



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

**PRIJEDLOG ANALIZE TRŽIŠTA
PRISTUPA JAVNOJ
KOMUNIKACIJSKOJ MREŽI NA
FIKSNOJ LOKACIJI ZA PRIVATNE I
POSLOVNE KORISNIKE**

prosinac 2010.

-SADRŽAJ-

1. SAŽETI PREGLED DOKUMENTA (ENG. EXECUTIVE SUMMARY)	1
2. UVOD.....	4
2.1. EUROPSKI REGULATORNI OKVIR ZA ELEKTRONIČKE KOMUNIKACIJE.....	4
2.2. ZAKON O ELEKTRONIČKIM KOMUNIKACIJAMA	5
2.3. KRONOLOŠKI SLIJED AKTIVNOSTI	7
3. UTVRĐIVANJE MJERODAVNOG TRŽIŠTA.....	10
4. ODREĐIVANJE MJERODAVNOG TRŽIŠTA.....	11
4.1. TRŽIŠTE NEPOKRETNIH MREŽA U SVRHU PRUŽANJA USLUGE PRISTUPA JAVNOJ KOMUNIKACIJSKOJ MREŽI U REPUBLICI HRVATSKOJ	11
4.2. TRENUTNI STATUS OPERATORA SA ZNATNIJOM TRŽIŠNOM SNAGOM NA TRŽIŠTU USLUGA NEPOKRETNIH JAVNIH TELEFONSKIH MREŽA	13
4.3. MJERODAVNO TRŽIŠTE U DIMENZIJU USLUGA.....	14
4.3.1. Usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u Republici Hrvatskoj.....	14
4.3.2. Zamjenjivost na strani potražnje.....	17
4.3.2.1. Zamjenjivost različitih vrsta priključaka putem kojih se ostvaruje pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji	17
4.3.2.1.1. ISDN priključak	18
4.3.2.1.2. Jedinstveni priključak.....	20
4.3.2.1.3. Nepokretni bežični pristup	23
4.3.2.1.4. Pristup putem kablskih mreža.....	25
4.3.2.2. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i usluge pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži.....	26
4.3.2.3. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike.....	27
4.3.3. Zamjenjivost na strani ponude	28
4.3.3.1. Zamjenjivost različitih vrsta priključaka putem kojih se ostvaruje pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji	28
4.3.3.2. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i usluge pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži.....	29
4.3.3.3. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike.....	30
4.3.4. Zaključak	30
4.4. MJERODAVNO TRŽIŠTE U ZEMLJOPISNOJ DIMENZIJU	31
4.5. STAJALIŠTE NADLEŽNOG REGULATORNOG TIJELA O ODREĐIVANJU MJERODAVNOG TRŽIŠTA	31



5. PROCJENA POSTOJANJA OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM	32
.....	
5.1. CILJ I PREDMET ANALIZE MJERODAVNOG TRŽIŠTA.....	32
5.2. ANALIZA PODATAKA NA TRŽIŠTU PRISTUPA JAVNOJ KOMUNIKACIJSKOJ MREŽI NA FIKSNJOJ LOKACIJI ZA PRIVATNE I POSLOVNE KORISNIKE	32
5.2.1. Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu	32
5.2.2. Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke infrastrukturne konkurencije	35
5.2.3. Stupanj vertikalne integracije	35
5.2.4. Ekonomije razmjera	36
5.2.5. Ekonomije opsega.....	37
5.3. ZAKLJUČAK O PROCJENI POSTOJANJA OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM I OCJENA DJELOTVORNOSTI TRŽIŠNOG NATJECANJA	37
6. PREPREKE RAZVOJU DJELOTVORNOG TRŽIŠNOG NATJECANJA.....	38
6.1. UVOD.....	38
6.1.1. Tržišna dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja	39
6.1.2. Uzročno posljedična dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja.....	40
6.1.3. Pregled prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja prepoznatih u europskoj praksi.....	41
6.2. PREPREKE RAZVOJU DJELOTVORNOG TRŽIŠNOG NATJECANJA NA TRŽIŠTU PRISTUPA JAVNOJ KOMUNIKACIJSKOJ MREŽI NA FIKSNJOJ LOKACIJI ZA PRIVATNE I POSLOVNE KORISNIKE	42
6.2.1. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage	43
6.2.1.1. Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa.....	43
6.2.1.2. Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene.....	45
6.2.1.3. Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene.....	47
6.2.2. Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage	48
6.2.3. Značajna tržišna snaga na jednom tržištu.....	49
6.2.3.1. Iskorištavanje korisnika	50
6.2.3.2. Neučinkovitost	50
7. REGULATORNE OBVEZE OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM	51
.....	
7.1. OBVEZA ODABIRA I PREDODABIRA OPERATORA	51
7.2. REGULATORNE OBVEZE ODREĐENE HT-U NA VELEPRODAJNOJ RAZINI	53
7.2.1. Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže.....	53
7.2.2. Obveza nediskriminacije	57
7.2.3. Obveza transparentnosti	59



7.2.4. Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva.....	61
7.2.5. Obveza računovodstvenog razdvajanja.....	65
7.3. REGULATORNE OBVEZE ODREĐENE HT-U KAO OPERATORU SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM NA MALOPRODAJNOJ RAZINI.....	67
7.3.1. Dosadašnja regulacija maloprodajnih cijena usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.....	67
7.3.2. Obveza nadzora maloprodajnih cijena usluga.....	68
7.3.2.1. Zabrana naplaćivanja previsokih cijena usluga	68
7.3.2.2. Nadzor pojedinačnih cijena usluga	69
7.3.2.3. Troškovna usmjerenost cijena usluga	69
7.3.2.4. Zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga	70
7.3.2.5. Zabrana davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga..	72
7.3.3. Odnosi HT-a, kao operatora sa značajnom tržišnom snagom, operatora korisnika te krajnjih korisnika.....	72
7.3.4. Prigovori krajnjih korisnika.....	73
8. PRILOZI.....	73
8.1. PRILOG A – MIŠLJENJE AGENCIJE ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA	73
8.2. PRILOG B - KOMENTARI NA ANALIZU MJERODAVNOG TRŽIŠTA I OSVRT HAKOM-A NA NAVEDENE KOMENTARE, PODIJELJENO PO OPERATORIMA.....	73

1. Sažeti pregled dokumenta (eng. *Executive Summary*)

Europske direktive implementirane su u hrvatsko zakonodavstvo kroz ZEK¹ koji je stupio na snagu 01. srpnja 2008. godine. ZEK, između ostalog, propisuje uvjete obavljanja elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. Primjenom odredaba ZEK-a HAKOM² osigurava uvjete za djelotvorno tržišno natjecanje odnosno omogućava jednake uvjete za sve operatore koji djeluju na tržištima elektroničkih komunikacija.

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 (*ex ante*) regulaciji³ i mjerodavnih Smjernica Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge⁴.

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

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM je utvrdio tržište *pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike* kao mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji. Navedeno tržište je dio mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnom tržištu istodobno zadovoljena tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje analize tržišta, koja se, osim utvrđivanja mjerodavnog tržišta, 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.

Smisao procesa određivanja mjerodavnog tržišta je utvrditi ograničenja odnosno zapreke s kojima se na tržištu suočavaju operatori elektroničkih komunikacijskih mreža. U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta te na temelju rezultata provedene analize odredio navedeno mjerodavno tržište.

Temeljem provedene analize HAKOM je zaključio da mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike obuhvaća sljedeće usluge:

- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem analognog (POTS) priključka, neovisno o tome nudi li se isti samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga,

¹ Zakon o elektroničkim komunikacijama (NN 73/08)

² Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije (HAKOM)

³ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007. godine

⁴ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002. godine

- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem ISDN BRA i ISDN PRA priključka,
- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem širokopojasnog priključka, neovisno o tome koristi li se isti isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge ili u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge u kombinaciji s jednom ili više elektroničkih komunikacijskih usluga te neovisno o tome nudi li se širokopojasni priključak samostalno ili uz neku drugu vrstu priključka.

Također, HAKOM je odredio da je mjerodavno tržište, u zemljopisnoj dimenziji, nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

Po određivanju mjerodavnog tržišta, HAKOM je, na temelju analize mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio operatora HT⁵ operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

Nakon što je odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, odredio regulatorne obveze HT-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom. Uzevši u obzir članak 63. stavak 1. ZEK-a, prema kojem HAKOM može odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom na određenom maloprodajnom tržištu odgovarajuće regulatorne obveze ako na temelju postupka analize tržišta utvrdi da na tom maloprodajnom tržištu nema djelotvornog tržišnog natjecanja te da regulatorne obveze iz članka 58. do 62. i članka 65. ne bi mogle osigurati ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva iz članka 5. ZEK-a, HAKOM je odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze:

➤ na veleprodajnoj razini:

- obveza najma korisničke linije kroz obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže i uz nju pripadajuće;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti;
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva;
- obveza računovodstvenog razdvajanja te

➤ na maloprodajnoj razini:

- obveza nadzora maloprodajnih cijena usluga i unutar iste:
 - zabrana naplaćivanja previsokih cijena usluga
 - nadzor pojedinačnih cijena usluga
 - troškovna usmjerenost cijena usluga
 - zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga i
 - zabrana davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga.

⁵ Hrvatski Telekom d.d.



Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a HAKOM je zatražio mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja o načinu na koji je HAKOM odredio mjerodavno tržište i utvrdio operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu, a koje se nalazi u poglavlju 8.1. „Prilog A“ ovog dokumenta i koje će biti 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, dok je peta direktiva, koja također predstavlja regulatorni okvir, usvojena je u listopadu 2002. godine. Riječ je o sljedećih 5 direktiva:

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

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

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

- Preporuku (2003/311/EC) od 11. veljače 2003. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji⁶, koja je bila na snazi do prosinca 2007. godine te je zamijenjena
- Preporukom (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji.

Preporuka iz veljače 2003. godine je sadržavala 18 tržišta podložnih prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila), te na taj način utvrdila da su navedena tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije. Navedena Preporuka o mjerodavnim tržištima izmijenjena je na način da umjesto 18 mjerodavnih tržišta, na temelju nove Preporuke o mjerodavnim tržištima iz prosinca 2007. godine, postoji 7 mjerodavnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji. Tržišta koja više nisu sastavni dio važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima, nacionalna regulatorna tijela i dalje mogu regulirati, ali na način da dokažu da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

⁶ OJ L 114/45; 08. svibnja 2003. godine

Intencija Preporuke o mjerodavnim tržištima jest 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 zemalja članica su ovlaštena i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji i uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

2.2. Zakon o elektroničkim komunikacijama

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

U provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, 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.

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

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

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

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

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

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

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

Dakle, u slučaju kada su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je u mogućnosti prethodno regulirati preostalih 11 tržišta koja su bila sastavni dio stare Preporuke o mjerodavnim tržištima. Isto tako, HAKOM je, u slučaju da su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, u mogućnosti prethodno regulirati i tržišta koja proizlaze iz ZOT-a⁷ ili bilo koja druga tržišta koja su specifična za područje elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga u Republici Hrvatskoj, a ne proizlaze iz stare Preporuke o mjerodavnim tržištima ili ZOT-a.

Tržište *pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike*, koje je predmet ovog dokumenta, bilo je podijeljeno na dva tržišta: tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike te kao takvo smješteno na 1. i 2. mjestu od 18 mjerodavnih tržišta navedenih u staroj Preporuci o mjerodavnim tržištima. U novoj Preporuci o mjerodavnim tržištima predmetno je tržište smješteno na 1. mjestu od 7 mjerodavnih tržišta navedenih u toj Preporuci. Sukladno navedenom, ovo tržište je i dalje podložno prethodnoj regulaciji te je HAKOM u mogućnosti prethodno regulirati, a samim time i utvrditi navedeno mjerodavno tržište bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila navedena u članku 53. stavku 2. ZEK-a.

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

⁷ Zakon o telekomunikacijama koji je u Republici Hrvatskoj bio na snazi do 01. srpnja 2008. godine, a temeljio se na regulatornom okviru iz 1998. godine. Navedeni Zakon prepoznavao je 4 mjerodavna tržišta: tržište usluga nepokretnih javnih telefonskih mreža, tržište međusobnog povezivanja, tržište iznajmljenih telekomunikacijskih vodova i tržište javne govorne usluge u pokretnim telekomunikacijskim mrežama.

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

Po određivanju mjerodavnog tržišta u objema navedenim dimenzijama, HAKOM će, u suradnji s Agencijom za zaštitu tržišnog natjecanja, ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na tom tržištu.

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

3. *Ukoliko kroz analizu tržišta utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, HAKOM će u trećem koraku donijeti, u skladu s člankom 56. ZEK-a, odluku o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom mjerodavnom tržištu, kojom će svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrediti najmanje jednu regulatornu obvezu iz članka 58. do 65. ZEK-a.*

2.3. Kronološki slijed aktivnosti

Vijeće HAKOM-a je, na sjednici održanoj 12. ožujka 2010. godine donijelo Odluku⁸ kojom se tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike utvrđuje tržištem podložnim prethodnoj regulaciji, Odluku⁹ kojom su određeni operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za određivanje i analizu tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike te Odluku¹⁰ kojom su određeni operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za utvrđivanje tržišta javno dostupne telefonske usluge u mjesnom i/ili međumjesnom prometu koja se pruža na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike, tržišta javno dostupne telefonske usluge u mjesnom i/ili međumjesnom prometu koja se pruža na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike, tržišta javno dostupne telefonske usluge u međunarodnom prometu koja se pruža na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i tržišta javno dostupne telefonske usluge u međunarodnom prometu koja se pruža na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike.

Navedenim odlukama, Vijeće HAKOM-a je odredilo da su sljedeći operatori¹¹ obvezni dostaviti sve potrebne podatke:

- Akton d.o.o., Bani 75, Buzin, 10010 Zagreb,
- Amis Telekom d.o.o., Bani 75, 10010 Zagreb,
- B.Net Hrvatska d.o.o., Avenija Dubrovnik 16, 10020 Zagreb,
- Brzi-net d.o.o., Vukovarska cesta 33, 42209 Sracinec,
- BT Net d.o.o., Dubravkin trg 5, 10000 Zagreb,
- Fenice Telekom d.o.o., Gornja Vežica 16a, 51000 Rijeka,

⁸ klasa: UP/I-344-01/10-01/456; ur. broj: 376-11-10-01

⁹ klasa: UP/I-344-01/10-01/456; ur. broj: 376-11-10-02

¹⁰ klasa: UP/I-344-01/10-01/457; ur. broj: 376-11-10-01

¹¹ Operatori su poredani abecednim redom

- H1 Telekom d.d., Put Trščenice 10, 21000 Split,
- Hrvatski Telekom d.d.¹², Savska cesta 32, 10000 Zagreb,
- IBM Hrvatska d.o.o., Miramarska 23, 10000 Zagreb,
- Iskon Internet d.d., Garićgradska 18, 10000 Zagreb,
- Magić telekom d.o.o., Koprivnička 17/c, 42230 Ludbreg,
- Metronet plavi d.o.o., Ulica grada Vukovara 269/d, Zagreb,
- Metronet telekomunikacije d.d., Ulica grada Vukovara 269/d, 10000 Zagreb,
- Nexcom d.o.o., Trnjanska 45, 10000 Zagreb,
- Novi net d.o.o., Merhatovec 5, 40314 Selnica,
- OT – Optima Telekom d.d., Bani 75/a Buzin, 10010 Zagreb,
- Primatel d.o.o., Dubravkin trg 5, 10000 Zagreb,
- Red Telekom d.o.o., Kupjačka 9, 10000 Zagreb,
- Selec d.o.o., V. Ruždjaka 9c, 10000 Zagreb,
- Softnet d.o.o., Cebini 37/2, 10000 Zagreb
- T-2 d.o.o., Hektorovićevo 2, 10000 Zagreb,
- Telenet d.o.o., Vlaška 75b, 10000 Zagreb,
- Vipnet d.o.o., Vrtni put 1, 10000 Zagreb,
- Voljatel telekomunikacije d.o.o., Radnička cesta 48/1, 10000 Zagreb

Uzevši u obzir ZOT i ZEK koji se temelji na mjerodavnoj Preporuci Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, na maloprodajnoj razini u nepokretnim elektroničkim komunikacijskim mrežama¹³ postoji jedno tržište vezano za uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži i to: tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

U skladu s navedenim, a s ciljem prikupljanja svih potrebnih podataka, HAKOM je, na temelju vlastitih pretpostavki i iskustava iz zemalja Europske unije, izradio jedinstveni upitnik za operatore koji pružaju javno dostupnu telefonsku uslugu na fiksnoj lokaciji privatnim i poslovnim korisnicima kao i pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge. Navedeni upitnik sastoji se od dva dijela, a isti sadrže sve potrebne podatke za provođenje postupaka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a i članka 54. ZEK-a., te je iz samih upitnika razvidno u svrhu kojeg će se postupka podaci koristiti (utvrđivanje mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji ili određivanje i analiza mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji). Prvi dio upitnika se odnosi na uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, a drugi dio se odnosi na javno dostupnu telefonsku uslugu. Podaci traženi u navedenom upitniku odnose se na razdoblje koje obuhvaća drugo polugodište 2006. godine, cijelu 2007., 2008. i 2009. godinu (podaci su zatraženi na šestomjesečnoj bazi).

Obzirom da je HAKOM, osim na temelju vlastitih pretpostavki i iskustava iz zemalja Europske unije, želio izraditi upitnike i u suradnji s operatorima nepokretnih mreža, 25. veljače 2010. godine u prostorijama HAKOM-a je održan sastanak na kojem se pojasnio upitnik i zatraženi komentari operatora. Na sastanak su bili pozvani svi gore navedeni operatori nepokretnih mreža.

¹² Pravni slijednik tvrtke HT-Hrvatske telekomunikacije d.d. Upis u sudski registar izvršen je 20. svibnja 2010.g.

¹³ dalje u tekstu: nepokretne mreže

HAKOM je 19. ožujka 2010. godine, a sukladno odluci Vijeća HAKOM-a od 12. ožujka 2010. godine, operatorima nepokretnih mreža poslao upitnik te odredio rok dostave ispunjenog upitnika, u pisanom i elektroničkom obliku, do 30. travnja 2010. godine. Operatori su dostavili podatke kako je navedeno u Tablici 1.

Tablica 1. Zaprimanje upitnika - po operatoru

Red. Broj	NAZIV OPERATORA (operatori nepokretnih mreža)	Datum primitka ispunjenog upitnika
1.	Akton d.o.o.	Nije dostavio podatke
2.	Amis Telekom d.o.o.	03. svibnja 2010.
3.	B.Net Hrvatska d.o.o.	27. travnja 2010.
4.	Brzi-net d.o.o. ¹⁴	30. ožujka 2010.
5.	BT Net d.o.o.	17. svibnja 2010.
6.	Fenice Telekom d.o.o.	Nije dostavio podatke
7.	H1 Telekom d.d.	19. svibnja 2010.
8.	Hrvatski Telekom d.d. ¹⁵	18. svibnja 2010.
9.	IBM Hrvatska d.o.o.	20. travnja 2010.
10.	Iskon Internet d.d.	17. svibnja 2010.
11.	Magić telekom d.o.o.	30. travnja 2010.
12.	Metronet plavi d.o.o.	21. svibnja 2010.
13.	Metronet telekomunikacije d.d.	21. svibnja 2010.
14.	Nexcom d.o.o.	29. ožujka 2010.
15.	Novi net d.o.o.	04. lipnja 2010.
16.	OT – Optima Telekom d.d. ¹⁶	11. svibnja 2010.
17.	Primatel d.o.o.	Nije dostavio podatke
18.	Red Telekom d.o.o.	Nije dostavio podatke
19.	Selec d.o.o.	28. lipnja 2010.
20.	Softnet d.o.o.	14. travnja 2010.
21.	T-2 d.o.o.	23. travnja 2010.
22.	Telenet d.o.o.	06. svibnja 2010.
23.	Vipnet d.o.o.	03. svibnja 2010.
24.	Voljatel telekomunikacije d.o.o.	03. svibnja 2010.

HAKOM je, po primitku upitnika, započeo detaljnu analizu mjerodavnog tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

¹⁴ Operatori Brzi-net d.o.o., BT Net d.o.o., IBM Hrvatska d.o.o., Metronet plavi d.o.o., Nexcom d.o.o., Selec d.o.o., Softnet d.o.o., T-2 d.o.o i Telenet d.o.o. su izjavili kako, u razdoblju koje je obuhvaćeno upitnikom, nisu nudili usluge za koje se tražila dostava podataka

¹⁵ HT je 21. travnja 2010. godine zatražio produljenje roka za dostavu podataka što mu je i odobreno

¹⁶ Optima je 03. svibnja 2010. godine zatražila produljenje roka za dostavu podataka što joj je i odobreno

3. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

HAKOM je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti određenih ZEK-om. 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.

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji, vodeći pritom osobito računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 4. ZEK-a.

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

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

Sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a, Vijeće HAKOM-a je 12. ožujka 2010. godine Odlukom utvrdilo mjerodavno tržište:

- *pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike*¹⁷.

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

Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje analize tržišta. Sama analiza tržišta se osim utvrđivanja mjerodavnog tržišta, 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 opisano u poglavljima koja slijede.

¹⁷ Tržište broj 1 iz Dodatka Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji

4. Određivanje mjerodavnog tržišta

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

Pri određivanju mjerodavnog tržišta odnosno dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije polazi se od utvrđivanja zamjenjivosti ponude i zamjenjivosti potražnje. Pomoću zamjenjivosti na strani potražnje utvrđuju se usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama. Zamjenska usluga je svaka usluga koja s obzirom na svoja svojstva, cijenu, namjenu i navike korisnika može zamijeniti drugu uslugu i na taj način zadovoljiti istorodnu potrebu korisnika. S druge strane, zamjenjivost na strani ponude ukazuje na spremnost operatora da u kratkom, odnosno srednjem roku ponudi istovjetnu uslugu, bez izlaganja dodatnim troškovima.

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

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% do 10%.

4.1. Tržište nepokretnih mreža u svrhu pružanja usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži u Republici Hrvatskoj

U razdoblju obuhvaćenom upitnicima, na tržištu nepokretnih mreža u Republici Hrvatskoj elektroničke komunikacijske usluge na komercijalnoj osnovi pružalo je sljedećih jedanaest operatora¹⁸:

Amis Telekom d.o.o. - međunarodni telekomunikacijski operator, prisutan na hrvatskom tržištu od 2003. godine. Prva usluga koju je ponudio na domaćem tržištu bila je javno dostupna telefonska usluga u inozemstvo i prema pokretnim mrežama u Hrvatskoj putem VoIP-a. Odlukom HAT-a¹⁹, 28. travnja 2005. godine Amis je postao fiksni operator i postojećoj ponudi dodao javno dostupnu telefonsku uslugu prema nacionalnim i međunarodnim nepokretnim i pokretnim mrežama.

B.Net Hrvatska d.o.o. - vodeći ponuditelj usluga kableske distribucije i interneta na hrvatskom tržištu. Nastao spajanjem dva najveća kableska operatora – DCM d.o.o. i Adriatic kabel d.o.o., B.net danas nudi cjelokupan spektar telekomunikacijskih usluga: kablesku TV, internet i telefon za privatne i poslovne korisnike.

¹⁸ operatori su poredani abecednim redom

¹⁹ Hrvatska agencija za telekomunikacije

H1 Telekom d.d. - osnovan je 19. listopada 1998. godine kao društvo s ograničenom odgovornošću pod nazivom Portus d.o.o. za građenje i trgovinu. Hrvatska agencija za telekomunikacije izdala je Društvu dozvolu za obavljanje javnih govornih usluga u nepokretnoj telekomunikacijskoj mreži bez uporabe radiofrekvencijskog spektra 17. prosinca 2004. godine, nakon čega H1 Telekom mijenja djelatnost poslovanja i registrira se pod nazivom Portus d.o.o. za telekomunikacijske usluge. Društvo je Rješenjem Trgovačkog suda u Splitu od 15. listopada 2007. godine preoblikovano u dioničko društvo, uz istodobnu promjenu naziva te od tada djeluje pod nazivom H1 Telekom d.d. za telekomunikacijske usluge, Split, Put Trščenice 10. H1 Telekom raspolaže vlastitom telekomunikacijskom mrežom koja se sastoji od centralnog komunikacijskog čvora te čvorišta putem kojih se ostvaruje međusobno povezivanje s ostalim operatorima fiksne i mobilne mreže.

Hrvatski Telekom d.d. - dioničko društvo u pretežnom vlasništvu društva Deutsche Telekom AG. Osnovano je 28. prosinca 1998. godine u Republici Hrvatskoj sukladno odredbama Zakona o razdvajanju Hrvatske pošte i telekomunikacija na Hrvatsku poštu i Hrvatske telekomunikacije kojim je poslovanje prijašnjeg poduzeća Hrvatske pošte i telekomunikacija ("HPT s p.o.") razdvojeno i prenijeto na dva nova dionička društva: Hrvatske telekomunikacije d.d. (kasnije preimenovano u Hrvatski Telekom d.d.) i Hrvatska pošta d.d. koja su započela poslovati 01. siječnja 1999. godine. Tijekom 2002. godine osnovane su HT-mobilne komunikacije d.o.o. (kasnije preimenovano u T-Mobile Hrvatska d.o.o.) kao zasebno trgovačko društvo i ovisno društvo u potpunom vlasništvu Hrvatskih telekomunikacija d.d. namijenjeno pružanju usluga pokretnih telefonskih mreža. Promjenu identiteta na korporativnoj razini 2004. godine pratilo je formiranje robnih marki dvaju odvojenih segmenata Grupe, T-Com i T-Mobile. Pripajanjem društva T-Mobile Hrvatska d.o.o. društvu Hrvatski Telekom d.d, 01. siječnja 2010. godine objedinjeno je poslovanje T-Com-a i T-Mobile-a u jednu organizaciju.

Iskon Internet d.d. - osnovan je u Republici Hrvatskoj 1997. godine kao ISKON d.o.o. za telekomunikacije i informatiku. Hrvatski Telekom d.d. postao je, 30. svibnja 2006. godine vlasnikom 100% dionica Iskon Interneta. Nakon preuzimanja vlasništva od strane HT-a Iskon Internet je ostao samostalno društvo čije su poslovne aktivnosti usmjerene prema privatnim i poslovnim korisnicima kojima pruža usluge telefonskog (eng. *dial up*) pristupa internetu, širokopoljarnog pristupa internetu, usluge stalne internetske veze i VPN povezivanja, javne govorne usluge i usluge prijenosa govora putem internet protokola, web hostinga te online marketinga.

Magić telekom d.o.o. – jedan od operatora koji djeluje na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj. Krajnjim korisnicima nudi, osim javno dostupne telefonske usluge, uslugu širokopoljarnog pristupa Internetu i IPTV uslugu.

Metronet telekomunikacije d.d. - utemeljene su u svibnju 2005. godine u Zagrebu s ciljem da se zadovolje kompleksne komunikacijske potrebe hrvatskog gospodarstva. Komunikacijska rješenja Metroneta prvenstveno su namijenjena poslovnim korisnicima koji u svome djelovanju trebaju najrazličitije vrste glasovnih, podatkovnih i video usluga.

OT – Optima Telekom d.d. - osnovana je 1994. godine pod nazivom Syskey d.o.o., a svoju glavnu djelatnost i svoj naziv promijenilo je u Optima Telekom d.o.o. 22. travnja 2004. godine. Vijeće Hrvatske agencije za telekomunikacije dodijelilo je Optimi dozvolu za javnu govornu uslugu u nepokretnoj mreži 19. studenog 2004. godine na razdoblje od 30 godina, a ista je započela pružati svoje telekomunikacijske usluge u svibnju 2005. godine. Glavna

djelatnost Društva je pružanje telekomunikacijskih usluga privatnim i poslovnim korisnicima na hrvatskom tržištu. Optima Telekom se u početku fokusirala na poslovne korisnike, no ubrzo nakon početka poslovanja započela je ciljati na tržište privatnih korisnika nudeći pakete u kojima je nudila javno dostupnu telefonsku uslugu.

Primatel d.o.o. - osnovan je 2005. godine i operator je javno dostupne telefonske usluge na području Republike Hrvatske. Osim navedene usluge, Primatel d.o.o. pruža usluge pristupa Internetu te ostale telekomunikacijske usluge.

Vipnet d.o.o. - od srpnja 1999. godine prvi privatni mobilni operator u Hrvatskoj, a u rujnu 2006. godine je privatnim korisnicima te malim i srednjim tvrtkama ponudio zamjenu fiksne telefonske linije s uslugom Vodafone Homebox, za razgovore i pristup internetu. U ožujku 2008. godine Vipnet je uveo prvu fiksnu liniju s nepretplatničkim odnosom u Hrvatskoj - Vipme Homebox.

Voljatel telekomunikacije d.o.o. - međunarodna tvrtka, prisutna na hrvatskom tržištu telekomunikacijskih usluga od 2003. godine, registrirana za obavljanje cjelokupnog opsega telekomunikacijskih usluga.

4.2. Trenutni status operatora sa znatnijom tržišnom snagom na tržištu usluga nepokretnih javnih telefonskih mreža

„ZOT-om je bilo propisano da operator koji ima tržišni udjel veći od 25% na određenom mjerodavnom tržištu ima znatniju tržišnu snagu na istom. ZOT se temeljio na regulatornom okviru iz 1998. godine koji je propisivao da je tržišni udjel veći od 25% dovoljan za određivanje operatora sa znatnijom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu.“

Vijeće Hrvatske Agencije za telekomunikacije²⁰ je 28. studenog 2005.g. donijelo Odluku²¹ kojom se trgovačko društvo HT-Hrvatske telekomunikacije d.d. određuje davateljem osnovnih telekomunikacijskih usluga na teritoriju Republike Hrvatske za razdoblje u trajanju od 5 godina. Temeljem navedene odluke HT je, između ostalog, bio obavezan omogućiti pristup javnoj govornoj usluzi putem priključka na fiksnoj lokaciji. Navedenu obvezu HAT²² je odredio na temelju Pravilnika o osnovnim telekomunikacijskim uslugama²³ koji je propisivao da u slučaju da na tržištu usluga postoji davatelj javnih govornih usluga s tržišnim udjelom većim od 80% da će Vijeće HAT-a obvezati tog operatora na obavljanje osnovnih usluga. HT je takav tržišni udjel imao na temelju Odluke²⁴ HAT-a od 20. listopada 2005. godine kojom je proglašen operatorom sa znatnijom tržišnom snagom na tržištu usluge nepokretnih javnih telefonskih mreža na području Republike Hrvatske.

U međuvremenu, Vijeće Hrvatske Agencije za telekomunikacije je 14. rujna 2006. godine donijelo Odluku²⁵ kojom se utvrđuju operatori sa zajedničkom znatnijom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu usluga nepokretnih javnih telefonskih mreža. U skladu s navedenom odlukom HT i Iskon Internet su proglašeni operatorima sa zajedničkom znatnijom tržišnom

²⁰ Naziv nadležnog regulatornog tijela do dana 01. srpnja 2008. godine kada je na snagu stupio Zakon o elektroničkim komunikacijama

²¹ Klasa: 344-01/05-01/256; ur.broj 376-05-02-05

²² Hrvatska agencija za telekomunikacije

²³ Narodne novine, br. 123/05

²⁴ Klasa: 344-01/05-01/312; ur.broj: 376-05-02-8

²⁵ Klasa: UP/I-344-01/06-01/220; ur.broj: 376-06-12

snagom na tržištu usluga nepokretnih javnih telefonskih mreža na temelju 99,50% udjela od ukupnih prihoda od telefonskog prometa u javnim nepokretnim mrežama.

Nadalje, Vijeće Hrvatske agencije za telekomunikacije je 17. prosinca 2007. godine objavilo popis mjerodavnih tržišta u kojem je navedeno da su HT i Iskon Internet operatori sa zajedničkom znatnijom tržišnom snagom na tržištu usluga nepokretnih javnih telefonskih mreža čime je podredno produžen njihov status operatora sa znatnijom tržišnom snagom iz odluke od 14. rujna 2006. godine. Na temelju statusa operatora sa zajedničkom znatnijom tržišnom snagom, HT i Iskon Internet su bili obvezni, sukladno članku 63. stavku 3. ZOT-a, tražiti prethodnu suglasnost na cijene usluga. Ostale regulatorne obveze na operatore HT i Iskon Internet proizlaze iz ZOT-a²⁶.

HAKOM je 27. listopada 2010. godine donio Odluku²⁷ kojom se HT određuje operatorom univerzalnih usluga na teritoriju Republike Hrvatske na razdoblje od 5 godina uzevši u obzir da 28. studenog 2010. godine ističe razdoblje obveznog pružanja univerzalnih usluga. Navedena obveza određena je na temelju odluke od 14. rujna 2006. godine kojom su HT i Iskon Internet određeni operatorima za zajedničkom znatnijom tržišnom snagom na tržištu usluga javnih nepokretnih telefonskih mreža na području Republike Hrvatske. HAKOM je navedenu obvezu odredio samo HT-u iz razloga što HT posjeduje vlastitu pristupnu mrežu do najvećeg broja korisnika, odnosno pokriva najveći dio teritorija Republike Hrvatske, dok drugi operatori, uključujući i Iskon Internet s kojim ima zajedničku znatniju tržišnu snagu na gore spomenutom tržištu, u najvećem dijelu koriste postojeću mrežu HT-a kako bi pružali usluge krajnjim korisnicima.

4.3. Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

Važeća preporuka, kao i prethodna, prepoznaje maloprodajno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike kao tržište podložno prethodnoj regulaciji, što znači da je Europska komisija zaključila kako su na istom istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz Testa tri mjerila te na taj način utvrdila da je mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije.

Pri određivanju mjerodavnog tržišta odnosno dimenzije usluga, HAKOM smatra prikladnim utvrditi zamjenske usluge na predmetnom tržištu razmatrajući načine putem kojih operatori pružaju krajnjim korisnicima (privatnim i poslovnim) pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge²⁸, uvažavajući pri tome budući razvoj tržišta.

4.3.1. Usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u Republici Hrvatskoj

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

²⁶ Na snazi do 01. srpnja 2008. godine kada na snagu stupa ZEK. Međutim, sukladno članku 128. ZEK-a obveze nametnute ZOT-om ostaju na snazi do završetka postupka analize tržišta

²⁷ Klasa: 344-01/10-01/989; ur.broj: 376-12-10-2

²⁸ Explanatory note SEC (2007) 1483 final

Ostali operatori u Republici Hrvatskoj imaju elektroničku komunikacijsku mrežu uglavnom temeljenu na IP tehnologiji. Iako se ovdje govori o dvije različite tehnologije gdje jedna (PSTN) koristi prospajanje kanala (eng. *circuit switching*), a druga (IP) prospajanje paketa (eng. *packet switching*), različite tehnologije međusobno se lako povezuju na način da se koriste pristupnici (eng. *gateway*) koji rade pretvorbu sučelja i signalizacijskih protokola te se time postiže tehnološka neutralnost.

U Republici Hrvatskoj, operatori krajnjim korisnicima pružaju pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji na nekoliko načina. Dok HT većini svojih korisnika pristup nudi putem analognih (POTS) i ISDN priključaka, ostali operatori svoje usluge nude putem analognih (POTS) i tzv. jedinstvenih priključaka²⁹, putem kabelskih priključaka te putem nepokretnog bežičnog pristupa. Analogne (POTS) priključke ostali operatori ostvaruju putem izdvojenih lokalnih petlji, dok jedinstvene priključke nude putem izdvojenih lokalnih petlji ili putem vlastite infrastrukture.

Analogni (POTS) priključak osigurava jedan kanal brzine 64 kbit/s, koji osim govora, podržava i komunikaciju putem telefaksa i prijenos podataka brzinom do 56 kbit/s. Budući da osigurava samo jedan kanal, analogni (POTS) priključak nije moguće koristiti za istovremeno telefoniranje i pristup Internetu ili komunikaciju putem telefaksa.

ISDN priključak predstavlja digitalnu nadogradnju postojeće analogne mreže i osigurava krajnjem korisniku istovremeno telefoniranje, pristup Internetu i komunikaciju putem telefaksa, kao i cijeli niz dodatnih usluga. Postoje dva osnovna tipa ISDN priključka – osnovni ISDN (eng. *Basic Rate Access - BRA*) i primarni ISDN (eng. *Primary Rate Access - PRA*) priključak.

Osnovni ISDN priključak se sastoji od dva B kanala s brzinama od 64 kbit/s koji služe za prijenos podataka i jednog D kanala brzine 16 kbit/s koji služi za signalizaciju (uspostavljanje i prekid veze, prijenos kontrolnih podataka i sl.). Osnovni ISDN priključak je prvenstveno namijenjen kućanstvima i manjim tvrtkama. Budući da se sastoji od dva B kanala, moguće je istovremeno pristupati Internetu putem jednog B kanala brzinom od 64 kbit/s i telefonirati ili slati i primati telefaks preko drugog B kanala ili pristupati Internetu preko oba B kanala brzinom od 128 kbit/s (2×64kbit/s).

Primarni ISDN priključak se sastoji od trideset B kanala s brzinama od 64 kbit/s za prijenos podataka i jednog signalizacijskog D kanala brzine 64 kbit/s. Primarni ISDN priključak koriste srednje i velike tvrtke.

Jedinstveni priključak omogućuje korisniku pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge u kombinaciji s jednom ili više elektroničkih usluga. I ovdje razlikujemo nekoliko vrsta priključaka.

Prva vrsta predstavlja priključak koji u okviru jedinstvenog cjenovnog paketa omogućuje pružanje javno dostupne telefonske usluge putem analognog (POTS) priključka u kombinaciji s barem jednom elektroničkom komunikacijskom uslugom, pri čemu se ta elektronička komunikacijska usluga (npr. Internet, IPTV) ne koristi za pružanje javno dostupne telefonske usluge. Ova vrsta priključka u osnovi predstavlja paket vezanih (eng. *bundled*) usluga, pri

²⁹jedinstveni priključak podrazumijeva priključak u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge u kombinaciji s nekom elektroničkom komunikacijskom uslugom (npr. širokopojasni pristup internetu, IPTV...)

čemu korisnik za sve usluge unutar paketa plaća jedinstvenu naknadu na jednom računu i nije jasno određeno koliki se dio naknade odnosi na analogni (POTS) priključak, a koliki na ostale elektroničke komunikacijske usluge.

Druga vrsta predstavlja kombinaciju analognog (POTS) i širokopojasnog priključka, pri čemu se i analogni (POTS) i širokopojasni priključak koriste za pružanje javno dostupne telefonske usluge. Ova vrsta priključka obuhvaća i sve vrste priključaka kod kojih se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem širokopojasnog priključka, ali koji, iz bilo kojeg razloga, uz sebe vežu obvezu posjedovanja i analognog (POTS) priključka.

Treća vrsta jedinstvenog priključka predstavlja priključak u kojem korisnik ne posjeduje analogni (POTS) priključak te se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem širokopojasnog priključka.

Osim analognog (POTS), ISDN i jedinstvenog priključka, krajnji korisnik može ostvariti pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i putem kablskih mreža. Kablski pristup se većinom ostvaruje putem paketa usluga gdje se javno dostupna telefonska usluga nudi u kombinaciji sa širokopojasnim internetom ili IPTV-om (tzv. *dual play paketi*) ili u kombinaciji s obje navedene usluge (tzv. *triple play paketi*). Jedan kablski operator nudi i uslugu kablskog pristupa isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge.

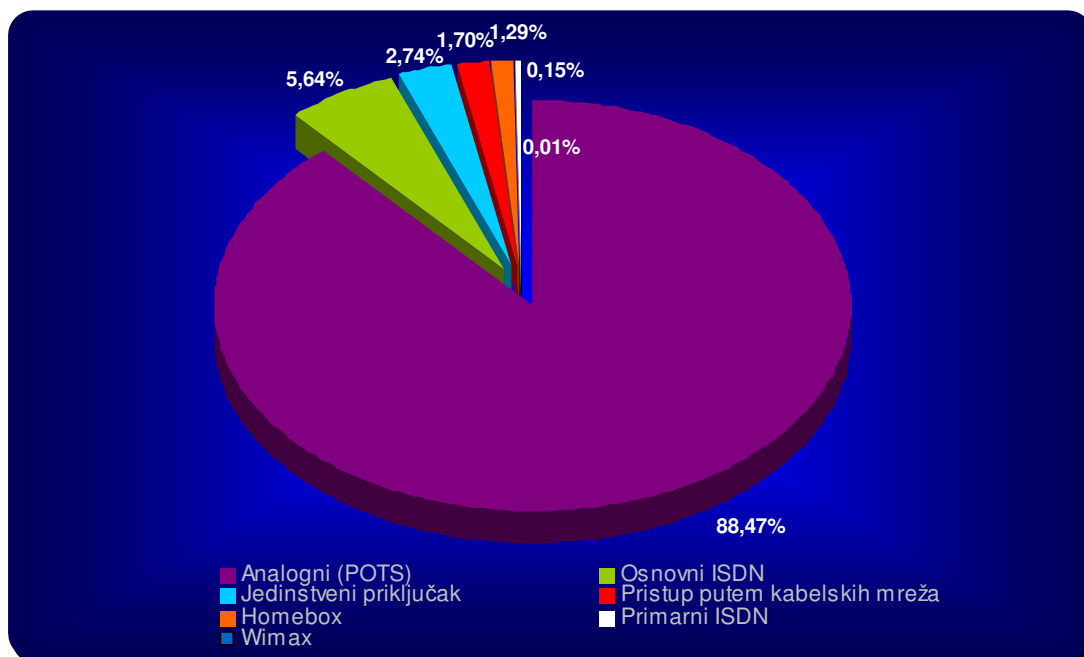
Pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji se može ostvariti i putem nepokretnog bežičnog pristupa. Nepokretni bežični pristup obuhvaća pristup putem Wimax tehnologije i pristup putem Homebox³⁰ usluge. Homebox je usluga nepokretnog bežičnog pristupa pri čemu se za pružanje javno dostupne telefonske usluge koriste kapaciteti pokretne javne komunikacijske mreže.

Prema dostavljenim podacima, najzastupljeniji način pristupa krajnjeg korisnika javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge je pristup putem analognog (POTS) priključka³¹ (88,47%), a slijede pristup putem osnovnog ISDN (5,64%) i jedinstvenog priključka³² (2,74%), dok udjel pristupa putem kablskih mreža iznosi 1,70%. Homebox usluga u ukupnom udjelu sudjeluje sa samo 1,29%, primarni ISDN sa 0,15%, dok je pristup putem Wimax tehnologije najmanje zastupljen među krajnjim korisnicima i predstavlja tek 0,01% ukupnog udjela.

³⁰ Pod uslugom *Homebox*, za potrebe ovog dokumenta, HAKOM smatra i uslugu *Officebox* koja se odnosi na poslovne korisnike

³¹ Pristup putem analognog (POTS) priključka uključuje samostalni POTS priključak i POTS priključak u sklopu jedinstvenog cjenovnog paketa (prva vrsta jedinstvenog priključka)

³² Pristup putem jedinstvenog priključka uključuje kombinaciju analognog (POTS) i širokopojasnog priključka i samostalni širokopojasni priključak (druga i treća vrsta jedinstvenog priključka)

Slika 1. Usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji prema vrstama priključaka

Izvor: Upitnik za maloprodajna tržišta

4.3.2. Zamjenjivost na strani potražnje

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 istog operatora ili iste, odnosno zamjenskih usluga ostalih operatora na mjerodavnom tržištu. Drugim riječima, zamjenjivost na strani potražnje događa se u trenutku kada korisnik određene usluge prelazi na druge, zamjenske 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 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. Primjena prethodno navedenog argumenta ovisi o snazi zamjenjivosti na strani potražnje, odnosno, što je zamjenjivost na strani potražnje jače izražena, operatori su više ograničeni u mogućnosti povećavanja cijena usluga koje nude svojim korisnicima.

U ovom poglavlju HAKOM određuje granice tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i to na način da utvrdi postoji li zamjenska usluga usluzi pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge.

4.3.2.1. Zamjenjivost različitih vrsta priključaka putem kojih se ostvaruje pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji

Kao što je već ranije spomenuto, u Republici Hrvatskoj krajnji korisnik ostvaruje pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji na nekoliko načina, odnosno putem nekoliko

različitih vrsta priključaka. Zamjenjivošću na strani potražnje potrebno je utvrditi koje vrste priključaka korisnici smatraju međusobno zamjenjivim, odnosno kojom vrstom priključka bi bili spremni zamijeniti postojeći priključak u slučaju hipotetskog povećanja cijena istog, na način da novim priključkom zadovolje istovjetnu potrebu. HAKOM smatra da je, pri utvrđivanju usluga koje se smatraju zamjenskim uslugama, kao polazište u odnosu na koje se utvrđuju zamjenske usluge potrebno uzeti uslugu koja je najzastupljenija.

Prema prikupljenim podacima, većina korisnika (88,47%) pristup javnoj komunikacijskoj mreži u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge na fiksnoj lokaciji ostvaruje putem analognog (POTS) priključka³³ iz čega se zaključuje da je analogni POTS priključak najzastupljenija usluga.

Kao što je već prethodno pojašnjeno, jedinstveni priključak obuhvaća širokopojasne priključke koji se koriste u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge u kombinaciji s analognim priključkom ili samostalno, kao i isključivo analogne priključke koji su sastavni dio paketa usluga koji se korisniku nudi po jedinstvenoj cijeni. Međutim, za potrebe utvrđivanja najzastupljenije usluge, HAKOM je u ovom poglavlju uzeo u obzir samo onu vrstu jedinstvenog priključka u kojem se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem analognog priključka³⁴.

Naime, neovisno što se ovakav paket usluga nudi po jedinstvenoj cijeni odnosno što nije jasno određeno koliki dio mjesečne naknade odlazi na sam analogni priključak, činjenica je da se analogni priključak unutar paketa usluga ni po čemu ne razlikuje od onoga koji se korisnicima nudi samostalno (samostalni POTS priključak). S obzirom da su samostalni analogni priključak i analogni priključak koji se nudi unutar jedinstvenog cjenovnog paketa usluga potpuno identični, HAKOM smatra kako je, prilikom utvrđivanja najzastupljenije usluge, potrebno ove priključke promatrati zajedno odnosno zanemariti činjenicu da se uz analogni (POTS) priključak iz jedinstvenog cjenovnog paketa nude i druge usluge.

U skladu s navedenim, HAKOM smatra kako se samostalni POTS priključak ili jedinstveni priključak u kojem se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem POTS priključka mogu smatrati istom uslugom odnosno i jedan i drugi priključak potrebno je gledati kao istu vrstu priključka, a ne kao zamjenske usluge. Iz tog razloga, a u svrhu utvrđivanja zamjenjivosti na strani potražnje, HAKOM je usporedio ovaj, najzastupljeniji priključak sa svim ostalim vrstama priključaka. Drugim riječima, kao polazište u odnosu na koje se utvrđuju zamjenske usluge određen je analogni POTS priključak, kao najzastupljenija usluga, neovisno pruža li se samostalno ili u sklopu jedinstvenog cjenovnog paketa.

4.3.2.1.1. ISDN priključak

Osnovni razlog korištenja ISDN priključka je potreba korisnika za više od jednog kanala. Korisniku može biti potrebno više govornih kanala, može imati potrebu za istovremenim govornim i podatkovnim prometom ili jednostavno želi postići veći kapacitet podatkovnih kanala (što može postići spajanjem više kanala).

³³ Kao primjer - HT analogni priključak nudi po mjesečnoj naknadi od 60 kn (bez PDV-a) za privatne korisnike i po mjesečnoj naknadi od 70 kn (bez PDV-a) za poslovne korisnike dok, primjerice, Optima Telekom analogni priključak (OptiTelefon) korisniku nudi po mjesečnoj naknadi od 55 kn (bez PDV-a).

³⁴ Krajnjim korisnicima ovakve pakete usluga trenutno nudi Optima Telekom po mjesečnoj naknadi od 188,51 Kn (bez PDV-a) za najjeftiniji paket. Cijena OptiTV Start paketa koji uključuje OptiTelefon, OptiDSL do 3072/384 kbit/s, osnovni paket internet prometa od 2GB i OptiTV sa 70 televizijskih programa.

Uzimajući u obzir funkcionalnost koju nudi, ISDN priključak se može gledati kao višestruki analogni priključak pa se tako ISDN BRA priključak može smatrati zamjenom za dva analogna (POTS) priključka. S druge pak strane, budući da krajnjem korisniku omogućuje veliki broj kanala, ISDN PRA priključak zahtijeva i posjedovanje dodatne mrežne opreme za upravljanje pozivima na korisničkoj strani, tj. posjedovanje telefonske (PBX) centrale. Iako današnje telefonske centrale podrazumijevaju korištenje ISDN (i širokopoljnih) priključaka, većina ih i dalje nudi mogućnost spajanja više analognih linija. Iz tog razloga, ISDN PRA priključak također možemo gledati kao zamjenu za više ISDN BRA ili analognih priključaka i obrnuto, budući da korisnik teoretski može jedan ISDN PRA priključak zamijeniti s više ISDN BRA ili analognih priključaka. ISDN priključak nudi i neke dodatne usluge koje nisu dostupne kod analognog priključka (npr. obavijest o cijeni poziva – AOC, korisnička signalizacija – UUS), ali za većinu korisnika, po mišljenju HAKOM-a, iste nisu od presudne važnosti.

Usporedimo li i cijene analognog i ISDN priključaka, dolazimo do sličnog zaključka (Tablica 2.). Radi jednostavnije usporedbe, u tablici su prikazani iznosi naknada koji se nude poslovnim korisnicima budući da jedino poslovni korisnici koriste sve tri vrste priključaka koji se uspoređuju³⁵.

Tablica 2. Usporedba naknada za analogni, ISDN BRA i ISDN PRA priključak

Vrsta priključka	Naknada (jednokratna) za priključenje	Mjesečna naknada
Analogni (POTS) priključak (u Start tarifnom paketu)	500,00 kn (bez PDV-a) bez ugovorne obveze 0,81 kn (bez PDV-a) uz ugovor na 24 mjeseca	70,00 kn (bez PDV-a)
ISDN BRA priključak (u Start tarifnom paketu)	800,00 kn (bez PDV-a) za novi priključak 400,00 kn (bez PDV-a) uz vraćanje analognog priključka	89,00 kn (bez PDV-a)
ISDN PRA priključak (u Start tarifnom paketu)	5.000,00 kn* (bez PDV-a) za novi priključak (10 kanala) 8.000,00 kn* (bez PDV-a) za novi priključak (20 kanala) 10.000,00 kn* (bez PDV-a) za novi priključak (30 kanala) *50 % popusta uz vraćanje analognog priključka	70,00 kn (bez PDV-a) po kanalu

Odabirom analognog priključka korisnik ima na raspolaganju samo jedan kanal dok odabirom jednog od ISDN priključaka može imati od najmanje dva (ISDN BRA) pa sve do trideset kanala (ISDN PRA). Kod ISDN PRA priključka korisnik može birati želi li priključiti deset, dvadeset ili trideset kanala. Ovisno o odabiru, jednokratna naknada za priključenje se povećava ili smanjuje dok se naravno i ukupna mjesečna naknada razlikuje u ovisnosti o broju priključenih kanala. Mjesečna naknada po kanalu kod ISDN PRA priključka iznosi 70,00 kn (bez PDV-a) što je potpuno jednako naknadi koju korisnik plaća za analogni priključak. Kod ISDN BRA priključka nije moguće birati broj kanala i odabirom ovakvog priključka korisnik uvijek ima na raspolaganju dva kanala po mjesečnoj naknadi od 89,00 kn (bez PDV-a), što po kanalu iznosi 44,50 kn (bez PDV-a).

³⁵ U tablici su korišteni iznosi naknada koje HT nudi svojim poslovnim korisnicima budući da ovaj operator ostvaruje najveći broj svih triju vrsta priključaka koji se uspoređuju

Usporedbom ove naknade s mjesečnom naknadom za analogni priključak, vidljivo je kako je ISDN BRA priključak osjetno povoljniji za korisnika koji ima potrebu za više kanala te da korisnik može ostvariti određene uštede odabirom ISDN BRA priključka. Mjesečna naknada za ISDN BRA priključak po kanalu je povoljnija i od naknade za ISDN PRA priključak, ali ISDN PRA priključak koriste samo veliki poslovni korisnici kojima je ipak jednostavnije, a u konačnici i prihvatljivije, koristiti jedan ISDN PRA priključak u odnosu na više ISDN BRA priključaka. Usporedbom iznosa jednokratnih naknada za priključenje u ovisnosti o broju kanala, iz prikazane tablice također je vidljivo kako je taj iznos sličan kod svih vrsta priključaka te da se naknada po kanalu smanjuje s porastom broja kanala.

Uzimajući u obzir funkcionalne karakteristike i slične cijene analognog (POTS) i ISDN (BRA i PRA) priključka, HAKOM smatra da su ove dvije vrste priključaka međusobno zamjenjive na strani potražnje i da pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.3.2.1.2. *Jedinstveni priključak*

Iz godine u godinu, povećava se broj jedinstvenih priključaka putem kojih krajnji korisnici ostvaruju pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. Osim jedinstvenog priključka u kojem se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem analognog priključka, jedinstveni priključak obuhvaća i sve širokopojasne priključke koji se u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge koriste samostalno ili u kombinaciji s analognim priključkom.

Kao što je gore spomenuto, jedinstveni priključak, koji se nudi krajnjim korisnicima u svrhu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, može predstavljati kombinaciju analognog i širokopojasnog priključka, pri čemu se oba priključka koriste u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge. Jedna takva ponuda dolazi od strane Optima Telekom-a, koji unutar Halo Halo Halo usluge³⁶ korisnicima nudi priključak s više govornih kanala, pri čemu je jedan kanal osiguran putem analognog, dok se preostali osiguravaju putem širokopojasnog priključka. Ova usluga korisniku ujedno omogućuje i pristup internetu. Halo Halo Halo ili sličnu uslugu mogli bi zatražiti manji korisnici kojima jedan govorni kanal nije dovoljan za obavljanje svakodnevne komunikacije. Većina takvih korisnika ipak nema potrebu za više od dva govorna kanala pa im je jedan dodatni analogni priključak sasvim dovoljan i rijetko se odlučuju za korištenje i trećeg analognog priključka. Međutim, uz sličnu cijenu, Halo Halo Halo usluga mogla bi im biti zanimljiva i predstavljati prikladnu zamjenu postojećim analognim priključcima.

Tablica 3. Usporedba naknada za 2 analognu, ISDN BRA i jedinstveni priključak

Vrsta priključka	Naknada (jednokratna) za priključenje	Mjesečna naknada
2 analognu (POTS) priključka (u Start tarifnom paketu)	1000,00 kn (bez PDV-a) bez ugovorne obveze (500 Kn (bez PDV-a) po priključku) 1,62 kn (bez PDV-a) uz ugovor na 24 mjeseca (0,81 Kn (bez PDV-a) po priključku)	99,00 kn (bez PDV-a)

³⁶ Izvor: službene internetske stranice Optima Telekom-a

ISDN BRA priključak (u Start tarifnom paketu)	800,00 kn (bez PDV-a) za novi priključak 400,00 kn (bez PDV-a) uz vraćanje analognog priključka	89,00 kn (bez PDV-a)
Halo Halo Halo priključak (uz osnovni paket internet prometa i OptiFIX tarifu)	750,00 kn (bez PDV-a) bez ugovorne obveze 163,93 kn (bez PDV-a) uz ugovor na 12 mjeseci 81,97 kn (bez PDV-a) uz ugovor na 24 mjeseca	102,29 kn (bez PDV-a)

Usporedbom mjesečne naknade Halo Halo Halo priključka (Tablica 3.) s ukupnom mjesečnom naknadom za dva analogna priključka u najzastupljenijem tarifnom paketu³⁷, nameće se zaključak da bi ovakav jedinstveni priključak mogao biti prihvatljiva zamjena za višestruke analogne priključke, budući da korisnik treba izdvojiti 102,29 kn (bez PDV-a)³⁸ za jedinstveni priključak, dok za dva analogna priključka treba plaćati mjesečnu naknadu od 99 kn (bez PDV-a). Naknada (jednokratna) za priključenje bi bila nešto veća u slučaju korištenja dvaju analognih priključaka, ali potpisivanjem višemjesečnog ugovora troškovi za priključenje postaju zanemarivo mali kod obje vrste priključaka. Stoga je realno očekivati da bi korisnik, u slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene analognog priključka, bio spreman zamijeniti višestruke analogne priključke jedinstvenim priključkom koji predstavlja kombinaciju analognog i širokopojasnog priključka. Ovu usporedbu moguće je proširiti i na ISDN BRA priključak, koji također osigurava dva kanala uz sličnu mjesečnu naknadu.

Nadalje, usporedba mjesečne naknade Halo Halo Halo priključka s ukupnom mjesečnom naknadom za više od tri analogna priključka, također dovodi do zaključka da je ovakav jedinstveni priključak prikladna zamjena za analogne priključke, budući da je cjenovno povoljniji od višestrukih analognih priključaka, dok bi zamjena u suprotnom smjeru bila manje vjerojatna. Naime, ukupna mjesečna naknada za tri analogna priključka u najzastupljenijem tarifnom paketu iznosi 138,00 kn (bez PDV-a), što je znatno više od naknade koju korisnik treba platiti za spomenuti jedinstveni priključak. Međutim, kao što je i ranije navedeno, manji (privatni i poslovni) korisnici se rijetko odlučuju za korištenje tri analogna priključka pa je usporedba mjesečnih naknada jedinstvenog i dvaju analognih priključka prikladnija za određivanje zamjenjivosti među ovim vrstama priključaka.

U skladu s prethodno navedenim, HAKOM smatra kako su (višestruki) analogni (POTS) priključci i jedinstveni priključak koji predstavlja kombinaciju analognog i širokopojasnog priključka, pri čemu se oba priključka koriste u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, međusobno zamjenjivi na strani potražnje i da pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

³⁷ Mjesečna naknada HT-ovog analognog priključka u Start tarifnom paketu iznosi 60 kn (bez PDV-a) za prvi priključak i po 39 kn (bez PDV-a) za drugi i treći priključak. Četvrti priključak se ponovo plaća po redovnoj cijeni od 60 kn (bez PDV-a), a peti i šesti s popustom po cijeni od 39 kn (bez PDV-a). Mjesečna naknada prvog analognog priključka Optima Telekom-a iznosi 55 kn (bez PDV-a), a 50 kn (bez PDV-a) za svaki dodatni priključak

³⁸ Mjesečna naknada za korištenje Halo Halo Halo usluge sastoji se od naknade za Halo Halo Halo priključak koji uključuje i OptiDSL 256/128 kbit/s priključak, naknade za odabrani tarifni paket i naknade za ostvareni internet promet. Odabirom OptiFIX tarife (unutar koje korisnik ostvaruje 100 besplatnih minuta razgovora) korisnicima se uz mjesečnu naknadu za Halo Halo Halo priključak ne naplaćuje dodatno naknada za OptiFIX tarifu. Cijena osnovnog paketa internet prometa od 2GB iznosi 12,29 kn (bez PDV-a) pa ukupna mjesečna naknada ove usluge u najboljem slučaju iznosi 102,29 kn (bez PDV-a)

Kao što je ranije spomenuto, kombinacija analognog (POTS) i širokopojasnog priključka obuhvaća i sve vrste priključaka kod kojih se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem širokopojasnog priključka, ali koji, iz bilo kojeg razloga, uz sebe vežu obvezu posjedovanja i analognog (POTS) priključka. Krajnji korisnici ovakvu kombinaciju mogu ostvariti npr. putem HT-ovih Net Phone paketa koji im omogućuju telefoniranje putem IP protokola korištenjem ADSL pristupa. Posjedovanje analognog (ili ISDN) priključka je određeno kao preduvjet za ostvarivanje ADSL pristupa pa korisnik koji želi koristiti jedan od Net Phone paketa, uz mjesečnu naknadu za korištenje odabranog paketa plaća i naknade za analogni priključak te za ADSL pristup, bez obzira koristio se ili se ne koristio analogni priključak za pružanje usluge. Pružanje javno dostupne telefonske usluge putem Net Phone paketa ne ovisi direktno o analognom priključku i ista bi se, iako to trenutno nije slučaj, tehnički mogla pružati i bez posjedovanja analognog priključka pri čemu bi ukupna cijena ovakvog pristupa bila bitno manja. U tom slučaju, Net Phone paketi bi postali „čisti“ širokopojasni priključak te više ne bi predstavljali kombinaciju analognog i širokopojasnog priključka. Ukupna mjesečna naknada za korištenje Net Phone paketa u određenim situacijama može biti veća od naknade koju bi korisnik plaćao u slučaju posjedovanja višestrukih analognih ili ISDN priključaka, ali povoljnije tarife kao i dodatne usluge koje se nude u Net Phone paketima, privlače sve veći broj korisnika³⁹ koji se odlučuju za ovakvu vrstu usluge. Budući da odabirom ovakve vrste pristupa u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge korisnik ostvaruje slične mogućnosti kao pri korištenju analognog priključka, pri čemu ni razlike u ukupnoj cijeni nisu prevelike, HAKOM smatra kako na strani potražnje Net Phone paketi predstavljaju zamjensku uslugu analognim priključcima.

U skladu s prethodno navedenim, HAKOM smatra kako su (višestruki) analogni (POTS) priključci i jedinstveni priključak koji predstavlja kombinaciju analognog i širokopojasnog priključka, pri čemu se isključivo širokopojasni priključak koristi u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, dok je analogni priključak samo preduvjet za ostvarivanje usluge, međusobno zamjenjivi na strani potražnje i da pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

Osim jedinstvenog priključka u kojem se javno dostupna telefonska usluga pruža u kombinaciji analognog i širokopojasnog pristupa ili putem širokopojasnog pristupa, ali na način da je analogni priključak preduvjet za ostvarivanje usluge, postoji i jedinstveni priključak u kojem se javno dostupna telefonska usluga pruža isključivo putem širokopojasnog priključka.

Naime, u posljednje vrijeme sve se više korisnika odlučuje za zamjenu svojih analognih priključaka nekom vrstom širokopojasnog priključka. Većina alternativnih operatora svoje usluge pruža upravo putem ovih priključaka nudeći krajnjim korisnicima razne mogućnosti i kombiniranje usluga putem jedinstvenog pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. Odabir širokopojasnog priključka za pristup javnoj komunikacijskoj mreži je posljedica sve veće popularnosti usluga poput širokopojasnog interneta i IPTV-a i potrebe krajnjih korisnika za korištenjem ovih usluga. Iako je mala vjerojatnost da će korisnik koji pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji koristi isključivo za javno dostupnu telefonsku uslugu i nema potrebu za drugim uslugama, zamijeniti svoj analogni priključak širokopojasnim, HAKOM je mišljenja kako isto nije prepreka da se navedena vrsta jedinstvenog priključka promatra kao zamjenska usluga POTS priključku obzirom da broj korisnika širokopojasnog pristupa Internetu iz godine u godinu neprestano raste pa se samim

³⁹ Na kraju 2006. godine Net Phone pakete koristio je 101 korisnik, dok je na kraju 2009. godine iste pakete koristilo 2025 korisnika

time i broj širokopojsnih priključaka konstantno povećava. Ostali razlozi zamjenjivosti dani su dalje u tekstu.

Kao što je već spomenuto, širokopojsni priključak se može koristiti za pružanje velikog broja usluga a samim time naravno i za pružanje javno dostupne telefonske usluge. Kao što je već ranije spomenuto, korisnici se uglavnom ne odlučuju za prelazak na širokopojsni pristup zbog javno dostupne telefonske usluge, ali im se širokopojsni priključak čini kao dobar izbor u slučaju potrebe za još nekom elektroničkom komunikacijskom uslugom (širokopojsni Internet, IPTV). Širokopojsni priključci koji se koriste isključivo za potrebe javno dostupne telefonske usluge krajnjim korisnicima se nude po cijenama sličnim onima za analogne priključke, dok se paketi usluga, koji osim javno dostupne telefonske usluge uključuju i neku/e drugu/e uslugu/e, krajnjim korisnicima nude po cijenama koje im omogućuju ostvarivanje određenih ušteda u odnosu na pojedinačno korištenje usluga te su iz tog razloga paketi usluga znatno popularniji od korištenja širokopojsnog priključka isključivo za potrebe korištenja javno dostupne telefonske usluge. Operatori koji nude ovakvu vrstu priključka ostvaruju veće prihode kada korisnici koriste više usluga po jednom priključku, pa tako stavljaju poseban naglasak (kroz, primjerice marketinške aktivnosti) na ponudu paketa usluga sugerirajući korisnicima upravo takav odabir.

HAKOM je gore u tekstu obrazložio razloge na temelju kojih smatra da su sve vrste jedinstvenog priključka sastavni dio istog mjerodavnog tržišta odnosno tržišta na kojem je POTS priključak najzastupljenija usluga. Također, HAKOM ističe i sljedeće. Iako jedinstveni priključak, zbog ponude više usluga, ima višu cijenu od analognog priključka, HAKOM smatra da će krajnji korisnici navedene pakete smatrati zamjenskim uslugama i iz razloga što znaju da se razlika u cijeni očituje u ostalim uslugama koje se nude unutar jedinstvenog priključka (širokopojsni Internet, IPTV), a ne u javno dostupnoj telefonskoj usluzi.

Osim javno dostupne telefonske usluge, putem širokopojsnog priključka korisnicima se može pružati i usluga prijenosa govora putem IP protokola (*eng. VoIP*) koja nema kvalitetu javno dostupne telefonske usluge, ali je kao takva i dalje prihvatljiva određenim korisnicima. Širokopojsni priključci koji se koriste za pružanje ovakve usluge, zbog razlike u kvaliteti same usluge, ipak ne mogu predstavljati prikladnu zamjenu analognom priključku te se iz navedenog razloga uopće ne govori o istoj usluzi.

Uzimajući u obzir karakteristike širokopojsnog priključka, mogućnosti koje takav priključak nudi krajnjim korisnicima kao i popularnost drugih usluga koje se pružaju putem širokopojsnog priključka, HAKOM zaključuje kako je na strani potražnje širokopojsni priključak, koji se koristi isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge ili u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge u kombinaciji s još nekom elektroničkom komunikacijskom uslugom, prikladna zamjena za analogni priključak i da ove dvije vrste priključaka pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.3.2.1.3. Nepokretni bežični pristup

Nepokretni bežični pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge se u Republici Hrvatskoj ostvaruje putem usluge Homebox i putem Wimax tehnologije. Udjel krajnjih korisnika koji koriste ovakvu vrstu pristupa iznosi svega 1,30%, pri čemu se 1,29% udjela odnosi na Homebox uslugu.

Kao što je ranije rečeno, Homebox je usluga nepokretnog bežičnog pristupa u pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži uz uporabu radio-frekvencijskog spektra. U početku se korisnicima ova usluga nudila isključivo kao kombinacija javno dostupne telefonske usluge i širokopojasnog pristupa internetu, ali od ožujka 2007. godine je moguće koristiti Homebox uslugu i samo u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge⁴⁰, bez širokopojasnog interneta. Na taj način je ova usluga postala zanimljivija korisnicima koji nemaju potrebu za širokopojasnim internetom i zanima ih isključivo pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu slanja i primanja poziva.

Usporedbom mjesečnih naknada za uslugu Homebox i analogni priključak u najzastupljenijem tarifnom paketu, dolazi se do zaključka da su ove dvije vrste pristupa međusobno zamjenjive budući da korisnik za analogni priključak mjesečno plaća naknadu od 60,00 kn/70,00 kn (bez PDV-a), dok mjesečna naknada za uslugu Homebox iznosi 65,04 kn (bez PDV-a). U slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene usluge pristupa putem analognog priključka, realno je očekivati da bi korisnik analogni priključak mogao zamijeniti uslugom Homebox, s obzirom da mu ona omogućuje istu ili vrlo sličnu funkcionalnost.

Ipak, postoji nekoliko razloga zbog kojih se krajnji korisnici u većoj mjeri ne odlučuju na ovakvu zamjenu i zbog čega je tržišni udjel ove usluge malen. Budući da se za korištenje Homebox usluge koriste kapaciteti pokretne javne komunikacijske mreže, nedostaci koji su karakteristični za sve usluge pokretnih javnih komunikacijskih mreža, prisutni su i ovdje. Najveći nedostatak očituje se u pouzdanosti usluge, a što je ipak jedna od najvećih prednosti nepokretnih komunikacijskih mreža. Kvaliteta usluge u pokretnim javnim komunikacijskim mrežama ovisi o razini prijemnog signala koja u pojedinim područjima, a posebno u zatvorenim prostorima, može biti dosta niska. Budući da su Homebox uređaji smješteni u domovima korisnika, dakle u zatvorenim prostorima, niska razina prijemnog signala može uistinu predstavljati određene probleme korisnicima Homebox usluge. Veći broj korisnika na području iste bazne stanice bi također mogao negativno utjecati na kvalitetu usluge. Međutim, mora se priznati da su ovi nedostaci ipak izraženiji i predstavljaju veće probleme korisnicima širokopojasnog interneta, nego što je to slučaj s korisnicima javno dostupne telefonske usluge, gdje je razina prijemnog signala uglavnom dovoljna za pružanje usluge zadovoljavajuće kvalitete. Malen tržišni udjel Homebox usluge ima pozitivan utjecaj na kvalitetu same usluge, koja bi mogla osjetno slabjeti u slučaju znatnijeg povećanja tržišnog udjela.

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra kako su nepokretni bežični pristup putem usluge Homebox i usluga pristupa putem analognog priključka zamjenske usluge na strani potražnje, bez obzira na opisane nedostatke usluge Homebox, a uzevši u obzir i malen tržišni udjel usluge Homebox.

U Republici Hrvatskoj je ukupno dodijeljeno 76 koncesija za nepokretni bežični pristup putem Wimax tehnologije⁴¹, a iste su dodijeljene u svim hrvatskim županijama, za ukupno 10 operatora. Krajnjim korisnicima uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge putem Wimax tehnologije u određenim županijama pružaju samo dva operatora: Optima Telekom d.d. i Novi-Net d.o.o.

⁴⁰ unutar Homebox Call tarife

⁴¹ neke su za područje jedne županije, a neke za područje dvije ili više susjednih županija

U razdobljima obuhvaćenim upitnikom, broj krajnjih korisnika usluge pristupa putem Wimax tehnologije je zanemariv (0,01%). Razlozi zbog kojih ova tehnologija nije dovoljno zastupljena su nedostatak standarda, preskupa terminalna oprema te nedostatna kvaliteta.

Nadalje, neki od operatora su već odustali od dobivenih koncesija⁴². Naime, operatori se tijekom implementacije elektroničkog komunikacijskog sustava i tijekom komercijalnog pružanja usluga putem Wimax tehnologije susreću s problemima u eksploataciji do sada nabavljene i implementirane opreme kao i s problemom neprihvaćenosti usluge na tržištu te s visokom cijenom terminalne opreme, a što nije slučaj kod usluge Homebox. Korisnici se pri odabiru načina pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji prvenstveno vode cijenom i kvalitetom pristupa te bi se iz tog razloga teško odlučili zamijeniti pristup putem analognog priključka pristupom putem Wimax tehnologije. S obzirom da iz opisanih razloga nisu u mogućnosti pružiti navedenu uslugu prema dugoročno isplativom komercijalnom modelu, operatori odustaju od dobivenih koncesija.

Slijedom svega navedenog, HAKOM, ne smatra pristup putem Wimax tehnologije zamjenskom uslugom pristupu javnoj komunikacijskoj mreži putem analognog priključka na strani potražnje. Međutim, HAKOM će promatrati daljnji utjecaj navedene usluge na tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji.

4.3.2.1.4. Pristup putem kabelskih mreža

Pristup putem kabelskih mreža ostvaruje se upotrebom koaksijalnog kabela (ili putem hibridne svjetlovodno-koaksijalne mreže) kojim se ujedno odašilje i signal kableske televizije. Iako je prvotna namjena kableske mreže bila pružanje televizijskog sadržaja, danas sve više kabelskih operatora, pomoću određenih tehničkih preinaka na mreži, može svojim krajnjim korisnicima pružati javno dostupnu telefonsku uslugu i prijenos podataka. U Republici Hrvatskoj, udjel krajnjih korisnika koji koriste uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži putem kabelskih mreža iznosio je 1,70% krajem 2009. godine.

Najveći kabelski operator, B.net pruža javno dostupnu telefonsku uslugu krajnjim korisnicima putem tarifnog paketa Xtel po mjesečnoj naknadi od 44,08 kn (bez PDV-a). Javno dostupna telefonska usluga putem kabelskih mreža može se, osim samostalno, pružati i u kombinaciji sa širokopoljnim internetom i/ili IPTV-om unutar posebno složenih paketa usluga koji su, prema prikupljenim podacima, sve popularniji među krajnjim korisnicima. HAKOM je u ovom slučaju zauzeo isti stav kao i kod pristupa krajnjeg korisnika javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem POTS priključka u svrhu korištenja javno dostupne telefonske usluge.

Naime, neovisno što je naknada za pakete usluga veća od naknade za samostalni priključak, koji se koristi isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, HAKOM smatra kako su ipak svi priključci putem kabelskih mreža koji se koriste u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge sastavni dio istog mjerodavnog tržišta, bez obzira nude li se oni krajnjim korisnicima samostalno ili unutar paketa usluga. Kao što je prethodno u tekstu i rečeno, HAKOM smatra da će krajnji korisnici navedene pakete smatrati zamjenskim uslugama i iz razloga što znaju da se razlika u cijeni očituje u ostalim uslugama koje se nude

⁴² ukupno 52 koncesije (dozvole) više ne vrijede, pri čemu su neke vratili operatori, dok je neke oduzeo HAKOM

unutar jedinstvenog priključka (širokopojasni Internet, IPTV), a ne u javno dostupnoj telefonskoj usluzi.

Nadalje, nakon što je utvrđeno da su svi priključci putem kabelskih mreža koji se koriste u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge, sastavni dio istog tržišta, potrebno je promotriti jesu li isti zamjenska usluga pristupu putem analognog priključka.

Uzimajući u obzir jednaku ili sličnu funkcionalnost koju korisnici ostvaruju pristupom putem kabelskih mreža u odnosu na pristup putem analognog priključka, a pritom posebno razmatrajući cijene koje su čak i povoljnije kod kabelskog pristupa, može se zaključiti da su ove dvije vrste pristupa međusobno zamjenjive. Iz tog razloga, realno je očekivati da će korisnik u slučaju malog, ali trajnog značajnog povećanja cijene pristupa putem analognog priključka, takav pristup zamijeniti pristupom putem kabelskih mreža.

HAKOM je mišljenja da, operator koji nudi pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem analognog priključka ne može profitirati povećanjem cijena svojih usluga za 5 do 10% iz razloga što će korisnik u tom slučaju pristup početi ostvarivati putem kabelskih mreža, ukoliko mu je isti dostupan. Također, s obzirom da su cijene obiju tehnologija putem kojih se ostvaruje pristup slične, postoji određeni cjenovni pritisak pristupa putem kabelskih mreža na cijenu pristupa putem analognog priključka.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra da pristup putem kabelskih mreža, s obzirom na cjenovne i funkcionalne karakteristike, predstavlja zamjensku uslugu pristupu putem analognog priključka na strani potražnje i da ove dvije vrste pristupa pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.3.2.2. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i usluge pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži

Iz godine u godinu broj korisnika usluga pokretnih javnih komunikacijskih mreža u Republici Hrvatskoj raste pa je tako na kraju trećeg tromjesečja 2010. godine gustoća korisnika usluga pokretnih javnih komunikacijskih iznosila 139,57 %. Iz tog je razloga potrebno razmotriti je li pristup pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži prikladna zamjenska usluga pristupu nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži.

Napredak tehnologije sve više dovodi do toga da se slične usluge mogu pružati i putem nepokretnih i pokretnih mreža, ali i dalje postoji nekoliko čimbenika koji čine pristup pokretnoj mreži funkcionalno drugačijim od pristupa nepokretnoj mreži. Najvažniji čimbenik je, naravno, pokretnost (eng. *mobility*), koja je karakteristična samo za pokretne mreže. Drugim riječima, korisnik pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži neovisno o lokaciji, dok pristup nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži može ostvariti samo s fiksne lokacije. Prema tome, zamjenjivost ovih dvaju pristupa za krajnjeg korisnika može biti prihvatljiva samo u jednom smjeru, tj. zbog karakteristike pokretnosti, usluga pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži predstavlja prikladnu zamjensku uslugu pristupu nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, ali ne i obrnuto.

Još jedan važan čimbenik je svakako i pouzdanost, odnosno kvaliteta usluge. Dok se nepokretne javne komunikacijske mreže odlikuju izvrsnom kvalitetom prijenosa i velikom širinom pojasa, na kvalitetu usluga pokretnih javnih komunikacijskih mreža mogu negativno utjecati razni čimbenici, poput velikog broja korisnika na području jedne bazne stanice koji

pokušavaju ostvariti pristup mreži u isto vrijeme, raznih fizičkih prepreka (visokih zgrada, tunela) te drugih smetnji koje mogu negativno utjecati na razinu prijemnog signala.

Potrebno je također napomenuti kako jedan pristup nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži može koristiti više osoba (npr. unutar kućanstva), dok je pristup pokretnoj mreži više osoban i pridružuje se samo jednom korisniku. Prema tome, ovisno o načinu korištenja, trošak pristupa nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži se može dijeliti na više osoba.

Kod procjenjivanja mogućnosti zamjene pristupa nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži pristupom pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži na strani potražnje, osnovno je pitanje hoće li korisnik u slučaju hipotetskog povećanja cijene pristupa nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, isti zamijeniti pristupom pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, kao odgovor na malo, ali značajno trajno povećanje cijena.

Struktura tarifnih paketa u pokretnim mrežama je takva da se usluge pristupa mreži i javno dostupna telefonska usluga nude u kompletu pa je vrlo teško razdvojiti cijenu pristupa od cijene javno dostupne telefonske usluge. Kod korisnika pokretnih mreža koji su odabrali pretplatnički tarifni paket bi se možda i moglo doći do razdvajanja cijena pristupa i javno dostupne telefonske usluge do određene razine, s obzirom da se određeni fiksni iznos plaća kroz mjesečnu naknadu, a drugi dio se plaća kroz upućivanje odlaznih poziva po minuti razgovora ovisno o mreži i vrsti poziva koji je korisnik uputio. Ipak, većina korisnika pokretnih javnih komunikacijskih mreža pristup mreži ostvaruje bez pretplatničkog odnosa te je kod istih cijeli iznos za pristup mreži zapravo „prebačen“ u mogućnost korištenja javno dostupne telefonske usluge na način da su maloprodajne cijene poziva više nego kod poziva koji upućuju krajnji korisnici koji imaju pretplatnički odnos pa je za njih jednostavno nemoguće odrediti cijenu pristupa mreži. Iz tog je razloga teško uspoređivati cijene pristupa nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži (koji ne uključuje javno dostupnu telefonsku uslugu, iako se mogu prikazivati na istom računu) s cijenama pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži. Međutim, općenito gledajući, može se reći da su cijene usluga pokretnih javnih komunikacijskih mreža veće od cijena usluga nepokretnih javnih komunikacijskih mreža i potpunom zamjenom usluga nepokretnih mreža uslugama pokretnih mreža, korisnik bi svoje troškove komuniciranja ipak povećao.

U skladu s prethodno navedenim, HAKOM smatra kako se pristup pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži na strani potražnje ne može smatrati zamjenskom uslugom pristupu javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, odnosno da krajnji korisnik u slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, neće tu uslugu zamijeniti uslugom pristupa javnoj pokretnoj komunikacijskoj mreži.

4.3.2.3. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike

Iako privatni i poslovni korisnici mogu imati bitno različite potrebe u pogledu komuniciranja, pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge je za obje vrste korisnika funkcionalno identičan, budući da se pruža putem iste infrastrukture i osigurava jednaku ili sličnu kvalitetu usluge. Veliki poslovni korisnici mogu zahtijevati neke dodatne usluge i/ili još veću kvalitetu usluge, ali osnovna funkcionalnost je i dalje jednaka.

Uspoređujući tarifne pakete koji, uz uslugu pristupa uključuju i određeni telefonski promet, i cijene po kojima se ti paketi nude privatnim i poslovnim korisnicima, može se doći do zaključka kako su isti gotovo identični. Iako gotovo svi operatori imaju zasebne ponude za privatne i poslovne korisnike, većina tarifnih paketa je ipak dostupna i privatnim i poslovnim korisnicima uz jednake ili slične cijene. Prilikom potpisivanja ugovora, operatori još uvijek dijele ove dvije vrste korisnika u zasebne skupine, ali u konačnici i jedni i drugi, ovisno o njihovim potrebama, mogu dobiti slične usluge bez značajnijih razlika. Privatni korisnici ne mogu direktno birati tarifne pakete koji su namijenjeni poslovnim korisnicima, ali iz razloga što je isti ili gotovo isti tarifni paket većinom ponuđen i privatnim korisnicima po sličnim ili istim cijenama i uvjetima, ne postoji ni realna potreba za takvim odabirom. Slična je situacija i s poslovnim korisnicima koji isključivo biraju tarifne pakete namijenjene poslovnim korisnicima, ali čije su cijene također vrlo slične ili jednake cijenama tarifnih paketa privatnih korisnika.

Slijedom svega navedenog, iako svjestan određenih razlika u potrebama privatnih i poslovnih korisnika i činjenice da operatori još uvijek razlikuju ove dvije vrste korisnika, HAKOM smatra da na strani potražnje ipak nije potrebno definirati dva zasebna tržišta, već da usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike pripadaju istom mjerodavnom tržištu. Osim toga, navedeno predstavlja i stav Europske Komisije, koja je tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike iz Preporuke iz veljače 2003. godine, u novoj Preporuci (prosinac 2007. godine) spojila u jedno tržište.

4.3.3. Zamjenjivost na strani ponude

4.3.3.1. Zamjenjivost različitih vrsta priključaka putem kojih se ostvaruje pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji

Zamjenjivost na strani ponude se očituje u mogućnosti da operatori, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, kao posljedicu hipotetskog povećanja cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem analognog priključka, ponude istu ili sličnu uslugu, bez da se pritom izlažu znatnijim dodatnim troškovima.

HAKOM smatra da bi, u slučaju hipotetskog povećanja cijene usluge pristupa putem analognog priključka, operatori koji korisnicima već nude ISDN priključke ili neku vrstu jedinstvenog priključka, imali priliku povećati svoje tržišne udjele i biti dostupni većem broju korisnika, bez prevelikih dodatnih troškova. Budući da su takvi operatori već prisutni na tržištu, proširenje postojećih ponuda na veći broj korisnika ne bi zahtijevalo znatna/prevelika ulaganja, koja su pak potrebna operatoru koji još uvijek nije prisutan na tržištu i tek razmišlja o svom ulasku. Iz tog razloga, ISDN i jedinstveni priključci, slično kao na strani potražnje, mogu se smatrati odgovarajućom zamjenom za analogni priključak i na strani ponude.

Nadalje, HAKOM je razmatrao kablanski pristup kao zamjensku uslugu pristupu putem analognog priključka na strani ponude i zaključio da je, iako su kablanski pristup i pristup putem analognog priključka međusobno zamjenjivi na strani potražnje, zamjenjivost na strani ponude vrlo malo vjerojatna. Naime, unatoč znatnim ulaganjima i naporima da što veći broj korisnika dobije mogućnost pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem kablanskih mreža, zemljopisna rasprostranjenost kablanskog pristupa je još uvijek dosta ograničena. Budući da je mala vjerojatnost da će se to značajnije promijeniti u razdoblju na

koje se odnosi ova analiza, HAKOM smatra da pristup putem kablinskih mreža zbog zamjenjivosti na strani ponude ne ulazi u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta.

Nepokretni bežični pristup je trenutno na tržištu vrlo malo zastupljen, a obuhvaća pristup putem Homebox usluge i pristup putem Wimax tehnologije. Pristup putem Wimax tehnologije nije nikada zaživio u tolikoj mjeri da bi predstavljao neku značajnu ulogu na tržištu i na taj način moguću zamjenu za neki od postojećih pristupa. Razlozi tomu su visoki troškovi opreme i implementacije same usluge pa tako danas na tržištu samo dva operatora nude uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem Wimax tehnologije i to ne na cijelom teritoriju Republike Hrvatske, nego samo na ograničenom prostoru (određene županije). Iz tog razloga nije realno očekivati da će, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, neki od operatora koji već posjeduje licencu za pristup putem Wimax tehnologije ili neki novi operator biti u stanju ponuditi ovakvu uslugu većem broju korisnika bez znatnih dodatnih ulaganja.

U određenoj mjeri popularnija i na tržištu zastupljenija usluga nepokretnog bežičnog pristupa je pristup putem Homebox usluge. Ovakav se pristup, iako zastupljeniji od pristupa putem Wimax tehnologije, također ne može smatrati zamjenskom uslugom pristupu putem analognog priključka na strani ponude. Naime, malen tržišni udjel koji ovakav pristup trenutno ostvaruje, osigurava krajnjim korisnicima zadovoljavajuću kvalitetu pružene usluge. Značajnijim povećanjem broja korisnika (pogotovo na području iste bazne stanice), kvaliteta usluge bi se mogla osjetno narušiti s obzirom da se za ovu vrstu pristupa koriste kapaciteti pokretne komunikacijske mreže. Bez značajnih dodatnih ulaganja u pristupni dio mreže, operatori koji nude ovakvu vrstu pristupa ne bi bili u mogućnosti ponuditi svoje usluge velikom broju korisnika i na taj način predstavljati zamjenu za pristup putem analognog priključka.

Slijedom prethodno navedenog, HAKOM smatra kako nepokretni bežični pristup, koji obuhvaća pristup putem Homebox usluge i pristup putem Wimax tehnologije, ne predstavlja zamjensku uslugu pristupu putem analognog priključka na strani ponude i da, u razdoblju na koje se ova analiza odnosi, nepokretni bežični pristup ne ulazi u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta.

4.3.3.2. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i usluge pristupa pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži

Uzimajući u obzir zamjenjivost na strani ponude, nema previše izgleda da su pristup nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži i pristup pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži međusobno zamjenjive usluge. Zamjenjivost na strani ponude podrazumijeva da operator usluga pokretne javne komunikacijske mreže, reagirajući na povećanje cijene pristupa nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, brzo i uz relativno male troškove počne nuditi taj pristup. Operator usluga pokretne javne komunikacijske mreže koji bi želio ući na tržište pristupa nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži morao bi ponuditi uslugu koja po cijeni i kvaliteti odgovara pristupu nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži. Pružanje takve usluge bi od operatora zahtijevalo značajne prilagodbe i nadogradnju postojeće vlastite pristupne mreže pa zbog iznimno visokih troškova potrebnih za razvoj takve infrastrukture, zamjenjivost na strani ponude nije vjerojatna tijekom razdoblja obuhvaćenog ovom analizom.

U skladu s prethodno navedenim, HAKOM smatra da se pristup pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži na strani ponude ne može smatrati zamjenskom uslugom pristupu

javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, odnosno da ne postoji operator usluga pokretne javne komunikacijske mreže koji bi u slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, u razumnom roku bio u mogućnosti ponuditi sličan pristup krajnjim korisnicima.

4.3.3.3. Zamjenjivost usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike

U slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike od strane jednog operatora, ostali operatori koji su već prisutni na tržištu i nude pristup privatnim i/ili poslovnim korisnicima mogu vrlo lako ponuditi uslugu pristupa po cijenama pored kojih operator, koji je povisio cijene svojih usluga, neće od toga uspjeti profitirati. Ista situacija bi se dogodila u slučaju povećanja cijene usluge pristupa za poslovne korisnike. S obzirom da gotovo svi operatori svoje usluge nude i privatnim i poslovnim korisnicima, vrlo lako i bez većih dodatnih ulaganja bi mogli preuzeti korisnike koji bi željeli promijeniti operatora u slučaju hipotetskog povećanja cijena. Čak i operatori koji, iz bilo kojeg razloga, trenutno svoje usluge nude samo jednoj vrsti korisnika (privatnim ili poslovnim), mogli bi bez velikih dodatnih troškova početi nuditi pristup i drugoj vrsti korisnika, u slučaju malog, ali značajnog trajnog povećanja cijene usluge pristupa za tu vrstu korisnika.

Temeljem prethodno navedenog, HAKOM smatra da su, na strani ponude, usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne korisnike i usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za poslovne korisnike zamjenske usluge i da ove dvije usluge pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.3.4. Zaključak

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike u dimenziji usluga obuhvaća sljedeće usluge:

- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem analognog (POTS) priključka, neovisno o tome nudi li se isti samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga,
- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem ISDN BRA i ISDN PRA priključka,
- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem širokopojsnog priključka, neovisno o tome koristi li se isti isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge ili u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge u kombinaciji s jednom ili više elektroničkih komunikacijskih usluga te neovisno o tome nudi li se širokopojsni priključak samostalno ili uz neku drugu vrstu priključka.

4.4. Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji

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

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

Slijedom svega navedenog, a uzimajući u obzir dimenziju usluga predmetnog tržišta, HAKOM smatra da je mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike u zemljopisnoj dimenziji u opsegu nacionalno, odnosno mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji čini cijeli teritorij Republike Hrvatske. Navedeni zaključak se temelji na činjenici da većina operatora⁴³ koji pružaju uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji navedenu uslugu pružaju na cijelom teritoriju Republike Hrvatske. Isto tako, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetnu uslugu, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija, je isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

4.5. Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta

Na temelju provedene analize, HAKOM je zaključio da mjerodavno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike obuhvaća sljedeće usluge:

- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem analognog (POTS) priključka, neovisno o tome nudi li se isti samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga,
- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem ISDN BRA i ISDN PRA priključka,
- usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koja se pruža putem širokopojasnog priključka, neovisno o tome koristi li se isti isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge ili u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge u kombinaciji s jednom ili više elektroničkih komunikacijskih usluga te neovisno o tome nudi li se širokopojasni priključak samostalno ili uz neku drugu vrstu priključka.

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

⁴³ Primatelj uslugu pristupa nudi samo na području Zaprešića

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 ukoliko, 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.

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

- tržišni udjel operatora;
- nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije;
- ekonomije razmjera;
- ekonomije opsega;
- stupanj vertikalne integracije.

5.2. Analiza podataka na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike

5.2.1. Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

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

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

Stoga će HAKOM u ovom poglavlju, za potrebe procjene značajne tržišne snage operatora na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, izračunati tržišni udjel operatora prema broju priključaka te će isti tumačiti u skladu sa smjernicama Europske komisije i mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

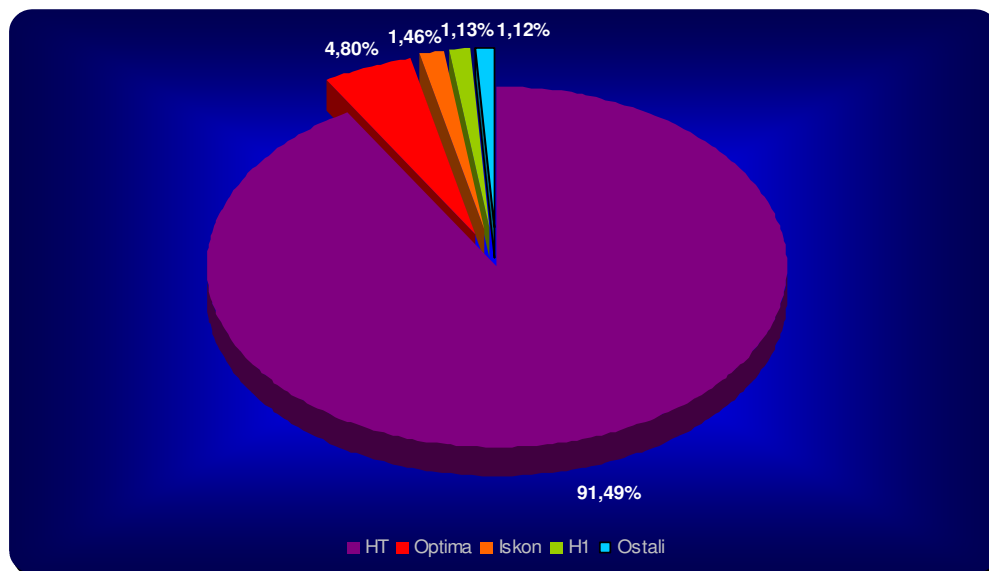
Međutim, prema Smjernicama Europske komisije, visok tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na određenom tržištu. Ipak, malo je vjerojatno da će operator koji nema značajan tržišni udjel imati vladajući položaj.

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

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

U skladu s utvrđenom dimenzijom usluga i zemljopisnom dimenzijom mjerodavnog tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, podaci prikupljeni upitnicima ukazuju na izrazito visok tržišni udjel HT-a.

Slika 2. Udjeli operatora na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji



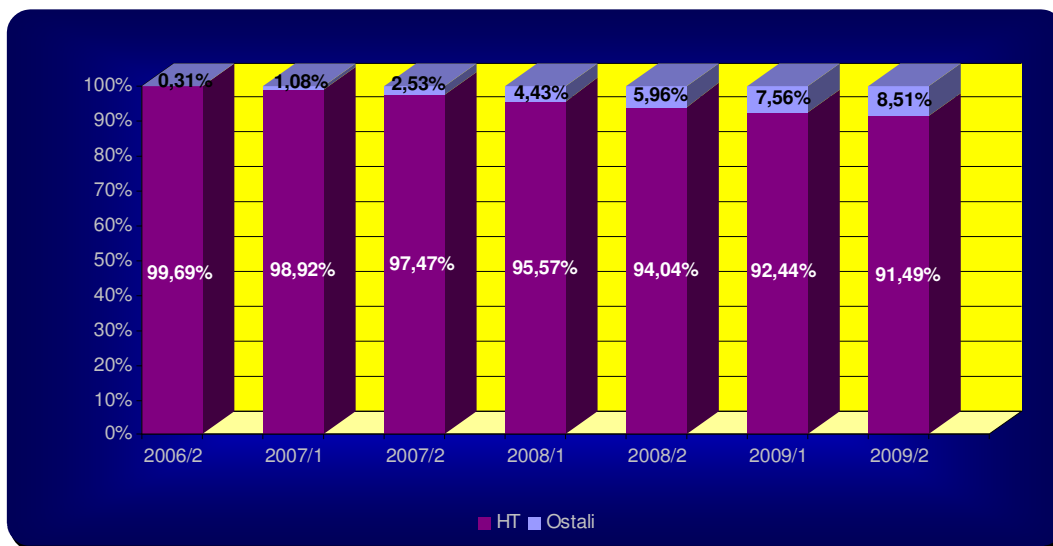
Izvor: Upitnik za maloprodajna tržišta

Kao što je prikazano (Slika 2.), na kraju 2009. godine tržišni udjel HT-a iznosio je 91,49%, dok za isto razdoblje, ostali operatori zajedno dostižu svega 8,51% ukupnog tržišnog udjela. Naime, tržišni udjel Optima Telekom-a iznosi 4,80%. Iskon na predmetnom tržištu sudjeluje s

1,46% udjela, dok H1 Telekom, prema broju priključaka, čini 1,13% ukupnog tržišta. Slijede Amis sa 0,55%, odnosno Metronet sa 0,45% udjela, dok je u istom razdoblju, prema broju priključaka Voljatel imao tek 0,02% tržišnog udjela. S obzirom na utvrđeni nerazmjer u tržišnom udjelu prema broju priključaka, HAKOM smatra prikladnim, te će za potrebe daljnje analize, donošenja zaključaka o pojedinačnoj značajnoj tržišnoj snazi operatora i određivanja regulatornih obveza, kao i svih pripadajućih međusobnih usporedbi i odnosa među operatorima na tržištu, u nastavku dokumenta promatrati s jedne strane HT, a s druge strane ostale operatore zajedno.

Slika 3. prikazuje tržišni udjel operatora, također prema broju priključaka, za sva razdoblja obuhvaćena upitnicima.

Slika 3. Udjeli operatora prema broju priključaka za razdoblje od 2006. do 2009. godine



Izvor: Upitnik za maloprodajna tržišta

Do 2005. godine na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji privatnim i poslovnim korisnicima nudio je samo monopolistički operator HT. Tek u drugoj polovici 2005. godine na tržište usluga nepokretnih mreža ulaze prvi alternativni operatori Optima Telekom i Portus (danas H1 Telekom), koji usluge pristupa počinju nuditi krajnjim korisnicima u svibnju i lipnju 2005. godine. Iz tog razloga ne iznenađuje tržišni udjel HT-a, koji na kraju 2006. godine iznosi 99,69%. U promatranom trogodišnjem razdoblju (od kraja 2006. godine zaključno s drugom polovicom 2009. godine), ostali operatori postupno su povećavali svoj tržišni udjel koji na kraju 2009. godine iznosi 8,51%. U skladu s navedenim, broj priključaka, odnosno tržišni udjel HT-a kroz promatrano razdoblje postupno se smanjuje, međutim, i dalje ostaje izrazito visok (91,49%). HAKOM ocjenjuje kako prikazani trend (Slika 3.) ocrta naznake da tržište postupno postaje konkurentnije, pritom nedvosmisleno ukazujući na značajnu tržišnu snagu HT-a. Naime, prema utvrđenoj sudskoj praksi, tržišni udjel operatora koji premašuje 50%, je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja vladajućeg položaja. HAKOM smatra da će se prikazani trend blagog smanjivanja tržišnog udjela HT-a nastaviti i u idućem trogodišnjem razdoblju na koje se odnosi ova analiza, ali ipak nije realno očekivati da će isti pasti ispod 50%.

Uzimajući u obzir stav Europske komisije prema kojem visok tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na određenom tržištu, HAKOM će u nastavku, za iste potrebe, primijeniti i druga mjerila iz članka 55. ZEK-a.

5.2.2. Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke infrastrukturne konkurencije

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

Kako bi krajnjim korisnicima mogao ponuditi uslugu pristupa, novi operator mora sam graditi pristupnu infrastrukturu do krajnjeg korisnika ili može koristiti pristupnu infrastrukturu drugog operatora. Gradnja vlastite pristupne infrastrukture je otežana ne samo zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja distributivne telekomunikacijske kanalizacije, već i radi nemogućnosti dobivanja potrebnih dozvola za izgradnju vlastite pristupne infrastrukture. Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost pristupne mrežne infrastrukture HT-a, te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugogodišnjeg razdoblja, odnosno u razdoblju kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne mrežne infrastrukture HT-a nije ekonomski opravdano.

Nadalje, ulaganje u mreže nove generacije, odnosno povlačenje svjetlovodnih kabela unutar postojeće pristupne infrastrukture, zauzima mali udjel u ukupnim troškovima gradnje pristupne infrastrukture, s obzirom da troškovi kopanja zauzimaju oko 50-80% u ukupnim troškovima izgradnje pristupne infrastrukture. Stoga, HAKOM smatra da će ulaganjima u pristupnu svjetlovodnu mrežu HT jačati svoj tržišni položaj, s obzirom da u većini slučajeva već ima izgrađenu pristupnu infrastrukturu unutar koje će povući pristupnu mrežu na temelju svjetlovodnog kabela, a što mu daje prednost nad novim operatorima. Slijedom navedenog, HAKOM smatra, kako u vremenu važenja ove analize, niti jedan operator neće moći replicirati mrežnu infrastrukturu HT-a i na taj način ugroziti njegov tržišni položaj.

5.2.3. Stupanj vertikalne integracije

Vertikalna integracija podrazumijeva operatora koji je prisutan na više različitih, vertikalno povezanih, veleprodajnih i maloprodajnih tržišta. Vertikalna integracija se, sukladno Smjernicama Europske komisije, tretira kao zauzimanje tržišne moći. Takvo zauzimanje tržišne moći je pokušaj istiskivanja konkurencije s potencijalno konkurentskog tržišta ili samo ometanje konkurencije pri ulasku na tržište. HT je, za razliku od ostalih operatora koji djeluju na tržištu, vertikalno integrirani operator koji, između ostalih, djeluje na tržištima veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni i potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji i započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, ali i na maloprodajnim tržištima pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i javno dostupne telefonske usluge koja se pruža na fiksnoj lokaciji, gdje putem bakrene pristupne infrastrukture krajnjim korisnicima nudi uslugu pristupa nepokretnoj mreži i javno dostupnu telefonsku uslugu. Također, na maloprodajnim tržištima pristupa javnoj komunikacijskoj mreži i javno dostupne

telefonske usluge koja se pruža na fiksnoj lokaciji djeluje i trgovačko društvo Iskon Internet d.d. koje je u stopostotnom vlasništvu HT-a.

Uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području Republike Hrvatske, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju mu ključnu prednost u odnosu na druge operatore na maloprodajnom tržištu, a osobito u odnosu na one koji nude usluge na maloprodajnom tržištu na temelju veleprodajne usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji. U konačnici, u odsustvu regulacije, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom omogućile bi mu prenošenje značajne tržišne snage koju ima na tržištu veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni i potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji na vertikalno povezano maloprodajno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. HT bi tako, u odsustvu regulacije mogao, primjerice novim operatorima uskratiti pristup svojoj mreži. Ovakva zlouporaba vladajućeg položaja sprječava se određivanjem regulatorne obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže na veleprodajnom tržištu. Prema trenutno zastupljenoj praksi na tržištu, operatori koji koriste HT-ovu veleprodajnu uslugu izdvojene lokalne petlje, uz uslugu pristupa, krajnjim korisnicima istovremeno pružaju i javno dostupnu telefonsku uslugu.

Pored navedenih zlouporaba vladajućeg položaja na tržištu veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni i potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji, HT bi, u odsustvu regulacije, mogao prenijeti značajnu tržišnu snagu koju ima na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javne komunikacijske mreže na vertikalno povezano maloprodajno tržište javno dostupne telefonske usluge koja se pruža na fiksnoj lokaciji. Uzimajući u obzir prethodno opisanu vezu između usluge pristupa i javno dostupne telefonske usluge, činjenica je da bi HT, u odsustvu regulacije, prenošenjem značajne tržišne snage s veleprodajnih tržišta, mogao novim operatorima u bitnome otežati pružanje konkurentnih maloprodajnih usluga što bi posljedično dovelo do pada njihove prodaje i prihoda kao i slabljenja njihovih tržišnih položaja.

Nadalje, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom, u odsustvu regulacije, omogućile bi HT-u primjenjivanje diskriminacije cijenama i istiskivanje cijena. S obzirom na sve navedeno novi operatori su u ponudi svojih usluga ovisni o HT-u koji im omogućuje pristup do krajnjih korisnika. Dakle, HAKOM zaključuje kako visoki stupanj vertikalne integracije dodatno jača tržišnu poziciju HT-a.

5.2.4. Ekonomije razmjera

Ekonomije razmjera (eng. *economies of scale*) se javljaju u situaciji u kojoj prosječni troškovi proizvodnje padaju s porastom izlaznih proizvoda; dakle prosječni se troškovi smanjuju s povećanjem obujma proizvodnje pa poduzeće s velikim obujmom proizvodnje može pokriti troškove uz nižu cijenu nego što to mogu mala poduzeća. Mogućnost osiguravanja nižih troškova, a time i nižih cijena, predstavlja važan izvor konkurentne prednosti na tržištima gdje je konkurencija cijenama glavni oblik suparništva među poduzećima. Iz navedenog slijedi da su ekonomije razmjera svojstvene za proizvodne procese koje karakteriziraju visoki fiksni troškovi, a što je karakteristika elektroničkih komunikacijskih tržišta. Naime, temeljem postojećih proizvodnih kapaciteta, odnosno postojeće infrastrukture, svaka dodatna jedinica usluge proizvedena je s nižim prosječnim fiksnim troškovima po jedinici usluge. Dakle, s gledišta ekonomija razmjera HT ima značajnu prednost nad drugim operatorima budući da može nuditi usluge uz znatno niže troškove od drugih operatora koji tek trebaju izgraditi ili nadograditi postojeću mrežnu infrastrukturu. Stoga, potencijalni operatori koji bi htjeli

pristupiti na tržište, zbog visokih troškova pružanja usluga, ne bi bili u mogućnosti ponuditi niže cijene od HT-a, a time bi i teže privukli krajnje korisnike na tržištu.

5.2.5. Ekonomije opsega

Ekonomije opsega (eng. *economies of scope*) karakterizira smanjivanje prosječnih proizvodnih troškova koje se može postići ako poduzeće proizvodi određeni broj usko povezanih proizvoda. Ekonomije opsega postoje ako su ukupni troškovi proizvodnje dvaju ili više proizvoda manji nego proizvodnja istih proizvoda u odvojenim pogonima ili poduzećima. Navedeno predstavlja ekonomiju ušteda na troškovima do kojih dolazi objedinjenim izvođenjem velikog broja različitih aktivnosti unutar iste tvrtke korištenjem zajedničkih ulaza (eng. *input*) ili zajedničkim unapređivanjem proizvoda, ili pak njihovom zajedničkom distribucijom. Ekonomije opsega se odnose na potencijalne prednosti operatora dobivene ponudom različitih proizvoda i usluga zajedno. HT je kroz godine razvio mrežu te na cijelom teritoriju Republike Hrvatske putem raširene distributivne mreže nudi širok spektar usluga velikom krugu korisnika. Iako većinom pruža javno dostupnu telefonsku uslugu u nepokretnoj mreži, značajan je trend rasta korisnika kojima pruža širokopojasni pristup internetu u obliku MAXdsl usluge i IP televiziju u obliku MAXtv usluge. Svojom prisutnošću na velikom broju tržišta kroz dugi niz godina, HT koristi prednosti ekonomije opsega u većoj mjeri od ostalih operatora.

Sukladno tome, ostali operatori, kako bi konkurirali HT-u na način da i sami uživaju koristi od ekonomija opsega, trebaju istovremeno ući na velik broj tržišta, što povećava njihove troškove ulaska koje neće biti u mogućnosti vratiti u trenutku kad odluče, ili budu prisiljeni, napustiti tržište. Slijedom svega navedenog, postojanje ekonomija opsega može predstavljati zapreku ulasku operatorima koji tek ulaze ili namjeravaju ući na tržište.

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

Na temelju provedene analize, HAKOM je utvrdio da na mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike ne postoji djelotvorno tržišno natjecanje te da trgovačko društvo HT ima značajnu tržišnu snagu na tom mjerodavnom tržištu, odnosno da ima položaj koji odgovara vladajućem položaju, što znači da se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

HAKOM je postojanje značajne tržišne snage trgovačkog društva HT utvrdio na temelju visokog tržišnog udjela koji je u promatranom razdoblju relativno stabilan i trenutno iznosi 91,49%. Nadalje, HAKOM je navedeni zaključak potkrijepio i ostalim mjerilima iz članka 55. ZEK-a i to: nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, ekonomije razmjera, ekonomije opsega te stupanj vertikalne integracije. HAKOM smatra kako analiza drugih mjerila nije potrebna, odnosno kako bi analiza istih, pored gore obrađenih, također dovela do zaključka da HT ima značajnu tržišnu snagu mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike.

6. Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja

6.1. Uvod

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

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

Pod preprekama razvoju tržišnog natjecanja smatra se svako postupanje operatora sa značajnom tržišnom snagom koje je usmjereno na istiskivanje postojećih konkurenata s tržišta, sprečavanje ulaska na tržište novim konkurentima ili svako postupanje suprotno interesima krajnjih korisnika⁴⁴.

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

Iako moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja već proizlaze iz regulatorne prakse europskih zemalja, ne smatra se da se svaka od postojećih/već poznatih prepreka razvoju tržišnog natjecanja automatski pojavljuje na svakom tržištu i u svakoj situaciji. U navedenom je i najveća razlika između starog regulatornog okvira i ZOT-a te novog regulatornog okvira i ZEK-a. Naime, starim zakonskim okvirom bilo je automatski određeno da su operatoru sa značajnom tržišnom snagom nametnute sve obveze definirane ZOT-om, a bez da se potreba za tim i dokazala. No, u skladu s gore u tekstu spomenutim člankom 56. stavkom 3. ZEK-a, regulatorno tijelo analizom treba prepoznati sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja da bi se na pojavljivanje istih u praksi moglo, određivanjem opravdane regulatorne obveze, preventivno djelovati. Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra kako regulatorna intervencija, odnosno određivanje regulatornih obveza, uvijek treba biti utemeljena na specifičnim nacionalnim okolnostima, a koje su utvrđene procesom analize tržišta iz poglavlja 4. i 5. ovog dokumenta.

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

1. prenošenje značajne tržišne snage operatora sa značajnom tržišnom snagom s tržišta na kojem ima značajnu tržišnu snagu na susjedno vertikalno ili horizontalno tržište;
2. različita postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja može koristiti kako bi zadržao status značajne tržišne snage koji posjeduje na pojedinom tržištu (podizanje prepreka za ulazak na određeno tržište) i

⁴⁴ citat iz dokumenta „Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework; Final Version May 2006 (ERG (06) 33)“

3. postupanja koja se mogu svesti pod pojam „tipično monopolističko ponašanje“ (eng. *textbook monopoly behaviour*).

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

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

- tržišnoj dimenziji i
- uzročno posljedičnoj dimenziji.

6.1.1. Tržišna dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja

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

- **Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage**

Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage se odnosi na situaciju u kojoj je operator prisutan na više različitih tržišta, odnosno na veleprodajnom i srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu⁴⁵. Operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom veleprodajnom tržištu nudi određene veleprodajne usluge koje su neophodne za pružanje usluge na srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu. Operator sa značajnom tržišnom snagom može, putem veleprodajne usluge, pokušati prebaciti tržišnu snagu, s tržišta na kojem ima status značajne tržišne snage, na potencijalno konkurentno maloprodajno tržište. Ako prenošenje tržišne snage uspije, operator će imati značajnu tržišnu snagu na oba tržišta, veleprodajnom i maloprodajnom. U navedenoj dimenziji postoji 11 tipičnih postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 6.1.3. ovog dokumenta.

- **Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage**

Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage se odnosi na situaciju u kojoj operator posluje na različitim tržištima koja nisu vertikalno povezana i ima status značajne tržišne snage na jednom od njih. Pod određenim okolnostima može pokušati prenijeti značajnu tržišnu snagu s jednog tržišta na kojem ima status značajne tržišne snage na drugo,

⁴⁵ operator sa značajnom tržišnom snagom može biti prisutan i na dva srodna vertikalno povezana veleprodajna tržišta

potencijalno konkurentno tržište. Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage može se dogoditi između maloprodajnih tržišta, veleprodajnih tržišta ili između veleprodajnog i, ne vertikalno povezanog, maloprodajnog tržišta. U navedenoj dimenziji postoje 2 tipična postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 6.1.3. ovog dokumenta.

- **Značajna tržišna snaga na pojedinom/jednom tržištu**

Navedeni slučaj se odnosi, kako na moguće veleprodajno, tako i na moguće određeno maloprodajno tržište. U ovom slučaju operator sa značajnom tržišnom snagom može raznim postupanjima pokušati podići prepreke za ulazak na navedeno tržište kako bi zaštitio svoj položaj značajne tržišne snage ili može posegnuti za tipičnim monopolističkim ponašanjem u svrhu očuvanja položaja značajne tržišne snage. Svi navedeni postupci u konačnici utječu na interese krajnjih korisnika. U navedenoj dimenziji postoji 10 tipičnih postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 6.1.3. ovog dokumenta.

- **Završavanje (terminacija) poziva**

Navedena dimenzija, iako sadrži i tipična postupanja koja su definirana u prva tri slučaja, je posebno obrađena iz razloga što su tržišta terminacije različite prirode od ostalih tržišta. Naime, tržišta terminacije odnose se na situaciju dvostranog pristupa (eng. *two-way access*) u kojem dvije ili više mreža pružaju istu uslugu te se, kako bi krajnji korisnici mogli međusobno komunicirati, moraju međusobno povezati. U navedenoj situaciji različiti operatori pregovaraju o uvjetima međupovezivanja na veleprodajnoj razini. Nakon što dogovore veleprodajne uvjete međupovezivanja, postavljaju cijene na maloprodajnoj razini na kojoj mogu i ne moraju biti konkurenti (operatori pokretnih i nepokretnih mreža). Kao što je gore i navedeno, zbog specifičnosti tržišta terminacije, tipična postupanja, odnosno prepreke razvoju tržišnog natjecanja u ostalim gore spomenutim slučajevima, su posebno obrađena i u ovom slučaju. U navedenoj dimenziji postoje 4 tipična postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 6.1.3. ovog dokumenta. No, isto tako neka druga postupanja odnosno prepreke razvoju tržišnog natjecanja definirana u prva tri slučaja su moguća i na tržištima terminacije.

6.1.2. Uzročno posljedična dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja

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

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

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

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

6.1.3. Pregled prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja prepoznatih u europskoj praksi

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

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

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

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

Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

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

Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

- grupiranje/vezanje usluga
- unakrsno subvencioniranje

Značajna tržišna snaga na jednom tržištu

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

Završavanje (terminacija) poziva

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

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

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

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

6.2. Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike

U ovom poglavlju HAKOM će analizirati i obrazložiti moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se u odsustvu regulacije, a u razdoblju na koje se odnosi analiza, mogu pojaviti na mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoj veliki tržišni udjel, odnosno dominantni položaj.

Slijedom navedenog u poglavlju 6.1., sukladno definiciji tržišta i temeljem procjene djelotvornosti tržišnog natjecanja te određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, uzimajući u obzir kriterije kojima se dokazalo postojanje značajne tržišne snage, HAKOM smatra kako su, u odsustvu regulacije, na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavljima 6.2.1. do 6.2.3. ovog dokumenta.

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

6.2.1. Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

Prema dokumentu ERG (06) 33 postoje tri strategije vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage:

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

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

6.2.1.1. Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa

U europskoj sudskoj praksi odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa se ne odnosi samo na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom u potpunosti odbija pružiti/ponuditi veleprodajnu uslugu, nego i na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom spreman ponuditi uslugu, ali pod nerazumnim/neopravdanim uvjetima⁴⁶. U ovom dijelu se obrađuje samo potpuno odbijanje dogovora ili uskraćivanje pristupa (putem određene veleprodajne usluge), dok se drugi dio iz navedenog primjera obrađuje pod ostalim preprekama razvoju tržišnog natjecanja kao što su neopravdani zahtjevi, previsoke cijene, itd.

Kao što je i definirano u dijelu dokumenta u kojem se obrađuje značajna tržišna snaga, pri određivanju značajne tržišne snage, kao i prepreka razvoju tržišnog natjecanja, važno je definirati izvor značajne tržišne snage. Na tržištu koje je obrađeno ovim dokumentom izvor značajne tržišne snage HT-a je široko razvijena pristupna mreža i pristup velikom broju krajnjih korisnika.

⁴⁶ Dokument ERG-a, ERG (06) 33

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

HAKOM smatra da je, u odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, a u svrhu prenošenja svoje tržišne snage na maloprodajnu razinu, pokazao snažan poticaj za odbijanje zahtjeva za pregovore i uskraćivanje veleprodajne usluge na temelju koje bi ostali operatori mogli ponuditi uslugu pristupa krajnjem korisniku. Prethodno spomenuto uskraćivanje dovodi do otežanog daljnjeg razvoja djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnom tržištu, s obzirom da ostali operatori koji krajnjem korisniku nude javno dostupnu telefonsku uslugu putem usluge predodabira operatora, nisu u mogućnosti istome ponuditi i uslugu pristupa, odnosno posljedično niti ispostaviti jedan račun za obje usluge, kao što to, svojim korisnicima nudi i ispostavlja HT.

Dakle, kako je HAKOM u poglavlju 5.3. ovog dokumenta utvrdio da je u Republici Hrvatskoj HT operator sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu te da je vertikalno integrirani operator, HAKOM smatra da je HT pokazao kako bi, u daljnjem odsustvu regulacije, imao interes da operatorima ne ponudi pod razumnim uvjetima, ili da čak uopće ne ponudi odgovarajuću veleprodajnu uslugu na temelju koje bi ostali operatori mogli svojim korisnicima usluge predodabira operatora ponuditi i uslugu pristupa te na taj način korisniku ispostaviti jedan račun za obje usluge.

Na takav bi način HT bio u mogućnosti prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu na povezano maloprodajno tržište, što bi dovelo do jačanja tržišne pozicije HT-a na maloprodajnoj razini, s obzirom da operatori koji trenutno koriste uslugu *odabira i predodabira operatora* ne bi mogli dovoljno konkurirati HT-u pri pružanju javno dostupne telefonske usluge uzimajući u obzir činjenicu da usluga odabira i predodabira operatora ne omogućava nuđenje krajnjim korisnicima usluge pristupa, i u konačnici jednog računa za obje usluge dok, s druge strane, HT za iste usluge nudi krajnjim korisnicima jedan račun.

Uz navedeno HAKOM želi istaknuti i sljedeće. Naime, iako kroz mjerodavno tržište veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi na fiksnoj lokaciji HT ima obvezu dati veleprodajnu uslugu lokalnoj petlji i potpetlji te uslugu kolokacije pod razumnim uvjetima preko koje operatori mogu krajnjem korisniku ponuditi usluge kroz jedan račun, činjenica je da operatorima nije isplativo koristiti usluge izdvojene lokalne petlje kako bi na maloprodajnoj razini krajnjim korisnicima ponudili uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži isključivo u svrhu pružanja javno dostupne telefonske usluge. Naime, korištenje ove veleprodajne usluge operatorima se isplati u slučaju da krajnji korisnik želi koristiti i neke druge usluge (poput širokopojsnog pristupa Internetu i/ili IPTV-a). Uzimajući u obzir činjenicu kako i dalje najveći broj krajnjih korisnika pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji još uvijek koristi isključivo za javno dostupnu telefonsku uslugu, HAKOM smatra kako na veleprodajnoj razini sama usluga odabira i predodabira operatora nije dovoljna za daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini s obzirom da usluga odabira i predodabira operatora ne omogućava operatorima nuđenje usluge pristupa, odnosno ispostavljanje jednog računa za krajnjeg korisnika.

Zaključno, potrebno je naglasiti da, u situaciji kada operatori ne bi bili u mogućnosti ponuditi na maloprodajnoj razini usluge na temelju više različitih vrsta pristupa, navedeno bi negativno utjecalo i na krajnje korisnike koji više ne bi imali različite mogućnosti izbora u smislu cijene, kvalitete i usluga koje im se nude.

6.2.1.2. Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene

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

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

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

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

Isto tako, HT bi mogao tražiti informacije potrebne za pružanje veleprodajne usluge (npr. informacije o ciljanim krajnjim korisnicima) iznad razine koja je potrebna, odnosno ekonomski i tehnički opravdana pri pružanju veleprodajne usluge. Takve informacije o krajnjim korisnicima, HT bi mogao iskoristiti kako bi za tog istog krajnjeg korisnika mogao kreirati uslugu koja bi odgovarala tom krajnjem korisniku s ciljem pridobivanja istog, a što bi opet dovelo do prenošenja značajne tržišne snage i jačanja njegovog tržišnog položaja na povezanoj maloprodajnoj razini.

U slučaju *neopravdanog korištenja informacija o konkurentima* riječ je o postupcima operatora sa značajnom tržišnom snagom u kojima koristi podatke koje mu u okviru pružanja veleprodajnih usluga daju postojeći ili potencijalni konkurenti na veleprodajnoj i maloprodajnoj razini i korištenju istih kako bi se povećali troškovi konkurenata ili smanjila zarada na vertikalno povezanom veleprodajnom i maloprodajnom tržištu.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao zatražiti određene informacije od potencijalnih i sadašnjih konkurenata iz kojih bi se vrlo lako mogli prepoznati planovi konkurenata na maloprodajnom tržištu ili bar segment (zemljopisni) maloprodajnog tržišta na kojem isti planiraju konkurirati HT-u. U navedenom slučaju bi HT mogao koristiti informacije svojih konkurenata za potrebe svog maloprodajnog dijela (vlastite potrebe) ili potrebe povezanih društava i to na način da pripremi posebne uvjete za pojedine krajnje korisnike kako bi ih motivirao da ne promijene operatora ili da se vrate na HT, a što bi moglo dovesti do smanjenja maloprodajnih prihoda konkurenata, na način da krajnji korisnici odustanu od prelaska ili da se vrate na HT, ili do povećanja troškova konkurenata (npr. dodatni marketinški troškovi za privlačenje korisnika).

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

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao raditi diskriminaciju ostalih operatora kakvoćom veleprodajne usluge i to na način da iste nudi s parametrima kakvoće lošijim od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili povezanim društvima. Na navedeni način bi moglo doći do situacije u kojoj postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika, a što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora od strane krajnjih korisnika, a time i nižim dobitima operatora na maloprodajnom tržištu. Navedenim postupanjem, HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja na štetu krajnjih korisnika.

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

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajnu uslugu pristupa, mogao *uskraćivati važne informacije*, na način da istima ne bi pružao jednako detaljne informacije kao i svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima, i/ili potrebne informacije ne bi pružao u vremenu u kojem bi operator korisnik navedene veleprodajne usluge mogao reagirati na povezanom maloprodajnom tržištu i

konkurirati njegovom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima koji raspolažu potrebnom informacijom.

6.2.1.3. Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene

HAKOM je prepoznao dvije moguće prepreke tržišnom natjecanju koje predstavljaju prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene i to, diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i unakrsno subvencioniranje.

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

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnim tržištima i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije na tržištu utvrđenim ovim dokumentom, mogao primjenom diskriminacije na osnovi cijena nuditi veleprodajne usluge operatorima s kojima se natječe na povezanom maloprodajnom tržištu po cijenama višim od onih po kojima tu istu uslugu pruža svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima. Takvim ponašanjem, HT bi mogao utjecati na poslovne rezultate ostalih operatora koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu kako bi na povezanom maloprodajnom tržištu pružali usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i javno dostupnu telefonsku uslugu krajnjim korisnicima u skladu s njihovim potrebama.

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

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

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

Takvo postupanje HT-a dovelo bi do istiskivanja cijena te bi natjeralo operatore koji koriste veleprodajnu uslugu u svrhu pružanja usluga na povezanoj maloprodajnoj razini, da trpe gubitke, a što bi ih u konačnici natjeralo da napuste tržište. S druge strane, HT bi bio u

mogućnosti prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog tržišta na povezano maloprodajno tržište i jačati svoj tržišni položaj, a što bi imalo negativne učinke na djelotvorno tržišno natjecanje.

Također, HT bi, kao operator sa značajnom tržišnom snagom bio u mogućnosti svakom operatoru ponuditi veleprodajnu uslugu pristupa po različitoj cijeni. Na taj bi način, HT međusobno diskriminirao ostale operatore budući da bi oni za istu uslugu imali različite veleprodajne troškove. Međutim, spomenuta diskriminacija na veleprodajnoj razini, dovela bi posljedično i do diskriminacije krajnjih korisnika na maloprodajnom tržištu pristupa. Naime, ukoliko bi operatori odredili različite cijene maloprodajne usluge pristupa ovisno o pripadajućim veleprodajnim troškovima, koji su pak rezultat prethodno spomenute diskriminacije od strane HT-a, krajnji korisnici bi za istu uslugu plaćali različite novčane iznose.

6.2.2. Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

Gledajući horizontalno prenošenje značajne tržišne snage, u regulatornoj praksi su prepoznate dvije prepreke razvoju tržišnog natjecanja: grupiranje/vezanje usluga i unakrsno subvencioniranje.

Grupiranje/vezanje usluga odnosi se na situaciju kada operator sa značajnom tržišnom snagom grupira/veže usluge s dva horizontalno povezana tržišta na način da uslugu s tržišta na kojem ima značajnu tržišnu snagu i slabu konkurenciju grupira/veže s uslugom s tržišta gdje je konkurencija veća ili bi u kratkom razdoblju mogla postati veća. Ako je cijena grupiranih/vezanih usluga ispod troška te posebno ako drugi operatori ne mogu ponuditi slične vezane usluge, ovakvo postupanje operatora sa značajnom tržišnom snagom može dovesti do smanjene potražnje za uslugama drugih operatora od strane krajnjih korisnika te na taj način smanjiti prihode operatora. Također, grupiranje/vezanje usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom može povećati troškove ulaska novim operatorima na maloprodajno tržište, ali jednako tako može povećati troškove i postojećim operatorima te ih prisiliti da napuste tržište.

U odsustvu regulacije, HT bi mogao grupirati/vezati uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji s određenom količinom minuta za pozive. Budući da ima najbolje razvijenu pristupnu mrežu te iz tog razloga na tržištu pristupa nema jaku konkurenciju, HT bi mogao vezati uslugu pristupa s pozivima koji predstavljaju uslugu s horizontalno povezanog maloprodajnog tržišta te na taj način smanjiti djelotvorno tržišno natjecanje s obzirom da drugi operatori krajnjim korisnicima većinom mogu ponuditi samo usluge poziva. Radi jednostavnosti i smanjenja troškova, krajnji korisnici se sve više odlučuju za korištenje vezanih usluga te bi iz tog razloga operatori koji ne mogu ponuditi vezane usluge mogli izgubiti postojeće korisnike i teško doći do novih.

HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, kao operator koji je prisutan na puno različitim tržištima mogao početi nuditi krajnjim korisnicima razne oblike vezanih usluga koje bi uključivale regulirane i neregulirane usluge. Prije svega, tu se misli na pakete usluga koji krajnjim korisnicima u isto vrijeme omogućuju pristup nepokretnoj i pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, kao i pristup širokopojasnom internetu. Ovakvi paketi usluga bi mogli biti dobro prihvaćeni od strane krajnjih korisnika te bi u slučaju nuđenja takvih paketa ispod troška, kao i činjenice da većina drugih operatora ne može ponuditi slične pakete, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj

lokaciji mogao prenijeti značajnu tržišnu snagu s ovog tržišta na druga maloprodajna tržišta te na taj način dovesti konkurenciju u nepovoljan položaj.

Isto tako, u odsustvu regulacije HT bi mogao uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji vezati s nekom uslugom koja se korisnicima već nudi ili će se tek nuditi na tržištu na način da uslugu pristupa postavi kao uvjet za tu drugu uslugu. HT ostvarivanje usluge širokopolasnog pristupa Internetu (MAXadsl), ali i nekih drugih usluga, već uvjetuje posjedovanjem analognog (POTS) ili ISDN priključka, što prema mišljenju HAKOM-a predstavlja neopravdano vezivanje usluga s obzirom da je korisnik koji želi koristiti uslugu širokopolasnog pristupa Internetu (ili neku drugu uslugu za koju je usluga pristupa uvjet) prisiljen plaćati dodatnu uslugu koju možda uopće ne želi koristiti.

Slično kao kod vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage, *unakrsno subvencioniranje* se može dogoditi i na dva vertikalno nepovezana tržišta. U ovom slučaju, operator sa značajnom tržišnom snagom, postavljajući cijene usluga s tržišta na kojem ima veću konkurenciju ispod troška, može pokušati izbaciti svoje konkurente s tržišta, dok bi gubitke s tog tržišta pokušao nadoknaditi na tržištu na kojem ima slabu konkurenciju ili je uopće nema.

HAKOM smatra da bi HT, u odsustvu regulacije, mogao na tržištima gdje je prisutno više operatora nuditi određene usluge ispod troška, dok bi gubitke sa tih tržišta pokušao nadoknaditi na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji nudeći uslugu pristupa iznad troška, s obzirom da na spomenutom tržištu nema izraženu konkurenciju.

Takvo postupanje HT-a dovelo bi do predatorskih cijena na određenim tržištima, te bi natjeralo operatore koji sudjeluju na navedenim tržištima da trpe gubitke, a što bi ih u konačnici moglo natjerati i da napuste tržište. S druge strane, HT bi bio u mogućnosti prenijeti značajnu tržišnu snagu s jednog maloprodajnog tržišta na horizontalno povezano tržište i jačati svoj tržišni položaj, a što bi imalo negativne učinke na djelotvorno tržišno natjecanje.

6.2.3. Značajna tržišna snaga na jednom tržištu

Osim vertikalnog i horizontalnog prenošenja značajne tržišne snage, prema dokumentu ERG (06) 33 postoje tri različite vrste ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom na jednom određenom tržištu:

- otežavanje ulaska
- iskorištavanje korisnika
- neučinkovitost

HAKOM je u nastavku podijelio prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike koje se odnose na značajnu tržišnu snagu na jednom tržištu sukladno gore navedenoj podjeli te je sve prepreke, za koje smatra da su moguće u odsustvu regulacije, u nastavku posebno obradio.

6.2.3.1. Iskorištavanje korisnika

Operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom tržištu može iskorištavati krajnje korisnike postavljajući previsoke cijene svojih usluga ili diskriminacijom korisnika na cjenovnoj osnovi.

Određena cijena se može smatrati *previsokom* ako operatoru omogućuje ostvarivanje dobiti veće od one koju bi mogao ostvariti u slučaju djelotvornog tržišnog natjecanja. Operator sa značajnom tržišnom snagom, u odsustvu regulacije, bi mogao postaviti cijenu usluge iznad troška i to na onu razinu koja mu omogućuje maksimalnu dobit uzimajući u obzir potražnju za tom uslugom od strane krajnjih korisnika.

HAKOM smatra kako bi HT kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, u odsustvu regulacije, mogao povećati cijenu pristupa i na taj način ostvariti još veću dobit uzimajući u obzir činjenicu jako velike potražnje za uslugom od strane krajnjih korisnika i nemogućnost drugih operatora da repliciraju pristupnu mrežu HT-a i ponude istu uslugu većem broju korisnika.

Diskriminacija na cjenovnoj osnovi se događa kada operator sa značajnom tržišnom snagom usluge s jednakim ili sličnim troškovima prodaje krajnjim korisnicima po različitim cijenama ili usluge prodaju po jednakim cijenama iako su im troškovi drugačiji.

HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, mogao diskriminirati krajnje korisnike nudeći određenim korisnicima niže cijene pristupa iako su troškovi pružanja usluge jednaki ili vrlo slični. HT bi pojedinim korisnicima mogao odobriti određeni popust na cijenu usluge pristupa uzimajući u obzir uštede koje ostvaruje prilikom pružanja usluge pristupa upravo tim korisnicima, dok drugim korisnicima, na kojima ostvaruje jednake ili slične uštede, ne bi odobrio takav popust ili bi taj popust bio drugačiji, odnosno manji. Takvim postupanjem, HT bi diskriminirao korisnike kojima je odobrio manji popust ili ga uopće nije odobrio.

6.2.3.2. Neučinkovitost

Nedostatna ulaganja, previsoki troškovi i niska kakvoća usluge predstavljaju neke od pokazatelja neučinkovitog operatora na tržištu. U situaciji kada se ravnopravno natječu na određenom tržištu i neprestano bore za krajnje korisnike, operatori pokušavaju što je više moguće smanjiti troškove i povećati kvalitetu usluge, a to je ponekad moguće ostvariti samo uz dodatna ulaganja. Operator sa značajnom tržišnom snagom koji ima slabu ili nikakvu konkurenciju na tržištu se ne mora previše truditi kako bi poboljšao svoju učinkovitost, te bi se moglo dogoditi da takav operator prestane ulagati u svoju mrežu i krajnjim korisnicima nudi usluge slabije kvalitete koje proizvodi uz visoke troškove. Ovakva situacija bi bila na štetu krajnjim korisnicima koji ne bi imali uslugu zadovoljavajuće kvalitete pri čemu bi i cijena takve usluge bila veća od one koju bi mogli imati u slučaju djelotvornog tržišnog natjecanja među operatorima.

HAKOM smatra kako bi se, u odsustvu regulacije te posebno u situaciji kada ne bi imao konkurenciju na tržištu, HT mogao početi ponašati kao tipični monopolist te proizvoditi svoje usluge neučinkovito, tj. uz visoke troškove. Također, mišljenje HAKOM-a je kako bi HT, u odsustvu konkurencije na tržištu, mogao prestati ulagati u vlastitu mrežu što bi bilo na štetu krajnjim korisnicima koji bi u tom slučaju plaćali visoke cijene za usluge slabije kvalitete.

7. Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom

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

Prepreke koje je HAKOM prepoznao na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike proizlaze, osim iz određenih ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu, proizlaze i iz mogućnosti prenošenja značajne tržišne snage s vertikalno i horizontalno povezanih tržišta na predmetno, zbog čega HAKOM u nastavku određuje HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, regulatornih obveza za koje smatra da u skladu s principima prethodne regulacije, najbolje rješavaju navedene probleme na tržištu te su u potpunosti u skladu s člankom 56. stavkom 3. ZEK-a.

Sukladno članku 63. ZEK-a, HAKOM može odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom na određenom maloprodajnom tržištu odgovarajuće regulatorne obveze ako na temelju postupka analize tržišta utvrdi da na tom maloprodajnom tržištu nema djelotvornog tržišnog natjecanja te da regulatorne obveze iz članka 58. do 62. i članka 65. ZEK-a ne bi mogle osigurati ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva iz članka 5. ZEK-a. Slijedom navedenog, HAKOM u nastavku dokumenta određuje HT-u regulatornih obveza na veleprodajnoj razini, kao i uz njih potrebnih regulatornih obveza na maloprodajnoj razini.

Zbog lakšeg razumijevanja regulatornih obveza, koje je HAKOM odredio HT-u na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike na veleprodajnoj razini, potrebno je spomenuti regulatorne obveze određene HT-u na vertikalno povezanom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji iz razloga što su regulatorne obveze na ovom tržištu usko povezane s regulatornom obvezom određenom na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji. Navedeno je spomenuto u poglavlju 7.1. ovog dokumenta.

7.1. Obveza odabira i predodabira operatora

Uzimajući u obzir prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike mogle pojaviti, a proizlaze iz HT-ovog statusa operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i ponašanja kao što su: odbijanje zahtjeva za pregovore, uskraćivanje pristupa usluzi započinjanja poziva za potrebe pristupa u svrhu pružanja usluga odabira i predodabira operatora i sl., HAKOM smatra potrebnim spomenuti regulatornu obvezu odabira i predodabira operatora koja je HT-u već određena Odlukom Vijeća HAKOM-a o analizi tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj

lokaciji⁴⁷ od 17. srpnja 2009. godine s obzirom da se istom uspješno rješavaju sve navedene prepreke. Naime, obvezom odabira i predodabira operatora HAKOM je na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji već obvezao HT da svojim pretplatnicima omogući pristup uslugama bilo kojeg međusobno povezanog operatora javno dostupnih telefonskih usluga i to:

- pružanjem usluge odabira operatora, biranjem predbroja za odabir operatora, za svaki pojedinačni poziv, i
- pružanjem usluge predodabira operatora, s mogućnosti poništavanja unaprijed programiranog odabira biranjem predbroja za odabir operatora, za svaki pojedinačni poziv.

HAKOM je odredio HT-u ovu obvezu na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, a istom se rješavaju i određene prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike u razdoblju na koje se odnosi ova analiza. Naime, na tržištu koje je predmet ovog dokumenta, a u odsustvu ove obveze na veleprodajnoj razini, mogle bi se pojaviti prepreke koje su posljedica prenošenja značajne tržišne snage HT-a s veleprodajnog tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji. Naime, moglo bi se dogoditi da HT, u odsustvu ove obveze, iskoristi svoju značajnu tržišnu snagu na prethodno spomenutom veleprodajnom tržištu na način da odbije zahtjeve operatora za pregovore i uskrati pristup usluzi započinjanja (originacije) poziva za potrebe pristupa u svrhu pružanja usluga odabira i predodabira operatora. U takvoj situaciji ostali operatori ne bi bili u mogućnosti pružati usluge krajnjim korisnicima putem usluga odabira i predodabira operatora, što bi ih, s obzirom na već ranije opisanu povezanost maloprodajnih usluga pristupa i javno dostupne telefonske usluge, dovelo u nepovoljniji položaj od položaja HT-a.

Ipak, sama obveza odabira i predodabira operatora, koja je određena HT-u na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji nije dovoljna za potpuni razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike budući da ista korisnicima otvara tek mogućnost korištenja javno dostupne usluge putem usluge predodabira operatora, no ne uključuje uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. Stoga, a uzevši u obzir široko razvijenu pristupnu mrežu HT-a i zbog iste pristup velikom broju korisnika, ekonomsku neopravdanost repliciranja iste te nedovoljnu pregovaračku moć postojećih i potencijalnih konkurenata HT-a kojom bi prisilili HT da veleprodajno pruža uslugu na temelju koje bi operatori mogli maloprodajno ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji pod razumnim komercijalnim uvjetima HAKOM smatra nužnim, za uspješno rješavanje prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja vezanih uz odbijanje/uskraćivanje ovog oblika pristupa, nadopuniti obvezu odabira i predodabira operatora određenu na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji obvezom pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže kojom bi se ostalim operatorima omogućila usluga najma korisničke linije na veleprodajnoj razini i daljnja prodaja iste na maloprodajnoj razini,

⁴⁷ Klasa: 344-01/09-01/1072, Ur.broj: 376-11-09-01

odnosno pružanje usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji privatnim i poslovnim korisnicima.

7.2. Regulatorne obveze određene HT-u na veleprodajnoj razini

Imajući u vidu sve prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, a koje proizlaze iz mogućnosti postavljanja nerazumnih ili neopravdanih uvjeta/zahtjeva, previsokih cijena i sl. za usluge na veleprodajnoj razini, odnosno prenošenja značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene i osnovama koje nisu povezane s cijenama, HAKOM je na veleprodajnoj razini odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže,
- obveza nediskriminacije,
- obveza transparentnosti,
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva,
- obveza računovodstvenog razdvajanja.

Budući da je izvor značajne tržišne snage HT-a na mjerodavnom tržištu široko razvijena pristupna mreža koja mu omogućava pristup velikom broju korisnika, a čije repliciranje nije ekonomski opravdano, HAKOM smatra kako se navedena situacija neće u bitnome promijeniti u razdoblju na koje se odnosi ova analiza. Dodatno, a s obzirom da postojeći i potencijalni konkurenti HT-a na mjerodavnom tržištu, koje je predmet ovog dokumenta, nemaju dovoljnu pregovaračku moć kojom bi prisilili HT da veleprodajno pruža uslugu na temelju koje bi operatori mogli maloprodajno ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji privatnim i poslovnim korisnicima i to pod razumnim komercijalnim uvjetima, pa čak da uopće pruža uslugu pristupa vlastitoj mreži (putem postojećih ili nekih novih veleprodajnih usluga), HAKOM smatra nužnim, za uspješno rješavanje prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja, vezanih uz odbijanje/uskraćivanje takvog oblika pristupa odrediti HT-u na veleprodajnoj razini obvezu pružanja veleprodajne usluge najma korisničke linije za daljnju prodaju iste na maloprodajnoj razini kroz obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže.

Slijedom navedenog, HAKOM je u nastavku detaljno pojasnio ovu, kao i svaku drugu regulatornu obvezu koju je odredio HT-u na veleprodajnoj razini.

7.2.1. Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatoru obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme. Navedenu obvezu HAKOM može odrediti operatorima 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. Isto tako, HAKOM može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti.

Kako bi se izbjegla ponašanja operatora koja mogu dovesti do prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, vezanih uz odbijanje/uskraćivanje usluge pristupa na temelju koje bi operatori mogli maloprodajno ponuditi uslugu pristupa javnoj

komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji (poglavlje 6.2.1.1.), te sve slične prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi na isti način dovesti do istih rezultata na tržištu, HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture te u okviru određivanja navedene obveze, a u skladu s člankom 61. stavkom 3. ZEK-a, određuje HT-u sljedeće:

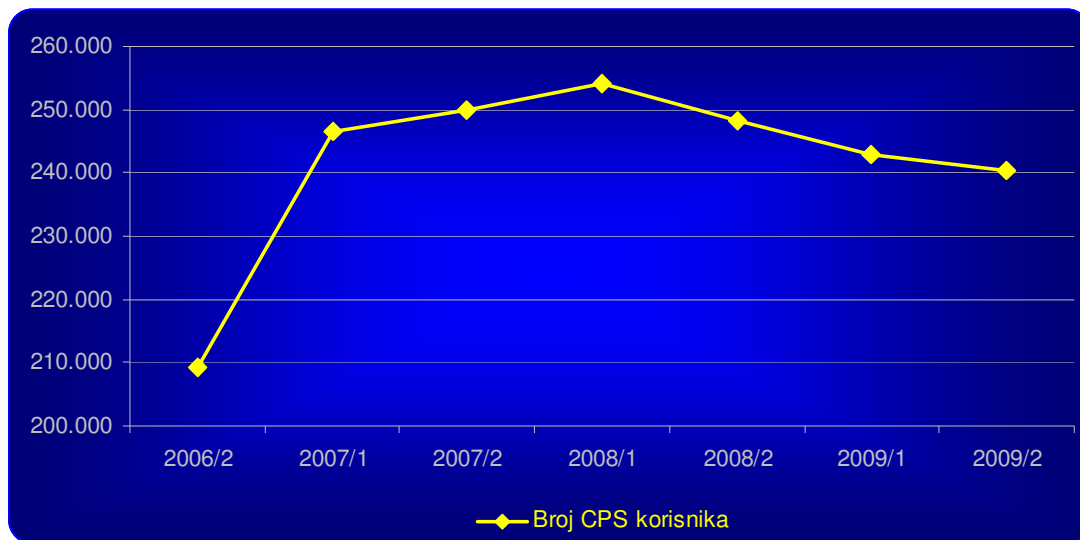
- da na veleprodajnoj razini pruža posebne usluge trećoj strani za daljnju prodaju, odnosno da na veleprodajnoj razini pruža usluge na temelju kojih ostali operatori mogu ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike obuhvaćenu definicijom iz poglavlja 4.5 ovog dokumenta (tzv. usluga najma korisničke linije), pri čemu je HT obvezan omogućiti operatoru ugovaranje usluge najma korisničke linije za krajnje korisnike koji pristup ostvaruju putem analognog (POTS), ISDN priključka, dok za korisnike koji pristup ostvaruju putem širokopojsnog priključka, HT nema obvezu omogućavanja navedene usluge;
- unutar ove obveze, a u okviru usluge najma korisničke linije, HT mora ostalim operatorima pružiti i sve veleprodajne usluge za usluge povezane s uslugom pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na maloprodajnoj razini, a koje nisu obuhvaćene uslugom odabira i predodabira operatora, ako bi daljnje pružanje istih od strane HT-a značilo ispostavljanje posebnih računa za korisnike;
- HT je obvezan omogućiti operatoru ugovaranje usluge najma korisničke linije za krajnje korisnike kojima operator pruža uslugu predodabira operatora, profil „*svi pozivi*“. Za ostale korisnike, kojima operator pruža uslugu predodabira operatora koristeći druge profile, HT nije obvezan omogućiti uslugu najma korisničke linije;
- zadržavanje ugovora za pristup sa svojim krajnjim korisnicima.

Usluga najma korisničke linije omogućava ostalim operatorima na veleprodajnoj razini najam korisničke linije i daljnju prodaju iste na maloprodajnoj razini te kao takva predstavlja dopunsku uslugu usluzi odabira i predodabira operatora za profil „*svi pozivi*“.

Naime, u Republici Hrvatskoj, usluga predodabira operatora prisutna je od 2005. godine kada na tržište javne govorne usluge⁴⁸ u nepokretnim mrežama ulaze prvi alternativni operatori upravo s uslugama predodabira operatora, a što predstavlja službeni početak liberalizacije telekomunikacijskog tržišta Republike Hrvatske. Broj korisnika usluge predodabira operatora prati trend rasta sve do polovine 2008. godine, kada čini 13,21% ukupnih korisnika javno dostupne telefonske usluge. Međutim, već u prvoj polovici 2009. godine, ista počinje padati. Bez obzira na mali postotak u odnosu na ukupni broj korisnika javno dostupne telefonske usluge, usluga predodabira operatora je i dalje najzastupljenija usluga putem koje drugi operatori pružaju javno dostupnu telefonsku uslugu krajnjim korisnicima.

⁴⁸ Naziv za javno dostupnu telefonsku uslugu po ZOT-u

Slika 4. Broj CPS korisnika u razdoblju od 2006. do 2009. godine



Izvor: Upitnik za maloprodajna tržišta

Krajnji korisnik koji koristi usluge poziva i pristupa od bivšeg monopolista, može u svakom trenutku odlučiti koristiti usluge poziva nekog drugog operatora, a koje taj operator pruža putem usluge odabira i predodabira operatora. Međutim, u slučaju korištenja usluge predodabira operatora, a u odsustvu obveze najma korisničke linije, korisnik dobiva dva telefonska računa; jedan kojim plaća pretplatu pristupnom operatoru (HT-u), a drugi za ostvarene nacionalne (pozivi prema nepokretnim i pokretnim mrežama) i međunarodne pozive, operatoru čiju uslugu koristi. HAKOM smatra kako dva računa za krajnjeg korisnika čine ovu uslugu manje atraktivnom te da bi ispostavljanje jednog računa za obje usluge (pristupa i predodabira operatora) pridonijelo stvaranju boljih i kvalitetnijih uvjeta za korištenje najrasprostranjenije usluge - usluge predodabira operatora, odnosno daljnjoj liberalizaciji tržišta elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj. Budući da je usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži preduvjet za korištenje usluge predodabira operatora, HAKOM smatra da bi ponuda obiju usluga uz ispostavljanje jednog računa od strane ostalih operatora bila daleko atraktivnija za krajnje korisnike te bi ujedno značila i veći izbor za krajnje korisnike.

Upravo uslugom najma korisničke linije omogućava se ostalim operatorima ispostavljanje jednog računa krajnjem korisniku; pretplatu za pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i za javno dostupnu telefonsku uslugu (korištenjem usluge predodabira operatora, profil „*svi pozivi*“).

HAKOM ocjenjuje da je malo vjerojatno da bi HT ponudio gore određenu uslugu na zahtjev ili prijedlog operatora, s obzirom da takvu namjeru/inicijativu nije pokazao unatoč višegodišnjem pružanju usluga odabira i predodabira operatora ostalih operatora. S druge strane, HAKOM smatra kako će pružanje veleprodajne usluge najma korisničke linije pridonijeti daljnjem razvoju konkurencije na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike budući da će ista omogućiti veći izbor za krajnje korisnike usluga, posebno s obzirom da njena dostupnost nije ograničena samo na gusto naseljena područja, već nacionalno.

Nadalje, kako bi se korisnicima predodabira operatora omogućilo zadržavanje postojećeg telefonskog broja, isti će i dalje sklapati ugovor s dva operatora; jedan s HT-om kao

pristupnim operatorom, i drugi s predodabranim operatorom. Naime, HAKOM navedeno smatra potrebnim, budući da bi jedinstveni ugovor s predodabranim operatorom podrazumijevao raskid ugovora s HT-om, a u takvoj bi situaciji korisnik izgubio pretplatnički broj koji je do sad koristio, a što bi uslugu učinilo manje atraktivnom za krajnjeg korisnika.

Slijedom navedenog, operator korisnik bi trebao svojim postojećim korisnicima poslati na kućnu adresu obavijest o daljnjem ispostavljanju jednog računa za obje usluge.

Nadalje, HT je također obvezan, prema članku 61. stavku 3. točki 7. ZEK-a, u okviru usluge najma korisničke linije, ponuditi i posebne (dodatne i dopunske) usluge potrebne za osiguravanje međusobnog djelovanja usluga za krajnje korisnike usluga, koje nudi svojim pretplatnicima.

Isto tako, u pogledu obveze pružanja usluge najma korisničke linije, HAKOM može, u skladu s člankom 61. stavkom 4. ZEK-a odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti. Stoga, HAKOM određuje HT-u sljedeće:

- HT mora razmotriti svaki zaprimljeni zahtjev za sklapanje ugovora o najmu korisničke linije, koji je izrađen u skladu s uvjetima iz standardne ponude;
- HT je obvezan odgovoriti na svaki razuman zahtjev za korištenje usluge najma korisničke linije u roku od 3 dana te sklopiti ugovor s operatorom korisnikom u roku od 10 dana od dana zaprimanja tog zahtjeva.

Jednako tako, HT mora na veleprodajnoj razini osigurati tehničku/kontakt službu za otklanjanje potencijalnih kvarova tako da ostali, postojeći i novi operatori mogu svojim korisnicima ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji najmanje istih parametara kakvoće kakve HT osigurava za svoje krajnje korisnike.

Kao dodatni uvjet, kako bi se osigurala pravednost, razumnost i pravovremenost, HT je obvezan omogućiti pristup do kapaciteta/opreme koja je potrebna za ugovaranje usluge najma korisničke linije. HAKOM, u skladu s člankom 61. stavkom 3. točkom 8. ZEK-a, određuje HT-u obvezu da mora omogućiti pristup operativnim IT sustavima podrške sukladno međunarodnim standardima putem web aplikacije kao i korištenjem aplikativnih sučelja, koja omogućavaju direktnu računalnu razmjenu podataka između informacijskih sustava - B2B pristup (web servisi (SOAP)), uz obvezu ažuriranja podataka u što je moguće kraćem roku u skladu s tehničkim mogućnostima sustava, a najkasnije svakih 24 sata. HT je na ovaj način obvezan operatorima korisnicima omogućiti pristup sljedećim informacijama:

- praćenje zahtjeva operatora korisnika za uslugu najma korisničke linije (uspješno ostvareni najam korisničke linije, odbijanje zahtjeva za najam korisničke linije),
- informacijama o fakturiranju usluge najma korisničke linije i drugih dodatnih i dopunskih usluga.

Pristup operativnim IT sustavima podrške na prethodno opisani način HT je već počeo razvijati za potrebe veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi na fiksnoj lokaciji i veleprodajnog širokopojasnog pristupa te iz tog razloga HAKOM smatra opravdanim koristiti isti sustav i za uslugu najma korisničke linije. HAKOM također smatra, kako bi HT, radi jednostavnijeg održavanja i korištenja sustava, trebao na sličan način omogućiti i pristup informacijama vezanim uz uslugu predodabira operatora (zahtjev za uslugu predodabira operatora, odbijanje zahtjeva, prijava smetnji ...) te na taj način omogućiti

dobivanje informacija o svim uslugama na jednom mjestu. Zadržavanje sustava koji se trenutno koristi za informiranje o usluzi predodabira operatora, uz pokretanje novoga na kojem bi uz uslugu najma korisničke linije, bile i usluge s prethodno navedenih tržišta, predstavljalo bi za HT nepotreban teret koji se može izbjeći prebacivanjem svih usluga na novi sustav.

Navedenom obvezom HAKOM želi spriječiti primjenu taktika odgađanja pri ugovaranju usluge kao i postavljanje nerazumnih zahtjeva/uvjeta s namjerom onemogućavanja ulaska na tržište novim operatorima ili izbacivanja postojećih konkurenata s tržišta pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike. HAKOM smatra kako ova obveza ne predstavlja dodatno opterećenje HT-u, budući da isti, u dogovoru s HAKOM-om i drugim operatorima, već razvija te će krajem prvog tromjesečja 2011. godine početi primjenjivati potrebni IT sustav putem WEB servisa za ugovaranje usluga na drugim veleprodajnim tržištima te iz tog razloga obveza ne predstavlja dodatno financijsko ili organizacijsko opterećenje za HT.

HAKOM je prilikom određivanja obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže vodio računa da ista bude opravdana, razmjerna koristi do kojih dovodi te da ne predstavlja operatoru neopravdani teret. Naime, smanjenje prihoda od maloprodajnih marži za korisničke pretplate i drugih dopunskih/dodatnih usluga nastalo uslijed uvođenja ove regulatorne obveze prate i određene uštede u obliku nižih troškova, kao što su troškovi obračuna i izdavanja računa, marketinga, korisničke službe i sