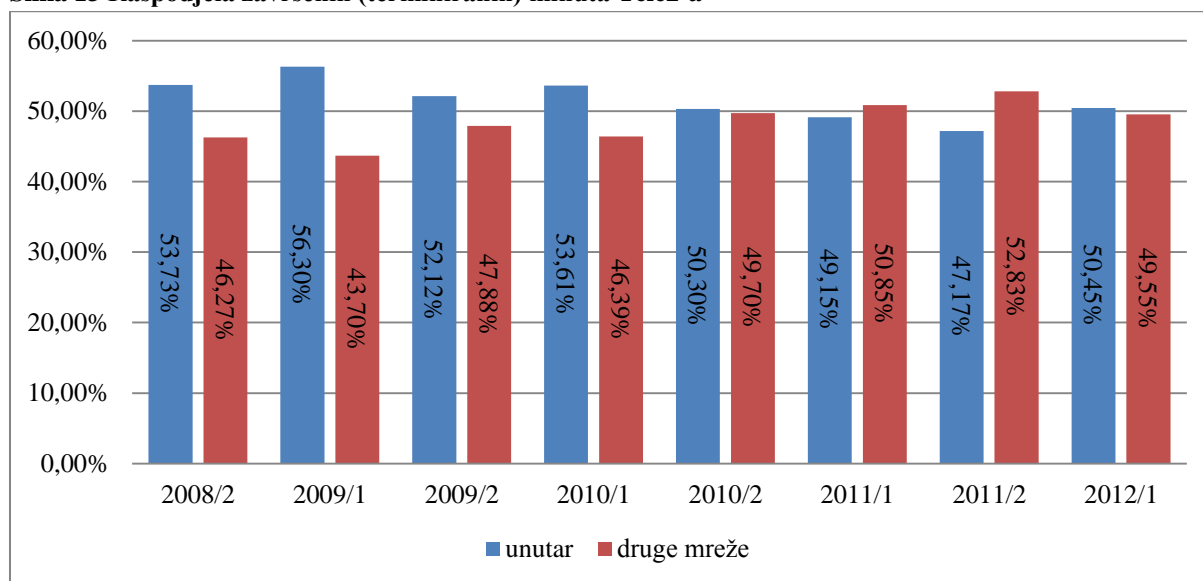
Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Slika 12 Raspodjela završenih (terminiranih) minuta Vipnet-a



Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Uzimajući u obzir da HT preko 75 posto, a Vipnet 70 posto prometa završava (terminira) unutar vlastite mreže, što je i vidljivo na gore prikazanim slikama, HAKOM zaključuje kako HT i Vipnet ostvaruju prednosti ekonomije razmjera, odnosno kako je jedinični trošak HT-a i Vipnet-a za pružanje navedenih usluga puno niži od troška koji će za istu uslugu imati operator koji tek ulazi na tržište. Naime, trošak usluge završavanja (terminacije) poziva operatora koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu je po minuti poziva uvijek isti. Za razliku od ostalih operatora, u slučaju HT-a i Vipnet-a, ukupni trošak usluge po jedinici pružanja usluge pada u odnosu na ostvareni broj minuta.

Slika 13 Raspodjela završenih (terminiranih) minuta Tele2-a

Izvor: Upitnici za tržište završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

Tele2 u odnosu na HT i Vipnet u promatranom razdoblju ostvaruje oko 50 posto prometa unutar vlastite mreže. HAKOM je stoga mišljenja kako Tele2 unatoč povećanom prometu unutar vlastite mreže u odnosu na posljednju analizu tržišta iz 2009. godine, još uvijek ne ostvaruje troškovne prednosti ekonomije razmjera u odnosu na HT i Vipnet gdje je efekt ekonomije razmjera veći.

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

Na temelju gore provedene analize, HAKOM određuje tri operatora u pokretnim mrežama kao operatore sa značajnom tržišnom snagom:

1. Operator Tele2 d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
2. Operator Hrvatski Telekom d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu;
3. Operator Vipnet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu.

6 Prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

U ovom poglavlju HAKOM analizira sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu uključujući i prepreke koje su operatori naveli u upitnicima²⁵. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoju jaku tržišnu snagu odnosno dominantni položaj.

HAKOM je, kao što je i navedeno u 5. poglavlju ovog dokumenta, zaključio da na tržištu terminacije (završavanja) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu postoje operatori sa značajnom tržišnom snagom odnosno da svaki od tri operatora pokretnih mreža ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu. S obzirom da je HAKOM na mjerodavnom tržištu odredio operatore sa značajnom tržišnom snagom može se zaključiti da u odsustvu regulacije ne bi postojala savršena konkurencija na tom tržištu i vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, na koje bi operatori sa značajnom tržišnom snagom mogli prenijeti svoj dominantni položaj, odnosno struktura tržišta ne bi težila razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja.

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

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

Kod određivanja regulatornih obveza, a u skladu s dokumentom ERG-a²⁶, HAKOM nije radio razliku između prepreka koje su se već dogodile u praksi na ovom mjerodavnom tržištu i onih

²⁵ u upitnicima koji su poslani operatorima dodano je i poglavlje u kojem su operatori imali mogućnost navesti prepreke s kojima su se suočavali na ovom mjerodavnom tržištu u zadnje tri godine odnosno u razdoblju od 17. srpnja 2009. godine, KLASA: 344-01/09-01/1078, ur.br.;367-11-09-01.

²⁶ ERG (06) 33

koje bi se u odsustvu regulacije mogle dogoditi te je u skladu s navedenim i određivao regulatorne obveze. Drugim riječima, za određivanje regulatornih obveza nije bitno je li se određena prepreka dogodila u praksi ili je HAKOM previdio mogućnost pojavljivanja određene prepreke u budućnosti.

HAKOM je u poglavljima od 6.1. do 6.9. ovog dokumenta analizirao sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, te ostale prepreke koje bi se mogle pojaviti na tržištu iz razloga što operatori sa značajnom tržišnom snagom mogu svoj dominantni položaj s ovog tržišta prenijeti na vertikalno povezano maloprodajno tržište.

6.1 Odbijanje dogovora /uskraćivanje međupovezivanja

U odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, mogao bi odbiti zahtjev za međupovezivanje s novim operatorom na tržištu, odnosno, jednako tako mogao bi postojećim operatorima na tržištu uskratiti već ostvareno međupovezivanje.

U slučaju da postojeći operatori na tržištu nemaju potpisan ugovor o međupovezivanju najviše bi štete bilo nanoseno operatorima koji imaju mali postotak prometa koji ostvaruju unutar vlastite mreže. U navedenom bi slučaju novi i postojeći operatori na tržištu, zbog izrazito ograničenih mogućnosti poslovanja bili prisiljeni prestati nuditi svoje usluge na tržištu. Bez ugovora o međupovezivanju, poslovanje novih (i postojećih) operatora bilo bi ograničeno iz razloga što bi svoje usluge mogli ponuditi samo između vlastitih korisnika, a navedeno se ne može smatrati dovoljnim za održiv poslovni model. Ako bi se navedeno dogodilo bio bi upitan ulazak potencijalnih konkurenata na tržište, a budući da upravo novi operatori na maloprodajnim tržištima dovode do povećanja konkurencije i smanjenja cijena, spomenuta situacija ne bi bila dobra/povoljna niti sa stajališta ukupnog tržišnog natjecanja.

6.2 Previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva

Previsoke cijene završavanja (terminacije) poziva, kao oblik iskorištavanja dominantnog položaja odnosi se na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom, zbog postojanja CPP principa, motiviran povećati cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu budući da navedeni potez nema nikakvog utjecaja na maloprodajne cijene njegovih krajnjih korisnika, odnosno podizanje cijena neće se prebaciti na njegove krajnje korisnike, već će samo povećati troškove drugih operatora koji navedenu veleprodajnu uslugu koriste.

Zabrinutost oko cijena postoji u situaciji gdje su one u odsustvu regulacije postavljene trajno na visokoj razini i bez djelotvornog pritiska (od strane novih operatora koji bi mogli ući na

tržište odnosno postojećih operatora koji posluju na tržištu) koji bi ih u određenom razdoblju spustio na konkurentsku razinu.

Kao što je napisano u 4. poglavlju ovog dokumenta, poziv može završiti (terminirati) samo u mreži operatora čijeg se korisnika nazvalo i niti jedan operator nije u mogućnosti ponuditi završetak (terminaciju) poziva u svoju mrežu, a da istovremeno poziv zaprimi korisnik neke druge mreže. Drugim riječima, s obzirom da ne postoji zamjenjivost na strani ponude i potražnje, svaki od tri operatora pokretnih mreža ima stopostotni tržišni udjel na svojoj vlastitoj mreži te je u mogućnosti postaviti cijenu završavanja (terminacije) poziva na visoku razinu čime istovremeno povećava troškove ostalih operatora na tržištu i sukladno tome vlastite prihode. Postavljanje cijene završavanja (terminacije) poziva na visoku razinu dovodi operatore u nezavidnu situaciju iz razloga što neutemeljeno podizanje troškova (cijena) utječe na učinkovitost njihovog poslovanja te se negativno odražava na gospodarstvo u cijelosti. U slučaju da operatori pokretnih mreža koji djeluju na tržištu imaju istu ili sličnu tržišnu snagu, podizanje cijene završavanja (terminacije) poziva na visoku razinu u isto vrijeme dovodi do rasta troškova za uslugu završavanja (terminacije) poziva, ali i rasta prihoda koju operatori ostvaruju od spomenute usluge. Slijedom navedenog, takvo podizanje cijena povećalo bi troškove i ostalim operatorima.

U Republici Hrvatskoj, kao što je napisano u poglavlju 5.3. ovog dokumenta, niti jedan od operatora se ne nalazi u nepovoljnom položaju iako Tele2, zbog slabije tržišne pozicije, ima i manju protutežnu kupovnu moć u odnosu na HT i Vipnet.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je mišljenja kakao su svi operatori sa značajnom tržišnom snagom na ovom mjerodavnom tržištu u mogućnosti iskoristiti navedeni status u odnosu na potencijalne nove operatore, a što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg sprečavanja ulaska na tržište ili izlaska s tržišta.

6.3 Prešutni sporazum(i) (eng. tacit collusion)

Prešutni sporazum je jedan od problema koji se može pojaviti na tržištu u odsustvu regulacije. Karakterističan je za pozive koji su započeli i završili u pokretnim mrežama (eng. *M2M calls*) ili za pozive koji su započeli i završili u nepokretnim mrežama (eng. *F2F calls*). Prešutni sporazum se može pojaviti u više različitih oblika, a jedan od njih je postavljanje recipročnih cijena završavanja (terminacije) poziva između svih ili određenih operatora pokretnih mreža.

Prešutni sporazum je karakterističan za tržište na kojem djeluju operatori sličnog tržišnog udjela, slične troškovne strukture te za tržište na kojem je promet između operatora simetričan. U navedenom slučaju operatori bi mogli, ovisno o strategiji na vertikalno

povezanom tržištu (maloprodajno tržište), dogovoriti prešutni sporazum po kojem će cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva držati iznad ili ispod troškovne razine.

Naime, strategija operatora se može odnositi na postavljanje visokih cijena završavanja (terminacije) poziva i visokih maloprodajnih cijena, a sve u cilju ostvarivanja većih zarada. Nadalje, operatori mogu postaviti visoke cijene završavanja (terminacije) poziva te malu marginu na maloprodajnoj razini čime operatore koji nisu u prešutnom sporazumu stavljaju u nepovoljan položaj. Kod ovih strategija operatori unutar prešutnog sporazuma dogovorenu cijenu završavanja (terminacije) poziva naplaćuju svima, uključujući i međusobno, te na taj način ne vrše diskriminaciju među operatorima.

Nadalje, operatori unutar prešutnog sporazuma mogli bi dogovoriti da si međusobno plaćaju, što uključuje i njihova povezana društva, nižu cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva dok bi svi ostali plaćali višu cijenu. Na navedeni način ti operatori bi mogli na pripadajućem maloprodajnom tržištu ponuditi niske cijene te na taj način konkurenciju dovesti u vrlo težak položaj. Kod ove strategije operatori bi dogovorenu cijenu završavanja (terminacije) poziva naplaćivali samo međusobno te bi na taj način vršili diskriminaciju među operatorima.²⁷

Dakle, u slučaju da dva ili više operatora imaju, sličan tržišni udjel te simetričan promet između mreža iz navedenog bi proizašlo da bi navedeni operatori mogli dogovoriti prešutni sporazum. Prešutni sporazum tih operatora koji može uključivati jednu od prethodno navedenih strategija, utjecao bi na učinkovitost poslovanja operatora koji ima manji tržišni udjel te na poslovanje operatora nepokretnih mreža što bi se posljedično negativno odrazilo na gospodarstvo u cijelosti.

6.4 Diskriminacija na cjenovnoj osnovi

Prepreka razvoju tržišnog natjecanja koja se odnosi na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom nudi različite cijene usluge završavanja (terminacije) poziva svom maloprodajnom dijelu (za vlastite potrebe) i povezanim društvima u odnosu na sadašnje i potencijalne konkurente na maloprodajnom tržištu.

Postoje različite vrste diskriminacije na cjenovnoj osnovi koje se mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu. Naime, operatori sa značajnom tržišnom snagom su u mogućnosti napraviti razliku u cijeni, koju će im plaćati operatori za uslugu završavanja (terminacije) poziva, između operatora pokretnih

²⁷ Navedeni problem je objašnjen pod ovim kriterijem, a ne pod diskriminacijom na cjenovnoj osnovi iz razloga što je navedena diskriminacija rezultat dogovora dva ili više operatora dok je pod preprekom diskriminacija na cjenovnoj osnovi objašnjena mogućnost diskriminacije koju može vršiti svaki operator individualno.

mreža, između operatora nepokretnih mreža ili između operatora pokretnih i operatora nepokretnih mreža.

Isto tako, diskriminacija na cjenovnoj osnovi može se dogoditi u slučaju da operator koji ima jaki tržišni udjel na teoretskom zajedničkom tržištu završavanja (terminacije) poziva pokuša svoj utjecaj prenijeti na maloprodajno tržište na način da za pozive koji dolaze iz drugih mreža naplaćuje višu cijenu završavanja (terminacije) poziva, nego što bi sebi naplatio za poziv koji je započeo i završio u njegovoj mreži ili svom povezanom društvu. U navedenom slučaju operatori s jakim tržišnim udjelom na teoretskom zajedničkom tržištu završavanja (terminacije) poziva bili bi u mogućnosti, zbog neravnoteže u ukupnom udjelu, operatore s manjim tržišnim udjelom kao i operatore nepokretnih mreža dovesti u nezavidan položaj na tržištu. Navedeni problem koji se može pojaviti na tržištu direktno utječe na podizanje troškova konkurencije odnosno može ostale operatore dovesti u nepovoljan položaj te ih u konačnici i prisiliti da prestanu nuditi svoje usluge na tržištu.

HAKOM je mišljenja, kao i u slučaju prepreke razvoju tržišnog natjecanja koja se očituje postavljanjem previsokih cijena, da bi u odsustvu regulacije, svi operatori sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, mogli pokušati iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage diskriminacijom na cjenovnoj osnovi, što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg izlaska s tržišta.

6.5 Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane s cijenama

Osim diskriminacije na cjenovnoj osnovi, kao što je opisano u prethodnom poglavlju, operatori su u mogućnosti diskriminirati ostale sudionike na tržištu i na drugim osnovama poput diskriminacije u uvjetima, kvaliteti, rokovima ili informacijama.

Svi oblici diskriminacije koji nisu povezani s cijenama, a koji se mogu pojaviti na tržištu također direktno utječu na podizanje troškova konkurencije odnosno mogu ostale operatore dovesti u nepovoljan položaj te ih u konačnici i prisiliti da prestanu nuditi svoje usluge na tržištu.

6.5.1 Diskriminacija kakvoćom usluge

U odsustvu regulacije postojala bi mogućnost da postojeći operatori na tržištu novim operatorima koji ulaze na tržište ponude kakvoću za uslugu međupovezivanja, koja, između ostalog, uključuje obvezu održavanja broja blokiranih i neuspjelih poziva, ispod razine koju nude za vlastite potrebe.

Nadalje, postoji mogućnost da u slučaju pada mreže ili problema u mreži, operator sa značajnom tržišnom snagom daje prioritet u završavanju (terminaciji) poziva upućenih iz vlastite mreže ili mreže povezanog društva na štetu poziva upućenih iz drugih mreža. Zbog navedenog sadašnji ili potencijalni konkurenti gube povjerenje krajnjih korisnika što dovodi do štete na maloprodajnoj razini i moraju ulagati u povećanje kapaciteta mreže, koji im je dužan dati operator sa značajnom tržišnom snagom, a kako bi mogli pružati kvalitetnu uslugu krajnjim korisnicima. Na taj način bi moglo doći do neopravdanog povećanja troškova sadašnjih ili potencijalnih konkurenata na maloprodajnoj razini, a koji bi, u konačnici, doveli do zaključka da je operator sa značajnom tržišnom snagom uspio prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog na pripadajuće maloprodajno tržište.

6.5.2 Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a i Vipnet-a za usluge međupovezivanja u pokretnoj mreži i Minimalnom ponudom međupovezivanja Tele2 d.o.o. za operatore ovlaštene za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u Republici Hrvatskoj

Pod navedenom diskriminacijom HAKOM smatra diskriminaciju u tehničkim uvjetima i/ili upravljanju i održavanju međupovezivanja koja, između ostalog, uključuje i vremenske okvire za otklon kvarova.

Naime, HAKOM je mišljenja da bi u odsustvu regulacije operatori koji posluju na tržištu bili u mogućnosti diskriminirati konkurenciju osim cjenovno, što je definirano u poglavlju 6.4. ovog dokumenta, i na ostalim osnovama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a i Vipnet-a za usluge međupovezivanja u pokretnoj mreži i Minimalnom ponudom međupovezivanja Tele2 d.o.o. za operatore ovlaštene za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u Republici Hrvatskoj.

6.6 Nerazumni/neopravdani zahtjevi

Pod nerazumnim/neopravdanim zahtjevima mogu se smatrati svi uvjeti ugovora o međupovezivanju između dva operatora u kojima operator zahtijeva da druga strana ispuni određeni zahtjev ili zahtjeve koji su u potpunosti neopravdani, a s ciljem da podigne troškove konkurencije i ograniči njegovo djelovanje na pripadajućem maloprodajnom tržištu koji bi mogli dovesti drugu stranu u nepovoljan položaj te je u konačnici i prisiliti da prestane nuditi svoje usluge na tržištu. U odsustvu regulacije postojeći operatori na tržištu HT, Tele2 i Vipnet mogli bi tražiti ispunjenje nerazumnih/neopravdanih zahtjeva prema novim operatorima koji ulaze na tržište.

Instrumenti osiguranja plaćanja mogu se smatrati primjerom nerazumnog/neopravdanog zahtjeva. Naime, instrumenti osiguranja plaćanja, koji su trenutno sastavni dio Standardne ponude za usluge međupovezivanja u pokretnoj mreži HT-a i Vipnet-a, a koji će biti i sastavni

dio Standardne ponude za usluge međupovezivanja u pokretnoj mreži Tele2, u slučaju odsustva regulacije mogli bi predstavljati potencijalni problem na tržištu iz razloga što bi operatori bili u mogućnosti tražiti bilo koji od instrumenata osiguranja plaćanja u neopravdano visokom iznosima kojima bi operatore, koji im predstavljaju konkurenciju na pripadajućem maloprodajnom tržištu, mogli dovesti u izrazito nepovoljan položaj.

Isto tako, operatori bi bili u mogućnosti zahtijevati (pre)detaljne informacije o korisnicima drugih operatora s ciljem da navedene informacije iskoriste kako bi izradili tarifne pakete u potpunosti prilagođene korisnicima konkurentnog operatora. Navedene informacije direktno bi ugrožavale tržišni udjel konkurentnog operatora, a samim time i njegovu poziciju i djelovanje na tržištu.

6.7 Neopravdano korištenje informacija o konkurentima

Navedena prepreka je usko povezana s prethodnom preprekom odnosno s nerazumnim/neopravdanim zahtjevima. Naime, u ovom slučaju riječ je o postupcima operatora sa značajnom tržišnom snagom u kojima koristi podatke koje mu u okviru pružanja usluge međupovezivanja daju postojeći ili novi operatori na tržištu te korištenje istih s ciljem podizanja troškova konkurencije i ograničavanja njihovog djelovanja na pripadajućem maloprodajnom tržištu.

Primjer neopravdanog korištenja informacija mogao bi biti korištenje informacija od strane jednog operatora u svrhu izrade tarifnih paketa u potpunosti prilagođenih korisnicima drugog operatora kako bi privukao korisnike drugih operatora ili motivirao svoje korisnike da ne promijene operatora.

6.8 Unakrsno subvencioniranje

Unakrsno subvencioniranje se odnosi na situaciju u kojoj postoje dva različita tržišta i dvije različite cijene na navedenim tržištima. Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu završavanja (terminacije) poziva, u odsustvu regulacije, mogao bi naplaćivati cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva iznad troška kako bi na pripadajućem vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu mogao pružiti cijenu ispod troška što bi dovelo do problema istiskivanja cijena (eng. *margin squeeze*), podizanja troškova konkurencije i ograničenih mogućnosti poslovanja konkurencije.

U navedenom slučaju novi operatori na tržištu zbog prethodno navedenih razloga bili bi prisiljeni prestati nuditi svoje usluge na vertikalno povezanom odnosno na maloprodajnom tržištu.

6.9 Taktike odgađanja

Taktike odgađanja se odnose na situacije u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom ne odbija pružanje usluge završavanja (terminacije) poziva, ali istu pruža sa zakašnjenjem u odnosu na svoj maloprodajni dio (vlastite potrebe) ili povezana društva, te na taj način dovodi sadašnje i potencijalne konkurente u neravnopravan položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu iz razloga što je usluga završavanja (terminacije) poziva neophodna za pružanje kompletne usluge krajnjim korisnicima.

Drugim riječima, taktike odgađanja se odnose na situacije na tržištu u kojima postojeći operatori na tržištu ne odbijaju potpisati ugovor o međusobnom povezivanju s novim operator/operatorima na tržištu, već pokušavaju što je moguće duže odgoditi potpisivanje navedenog ugovora s ciljem očuvanja svog tržišnog udjela na pripadajućem maloprodajnom tržištu.

7 Regulatorne obveze određene operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u

U prethodnom poglavlju HAKOM je analizirao prepreke koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu na kojem operatori HT, Vipnet i Tele2 imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom i pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje prethodno navedeni operatori mogu prenijeti svoj dominantni položaj.

U skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, ako HAKOM u postupku određivanja i analize tržišta iz članka 54. ZEK-a utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, donijet će odluku o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu u skladu sa člankom 55. ZEK-a, kojom će odrediti, zadržati ili izmijeniti određene regulatorne obveze iz članka 58. do 65. ZEK-a.

Regulatorne obveze određene u skladu sa ZEK-om moraju se temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu, te moraju biti razmjerne i opravdane s obzirom na regulatorna načela i ciljeve iz članka 5. ZEK-a. Svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom HAKOM mora odrediti najmanje jednu regulatornu obvezu. Uzevši u obzir karakteristike i snagu svakog pojedinog operatora u razdoblju na koje se odnosi analiza, a koje su detaljno opisane u 5. poglavlju ovog dokumenta, HAKOM smatra da ne postoji razlika između operatora HT-a, Tele2 i Vipnet-a koja bi zahtijevala da im se odrede različite regulatorne obveze, a kako je to bilo određeno u analizi tržišta iz srpnja 2009. godine.

Sukladno navedenom, HAKOM u nastavku ovog dokumenta zadržava regulatorne obveze određene operatorima koji su predmet ovog postupka.

7.1 Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

HAKOM u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, operatorima može odrediti obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme. Isto tako, sukladno članku 61. stavku 2. ZEK-a, HAKOM može operatorima odrediti obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže osobito ako smatra da bi uskraćivanje pristupa ili koje drugo neprihvatljivo uvjetovanje ili ograničenje sličnog učinka, spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini, ili bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika usluga. Također, sukladno članku 61. stavku 4. ZEK-a, HAKOM može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti a koji se nadovezuju na članak 61. stavak 3. ZEK-a u kojem su detaljno opisane obveze koje HAKOM može zahtijevati od operatora. U okviru ovog dokumenta govori se o tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu

komunikacijsku mrežu temeljem čega HAKOM ovu obvezu, koja je navedena u članku 61. ZEK-a, operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u zadržava samo u dijelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja.

Zbog specifičnosti tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, koje se očituje u postojanju CPP principa, svaki operator ima status značajne tržišne snage u vlastitoj mreži. Drugim riječima, operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet imaju 100%-tni tržišni udjel za završavanje (terminaciju) poziva u vlastitu pokretnu mrežu što im daje mogućnost donošenja odluka neovisno o ostalim sudionicima na tržištu te im omogućava da spriječe ili otežaju pristup drugih operatora svojim korisnicima. Naime, ukidanje navedene regulatorne obveze onemogućilo bi pristup ostalih operatora njihovim korisnicima što bi u tom slučaju značilo da svaki operator ima mogućnost ponuditi komunikaciju samo između svojih vlastitih korisnika. Navedeno bi otežalo ili u potpunosti onemogućilo operatorima ulazak na pripadajuće maloprodajno tržište što bi spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini te protivno interesima krajnjih korisnika, što nije u skladu s člankom 61. stavkom 2. ZEK-a.

Nadalje, u 6. poglavlju ovog dokumenta HAKOM je, između ostalog, a nastavno na prethodno navedeno analizirao prepreke koje se odnose na odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja i taktike odgađanja. Po mišljenju HAKOM-a, potrebno je spriječiti mogućnost da se prethodno navedene prepreke pojave na tržištu te se operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u zadržava regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže i to na sljedeći način:

1. obveza pregovaranja u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup za međupovezivanje odnosno obveza odgovora na svaki razuman zahtjev za međupovezivanje u roku od 10 dana od zaprimanja zahtjeva za pregovore;
2. obveza kojom operatori sa značajnom tržišnom snagom ne smiju ukinuti već odobreni pristup za međupovezivanje s postojećim operatorima pokretnih i nepokretnih mreža;
3. obveza kojom će se osigurati zajedničko korištenje antena, antenskih stupova, zgrada i drugih građevina te njihovih ulaza;
4. obveza pružanja usluge potrebne za osiguranje međusobnog djelovanja usluga za krajnje korisnike usluga, uključujući opremu za usluge inteligentnih mreža u pokretnim mrežama;
5. obveza da međusobno povežu mreže ili mrežnu opremu odnosno obveza realizacije funkcionalnog međupovezivanja u roku od 60 dana od dana zaprimanja zahtjeva za pregovore.

HAKOM je mišljenja kako je zadržavanjem regulatorne obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže u potpunosti uklonio s tržišta prepreke koje se odnose na odbijanje

dogovora/uskraćivanje međupovezivanja i taktike odgađanja. S obzirom da navedenom obvezom nije u potpunosti riješena mogućnost da operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet pristup za međupovezivanje daju pod nediskriminatornim uvjetima, HAKOM je obvezu pristupa u svrhu međupovezivanja zadržao zajedno s obvezom nediskriminacije, a sve s ciljem stvaranja uvjeta za djelotvorno tržišno natjecanje.

Isto tako, operatori sa značajnom tržišnom snagom su ocjenjivanje razumnog zahtjeva obvezni provoditi u skladu s obvezom nediskriminacije koja im je određena i tehničkim mogućnostima vlastite mreže.

Nadalje, HAKOM je operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u odredio obvezu zajedničkog korištenja antena, antenskih stupova, zgrada i drugih građevina iz razloga što operator nije uvijek u mogućnosti postaviti antenski stup gdje bi želio iz razloga što je navedena lokacija zauzeta ili iz određenih razloga operator na navedenu lokaciju nije u mogućnosti postaviti antenski stup (npr: Zakon o prostornom uređenju i gradnji²⁸). Cjelokupno provođenje ove obveze provodit će se u skladu s Pravilnikom o načinu i uvjetima pristupa i zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme²⁹. Nadalje, prilikom gradnje novih antenskih stupova HAKOM će, u suradnji s Ministarstvom zaštite okoliša i prirode te Ministarstvom graditeljstva i prostornog uređenja u postupcima izdavanja lokacijskih i građevinskih dozvola prema članku 105. stavku 2. i članku 231. stavku 1. Zakona o prostornom uređenju i gradnji investitorima, dati uvjete građenja antenskih stupova za zajedničku uporabu. Isto tako, na temelju članka 25. stavka 3. ZEK-a, Vlada Republike Hrvatske je donijela Uredbu³⁰ o mjerilima razvoja elektroničke komunikacijske infrastrukture i druge povezane opreme.

Operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u zadržana je obveza po kojoj ne smiju uskratiti već uspostavljeno međupovezivanje iz razloga što bi u navedenom slučaju operator kojem je uskraćeno međupovezivanju morao tražiti alternativni put do korisnika tog operatora, a taj alternativni put ne postoji.

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

²⁸ Odluka (Klasa: 011-01/07-01/63; ur.broj: 71-05-03/1-07-2) o proglašenju Zakona o prostornom uređenju i gradnji

²⁹ NN 154/2008

³⁰ (»Narodne novine«, br. 131/2012)

7.2 Obveza nediskriminacije

Ovom se regulatornom obvezom osigurava da operator sa značajnom tržišnom snagom mora osigurati istovjetne uvjete u istovjetnim uvjetima za istovjetne usluge te osigurava drugim operatorima jednaku razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite potrebe ili za potrebe svojih povezanih društava. Drugim riječima, svaki od operatora sa značajnom tržišnom snagom bi, u odsustvu ove regulatorne obveze, mogao diskriminirati ostale postojeće ili nove operatore nuđenjem usluga slabije kvalitete ili nuđenjem usluga po višoj cijeni nego što iste nude svom maloprodajnom dijelu (za vlastite potrebe) ili svojim povezanim društvima. Svako ponašanje, koje bi bilo u smjeru gore navedenog, dovelo bi do otežanog ulaska novih operatora na tržište, a samim time i do manje konkurencije na maloprodajnom tržištu, a što bi u konačnici najviše pogodilo krajnje korisnike.

U odsustvu obveze nediskriminacije operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet mogli bi odrediti uvjete završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na način koji bi doveo njih ili njihova povezana društva u bolji položaj u odnosu na druge operatore, čime bi se ugrozila konkurentnost na tržištu i opstanak drugih operatora. Temeljem navedenog, cijene završavanja (terminacije) poziva koje nude sami sebi ili svojem vertikalno integriranom dijelu koji djeluje na maloprodajnoj razini, trebaju biti usporedive odnosno jednake s cijenama koje nude drugim operatorima jer bi inače moglo doći do istiskivanja konkurencije s tržišta iz razloga što bi cijene za krajnje korisnike HT-a, Tele2 i Vipnet-a bile puno niže od onih koje bi mogla ponuditi konkurencija.

Zadržavanjem obveze nediskriminacije HAKOM samo djelomično uklanja prepreke koje se odnose na previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva, diskriminaciju na osnovama koje nisu povezane s cijenama i diskriminaciju na cjenovnoj osnovi, a koje su definirane u poglavlju 6. ovog dokumenta. Za potpuno uklanjanje navedenih prepreka HAKOM bi morao zadržati i ostale regulatorne obveze koje su određene dalje u dokumentu. Isto tako, zadržavanjem obveze nediskriminacije otklanjaju se i sve slične prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi na isti način, kao prethodno definirane prepreke, sprječavati održivo tržišno natjecanje.

Nadalje, kao što je već rečeno pod obvezom pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže iz ovog dokumenta, HAKOM obvezom nediskriminacije nadopunjuje obvezu pristupa za međupovezivanje čime stvara uvjete za efikasno tržišno natjecanje.

Također, operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet trebaju temeljiti, kao što je i do sada bio slučaj, drugim operatorima uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu na načelu nediskriminacije u smislu da je cijena završavanja (terminacije) poziva ista neovisno radi li se o pozivima koji dolaze od operatora nepokretnih ili pokretnih

mreža, a završavaju (terminiraju) u pojedinačnoj pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži operatora HT-a, Tele2 ili Vipnet-a.

Nadalje, prema obvezi iz Pravilnika o standardnim ponudama³¹ članak 12. stavak 5., operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet trebaju dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju standardne ponude međupovezivanja.³² kako bi HAKOM mogao provjeriti poštuju li isti obvezu nediskriminacije. U slučaju nepoštivanja prethodno spomenute obveze, a na temelju obveze dostave ugovora, HAKOM je u mogućnosti brzo reagirati.

U skladu sa svime navedenim pod obvezom nediskriminacije, HAKOM određuje da operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet moraju:

- osigurati jednake uvjete³³ u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge;
- pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osiguravaju za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava;
- dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju standardne ponude međupovezivanja u roku od 15 dana od dana sklapanja istih.

7.3 Obveza transparentnosti

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 58. ZEK-a, operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti obvezu transparentnosti u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom na način da učine javno dostupnima određene podatke, kao što su sljedeći:

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

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 detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta te

³¹http://www.hakom.hr/UserDocsImages/2011/propisi_pravilnici_zakoni/Pravilnik%20o%20standardnim%20ponudama%20NN%2037_09.PDF

³² Navedeno je određeno pod obvezom transparentnosti koja je obrazložena u poglavlju 7.3.

³³ uvjeti, rokovi, cijene, informacije, itd.

mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga. Objavljivanjem standardne ponude sprječava se nastanak prepreka pri ulasku na tržište novih operatora, a istovremeno je postojećim operatorima olakšano djelovanje te je osigurana sigurnost elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. Za razvoj tržišta i održavanje konkurentnosti bitno je da svi sudionici na tržištu znaju pod kojim uvjetima se uspostavljaju govorne usluge u pojedinim pokretnim mrežama obzirom da nema drugog načina osiguranja komunikacije s korisnicima pojedinog operatora. U slučaju kada bi operatori samostalno davali podatke moglo bi doći do razlika u informacijama i podacima koji su dani drugim operatorima te je stoga potrebno obvezati navedene operatore na izradu standardne ponude za međupovezivanje u kojoj su svi uvjeti za ostvarivanje međupovezivanja detaljno raščlanjeni i svima dostupni kako bi se osiguralo da operatori ne plaćaju usluge i tehničke realizacije koje nisu potrebne za ostvarivanje tražene usluge. U toj standardnoj ponudi moraju biti opisane i sve usluge, cijene te uvjeti koji moraju biti ispunjeni za njihovu realizaciju u skladu s potrebama tržišta.

HAKOM zadržavanje ove obveze smatra nužnom jer bi u suprotnom moglo doći do diskriminacije pojedinih operatora od strane HT-a, Tele2 i Vipnet-a što bi dovelo do ometanja konkurentnosti na tržištu i utjecalo na izbor krajnjih korisnika. Također, ova obveza osigurava transparentno poslovanje operatora sa značajnom tržišnom snagom i nadopunjuje obvezu nediskriminacije. Naime, u 6. poglavlju ovog dokumenta HAKOM, između ostalog, analizira prepreke koje se odnose na previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva, diskriminaciju na osnovama koje nisu povezane s cijenama, diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i nerazumne/neopravdane zahtjeve. Kako bi u potpunosti uklonio prepreku koja se odnosi na diskriminaciju na osnovama koje nisu povezane s cijenama, HAKOM uz obvezu nediskriminacije zadržava i obvezu transparentnosti te na taj način u potpunosti uklanja navedenu prepreku s tržišta. Isto tako, kako bi uklonio prepreke koje se odnose na previsoke cijene usluge završavanja (terminacije) poziva i diskriminaciju na cjenovnoj osnovi, HAKOM je uz obvezu transparentnosti i obvezu nediskriminacije morao odrediti dodatne regulatorne obveze koje su definirane i opisane dalje u dokumentu.

Slijedom prethodno navedenog, HAKOM zadržava regulatornu obvezu transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude operatorima HT-u, Tele2 i Vipnet-u te u skladu s navedenom regulatornom obvezom operatori sa značajnom tržišnom snagom moraju:

- objaviti standardnu ponudu na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge;
- standardna ponuda mora biti detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga.

Osnovni sadržaj standardne ponude, razina detaljnosti podataka i način objave standardne ponude propisan je Pravilnikom o standardnim ponudama koji je donijelo Vijeće HAKOM-a i koji je stupio na snagu dana 01. travnja 2009. godine.

Operatori HT, Tele2 i Vipnet obvezni su u roku od 30 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, čije su regulatorne obveze sastavni dio, objaviti Standardnu ponudu međupovezivanja. Obzirom da operatori HT i Vipnet već imaju Standardnu ponudu međusobnog povezivanja, a Tele2 Minimalnu ponudu međupovezivanja, temeljene na obvezama iz prethodne analize tržišta, HAKOM smatra da je rok od 30 dana dovoljan da se ažuriraju sve izmjene te da se tekst i sadržaj standardne ponude međupovezivanja uskladi s predloženim regulatornim obvezama i Pravilnikom o standardnim ponudama. Standardna ponuda HT-a i Vipnet-a ostaje nepromijenjena u svim onim dijelovima u kojima se regulatorne obveze nisu promijenile poštujući Pravilnik o standardnim ponudama dok Tele2 mora izraditi Standardnu ponudu umjesto minimalne ponude koju je imao do sada, i to prema Pravilniku o standardnim ponudama te je uskladiti s regulatornim obvezama koje će biti određene od strane HAKOM-a.

Uzevši u obzir da rok objave standardne ponude međupovezivanja i rok stupanja na snagu postojeće cijene završavanja (terminacije) poziva, koja je sastavni dio poglavlja 7.4. ovog dokumenta, nije isti, operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet obvezni su u standardnu ponudu međupovezivanja koju će objaviti u roku od 30 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom ugraditi:

- postojeću cijenu završavanja (terminacije) poziva u iznosu od 0,195 kn/min pored koje će napomenuti da je na snazi od dana 01. siječnja 2013. godine.

Nakon izrade troškovnih modela te određivanja cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu na temelju istih, operatori su dužni u standardnu ponudu ugraditi troškovno usmjerene cijene koje će biti određene u zasebnom postupku.

Nadalje, s ciljem harmoniziranja standardnih ponuda koje su obvezni objaviti operatori koji na mjerodavnim tržištima imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom te kako bi se omogućili transparentni uvjeti poslovanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i operatora korisnika standardne ponude odnosno kako bi se onemogućilo da HT, Tele2 i Vipnet iskorištavaju svoj položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom, a sve u svrhu sprječavanja narušavanja i ograničavanja tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, spomenuti operatori su obvezni u standardnu ponudu međupovezivanja, koju će objaviti u roku od 30 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, ugraditi sljedeće:

- jedan od instrumenata osiguranja plaćanja koje će HT, Tele2 i Vipnet utvrditi unutar standardne ponude međupovezivanja mora biti zadužnica;

- ukoliko operator u razdoblju od *jedne godine* od dana sklapanja ugovora o međupovezivanju uredno podmiruje svoje obveze, nakon jedne godine nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja;
- rok dospijeća plaćanja računa je 30 dana od dana slanja računa, pri čemu HT, Tele2 i Vipnet šalju pisanu opomenu tek po isteku roka dospijeća;
- operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet će primijeniti postupak naplate potraživanja iz dostavljenih instrumenata osiguranja plaćanja tek ukoliko operator ne podmiri svoja dospjela i *neosporna* dugovanja u roku od 60 dana od dana zaprimanja pisane opomene;
- ukoliko se ne može naplatiti iz instrumenta osiguranja plaćanja, spomenuti operatori mogu privremeno obustaviti pružanje usluge tek ukoliko operator korisnik ne podmiri bilo koji dugovani i neosporeni račun za usluge koje proizlaze iz ove standardne ponude u roku od 60 dana od dana zaprimanja pisane opomene. Isto tako, spomenuti operatori na koje se odnose regulatorne obveze nemaju pravo privremeno obustaviti pružanje usluge u slučaju da mu operator korisnik u roku od 60 dana od zaprimanja pisane opomene dostavi ili obnovi odgovarajući instrument osiguranja plaćanja.

U slučaju izmjene standardne ponude međupovezivanja temeljene na odredbama ZEK-a, HAKOM određuje da su svi operatori, koji su obvezni objaviti standardnu ponudu međupovezivanja, obvezni objaviti novi tekst standardne ponude u roku koji će biti određen odlukom donesenom u postupku po članku 58. stavku 3. ZEK-a, osim ako drugačije bude određeno odlukom.

Ukoliko operatori sa značajnom tržišnom snagom žele pokrenuti postupak izmjene standardne ponude međupovezivanja, obvezni su o tome obavijestiti HAKOM koji će, u slučaju da zahtjev operatora smatra opravdanim, po članku 58. stavku 3 pokrenuti postupak izmjene standardne ponude međupovezivanja. U slučaju izmjene standardne ponude na temelju prethodno navedenog,

7.4 Obveza nadzora cijena

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti regulatorne 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 ovu obvezu, operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u zadržava, odnosno određuje samo u djelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja i to na način kako je određeno dalje u dokumentu.

Svrha određivanja obveze nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva je 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.

HAKOM smatra kako bi određivanjem obveze nadzora cijena, uz prethodno navedene regulatorne obveze, u potpunosti uklonio prepreke koje su opisane u poglavlju 6. ovog dokumenta

Operator, kojem 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 djelatnog 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.

Prešutni sporazumi, kako je i navedeno u 6. poglavlju ovog dokumenta, predstavljaju jednu od prepreka koje se može pojaviti na tržištu. Po mišljenju HAKOM-a zadržavanjem obveze nadzora cijena u većem dijelu bi bio uklonjen navedeni problem s tržišta, dok je za potpuno uklanjanje navedene prepreke HAKOM morao operatorima HT-u, Vipnet-u i Tele2 odrediti regulatornu obvezu računovodstvenog odvajanja.

Kako bi spriječio mogućnost pojave prethodno navedenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja, HAKOM određuje operatorima HT-u, Vipnet-u i Tele2 zadržavanje obveze nadzora cijena.

U svrhu izračuna troškova djelatnog pružanja usluge završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu, HAKOM može sukladno članku 62. stavku 4. ZEK-a primijeniti metodu referentnih vrijednosti (eng. *benchmark*) na temelju cijena dostupnih na usporedivim konkurentskim tržištima kao i vlastitu metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodama operatora sa značajnom tržišnom snagom. Vežano uz navedeno, HAKOM je 29. veljače 2012. godine donio odluku³⁴ o metodologiji izrade i primjene troškovnih modela za nepokretnu i pokretnu mrežu i univerzalnu uslugu. Rezultat troškovnih modela za pokretne mreže koje će HAKOM provesti u najskorijem roku jest izračun jediničnih troškova mreže koji su nužni za pružanje proizvoda i usluga. Prema takvom troškovno usmjerenom izračunu cijena, operatori sa značajnom tržišnom snagom trebali bi moći ostvariti povrat učinkovitih troškova pružanja usluge i cijena bi trebala služiti kao

³⁴ KLASA: UP/I-344-01/11-09/08

poticaj operatorima da održavaju i ulažu u svoju mrežu. Tri su glavna HAKOM-ova cilja kod uvođenja mjere troškovno-usmjerenog određivanja cijena;

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

Naime, iako je metoda usporedivih vrijednosti korisna u prijelaznom razdoblju, troškovni modeli HAKOM-a trebali bi predstavljati konačno sredstvo pri provedbi obveze nadzora cijena. Pitanje određivanja reguliranih cijena na temelju troškova od ključne su važnosti kako za operatore tako i za HAKOM te će se iste odrediti u zasebnom postupku nakon ove analize tržišta. Do trenutka dok ne bude završen projekt koji uključuje izradu troškovnog modela će u konačnici omogućiti provedbu načela troškovne usmjerenosti cijena, obveza nadzora cijena će biti postavljena na temelju metode referentnih vrijednosti način definiran u nastavku.

Prilikom izračuna cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže operatora HT-a, Tele2 i Vipnet-a koristio metodu referentnih vrijednosti uzevši u obzir sljedeće dokumente, pretpostavke i metode:

- Zadnji dostupni podaci Cullen International-a „*Cross Country Analysis*“ za zemlje zapadne Europe od listopada 2012. godine i zemlje središnje i istočne Europe od rujna 2012. godine;
- Cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u svim članicama Europske unije za dva vodeća operatora;
- Prosječna cijena usluge završavanja (terminacije) poziva za svaku zemlju određena je na temelju tržišnih udjela dva vodeća operatora po broju korisnika;
- Izvor za korištenje tržišnog udjela operatora po broja korisnika – „*Informa Telecom & Media*“;
- Uklanjanje vanjskih vrijednosti temeljem odgovarajućih statističkih metoda;
- Tečaj HRK/EUR u iznosu od 7,4963 HRK

Kao temelj izračuna metodom referentnih vrijednosti koristio se izvještaj Cullen International-a „*Cross Country Analysis*“ u svim članicama Europske unije i to na način da je iz navedenog dokumenta korištena cijena za uslugu završavanja (terminacije) poziva samo za dva vodeća operatora u svakoj od zemalja Europske unije.

Nadalje, sukladno podacima iz gore navedenog dokumenta usluga završavanja (terminacije) poziva u mreži pokretnih operatora u zemljama Europske unije se obračunava na način da se koristi:

- jedinstvena cijena za vrijeme jakog i slabog prometa (po minuti trajanja poziva);
- različita cijena za vrijeme jakog i slabog prometa (po minuti trajanja poziva) ;

- različita cijena za vrijeme jakog i slabog prometa; postojanje dva vremenska intervala za vrijeme slabog prometa (po minuti trajanja poziva).

Izračun prikazan u tablici 3. proveden je sukladno kriterijima koji se koriste u izračunima kakvi se primjenjuju u dokumentima strukovnih tijela u području elektroničkih komunikacija (ERG) i to na način da se prosječna minuta završavanja (terminacije) poziva izračunala na sljedeći način. Za zemlje koje cijenu završavanja (terminacije) poziva naplaćuju za vrijeme jakog i slabog prometa korišten je omjer 50%-50% kako bi se dobila jedinstvena cijena završavanja (terminacije) poziva, a za zemlje koje cijenu završavanja (terminacije) poziva naplaćuju za vrijeme jakog prometa, slabog prometa i u vrijeme vikenda korišten je omjer 50%-25%-25% kako bi se dobila jedinstvena cijena završavanja (terminacije) poziva. Također, tržišni udjel operatora u svakoj zemlji izračunat je preko broja korisnika iz razloga što se u dokumentima strukovnih tijela u području elektroničkih komunikacija (ERG) prosječna cijena završavanja (terminacije) poziva za svaku zemlju računa na temelju cijene završavanja (terminacije) poziva svakog od operatora kojoj se pridodaje težinski faktor na temelju broja korisnika.

Nadalje, važno je utvrditi postojanje vanjskih vrijednosti (eng. *outliers*). Naime, ekstremno niske ili ekstremno visoke vrijednosti značajno utječu na vrijednost aritmetičke sredine što bi rezultiralo vrijednošću koja nije reprezentativna. Za postojanje istih, potrebno je odrediti vrijednosti prvog ili donjeg kvartila³⁵ i trećeg ili gornjeg kvartila³⁶, kao i interkvartila³⁷. Temeljem navedenih statističkih pokazatelja, HAKOM je utvrdio donje³⁸ i gornje³⁹ granice u svrhu određivanja vanjskih vrijednosti, odnosno, vrijednosti koje bi utjecale na određivanje srednje vrijednosti (aritmetičke sredine) koja bi bila loš reprezentant polaznih vrijednosti.

Uzimajući u obzir prethodno navedeno HAKOM smatra kako se pri izračunu aritmetičke sredine iste trebaju ukloniti.

Slijedom navedenog, te sukladno provedenoj analizi cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u zemljama Europske unije, utvrđeno je da vanjske vrijednosti predstavljaju cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u Estoniji i Luksemburgu te, u skladu s gore navedenim, iste nisu uzete u obzir pri izračunu srednje vrijednosti (aritmetičke sredine), odnosno, prosječne cijene usluge završavanja (terminacije) poziva u zemljama Europske unije. Prethodno navedeno prikazano je u tablici 3. koja se nalazi niže u tekstu.

³⁵ prvi kvartil: $Q1=N/4$

³⁶ treći kvartil: $Q3=3N/4$

³⁷ interkvartil: $Iq=Q3-Q1$

³⁸ donja granica: $Q1-1,5Iq$

³⁹ gornja granica: $Q3+1,5I$

Tabela 3 Izračun srednje vrijednosti cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama

Cijena završavanja (terminacije) poziva u pokretnim mrežama			
	Država	Prosjek 2 vodeća operatora €/min	
EU 25	Francuska	FR	1,000
	Litva	LT	1,515
	Cipar	CY	1,768
	Portugal	PT	1,770
	Švedska	SE	1,780
	Velika Britanija	UK	1,900
	Austrija*	AT	2,010
	Malta	MT	2,070
	Češka	CZ	2,180
	Grčka	EL	2,300
	Nizozemska	NL	2,400
	Italija	IT	2,500
	Belgija	BE	2,531
	Bugarska	BG	2,595
	Poljska	PT	2,870
	Rumunjska	RO	3,070
	Danska	DK	3,090
	Španjolska	ES	3,160
	Slovačka	SK	3,180
	Mađarska	HU	3,220
	Njemačka**	DE	3,370
	Slovenija	SI	3,520
	Irska	IE	3,578
	Latvija	LV	3,720
	Finska	FI	3,820
Estonija***	EE	6,320	
Luksemburg***	LU	8,200	
	Prosječna cijena €/min	2,597	
	Prosječna cijena u lp/min	19,465	
	Prosječna cijena u kn/min	0,195	

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

Prema propisanoj metodi srednja vrijednost svih cijena usluge završavanja (terminacije) poziva u preostalih 25 zemalja iznosi 0,195 kn/min, i prema gore navedenim objašnjenjima uključuje jedinstvenu cijenu trajanja poziva po minuti. HAKOM je izračunao cijenu usluge završavanja (terminacije) poziva u mreže HT-a i Vipnet-a, a koja se temelji na prosjeku zemalja Europske unije, koje su kao referentne vrijednosti, prema metodologiji navedenoj gore u dokumentu, ušle u izračun. Kao što je prethodno objašnjeno HAKOM je navedenu

cijenu računao za dva vodeća operatora a dužan ju je primijeniti i treći operator, odnosno Tele2.

Sukladno navedenom, HAKOM određuje provođenje obveze nadzora cijena na sljedeći način i poštujući sljedeća pravila:

- operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet obvezni su postojeću cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u iznosu od 0,195 kn/min ugraditi u standardnu ponudu međupovezivanja
- operatori sa značajnom tržišnom snagom HT, Tele2 i Vipnet obvezni su postojeću cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva primjenjivati do trenutka dok se troškovno usmjerena cijena ne odredi u zasebnom postupku

Dodatno, prethodno definirana cijena primjenjivati će se i za uslugu završavanja (terminacije) međunarodnih poziva u slučaju kada ih se u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu predaje iz druge nacionalne javne komunikacijske mreže (tzv. indirektnu međunarodnu terminaciju). Napominjemo, kako je i ranije u dokumentu i navedeno, trošak završavanja (terminacije) poziva je isti neovisno iz koje mreže poziv dolazi iz razloga što se za sve pozive koriste isti mrežni elementi iz kojih proizlaze isti troškovi.

Isto tako, HAKOM smatra opravdanim promijeniti cijenu završavanja (terminacije) poziva u slučaju da se tečaj kune u odnosu na euro u razdoblju od zadnjih šest mjeseci prema podacima Hrvatske narodne banke promijeni više od 10% u odnosu na tečaj na temelju kojeg je izračunata cijena završavanja (terminacije) poziva za svaku godinu. Drugim riječima, HAKOM će biti u mogućnosti promijeniti cijenu završavanja (terminacije) poziva u slučaju da poraste vrijednost kune u odnosu na euro za više od 10% u odnosu na tečaj koji je primijenjen za izračun cijene završavanja (terminacije) poziva u ovom dokumentu.

Nadalje, HAKOM je mišljenja kako je potrebno uzeti u obzir da novi operatori prilikom ulaska na tržište nisu u mogućnosti, kao operatori koji već djeluju na tržištu, iskoristiti prednosti ekonomije razmjera zbog malog tržišnog udjela. Operatori koji kasnije ulaze na tržište imaju viši trošak po jedinici pružanja usluge odnosno imaju viši trošak po jedinici za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu. Zbog navedenog, HAKOM je odlukom iz srpnja 2009. godine odredio asimetrične cijene terminacije u cilju razvoja konkurencije i jačanja tržišne snage operatora sa slabim tržišnim udjelom. Nadalje, sukladno prikupljenim, podacima koji su prikazani ranije u dokumentu, vidljivo je kako se u razdoblju od tri godine udjel operatora Tele2 povećao, međutim, isti i dalje ne iskorištava prednosti ekonomije razmjera u istoj mjeri kao HT i Vipnet te nema jednaku tržišnu snagu. Suprotno navedenom, a u svrhu poboljšanja statičke ekonomske efikasnosti, HAKOM smatra opravdanim odrediti simetrične cijene završavanja (terminacije) poziva u mreži operatora HT, Vipnet i Tele2.

Asimetrija zadržana kroz dugo vremensko razdoblje može potaknuti proizvodnu ili alokativnu neefikasnost što može biti štetno za gospodarstvo u cijelosti. Isto tako, navedeno je u skladu s preporukom Europske komisije koja definira razdoblje od 4 godine kao opravdano za određivanje asimetričnih cijena terminacije.

7.5 Ostale regulatorne obveze koje je HAKOM na temelju ZEK-a mogao propisati na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu

HAKOM je u 6. poglavlju ovog dokumenta naveo koje se prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja mogu pojaviti na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu. Između ostalog, među preprekama su navedeni prešutni sporazumi, koje je HAKOM u većoj mjeri otklonio određivanjem regulatorne obveze nadzora cijena na način kako je navedeno u poglavlju 7.4. ovog dokumenta, i unakrsno subvencioniranje.

Za potpuno uklanjanje navedenih prepreka s tržišta HAKOM bi trebao propisati obvezu računovodstvenog razdvajanja. Međutim, uzevši u obzir da HAKOM određivanjem regulatorne obveze nadzora cijena te određivanja regulatorne obveze troškovnog računovodstva za operatore HT i Vipnet onemogućuje operatore da naplaćuju cijenu za uslugu završavanja (terminacije) poziva u vlastitu mrežu iznad troška, a samim time i da na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu pružaju cijene ispod troška te da maloprodajno tržište u pokretnim mrežama nije predmet regulacije HAKOM ne smatra opravdanim operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u odrediti regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja.

Također, uzevši u obzir troškove implementacije računovodstvenog razdvajanja te koristi koje bi se na tržištu završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu postigle implementacijom istog, HAKOM, poštujući načelo razmjernosti, ne smatra opravdanim operatorima sa značajnom tržišnom snagom HT-u, Tele2 i Vipnet-u odrediti regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja.

Isto tako, HAKOM je u 6. poglavlju 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 3. ZEK-a koji jasno kaže da operatori, koji su od drugih operatora pribavili podatke prije, tijekom ili nakon postupka pregovaranja o međupovezivanju, mogu te podatke upotrijebiti isključivo u svrhe za koje su dostavljeni.

8 Prilozi

8.1 Prilog A - mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja

bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave

8.2 Prilog B Komentari na utvrđivanje mjerodavnog tržišta i osvrt HAKOM-a na navedene komentare

bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave

8.3 Prilog C – komentari na analizu mjerodavnog tržišta i osvrt HAKOM-a na navedene komentare

bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave

8.4 Prilog D – komentari na regulatorne obveze koje je HAKOM nametnuo operatorima sa značajnom tržišnom snagom i osvrt HAKOM-a na navedene komentare

bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave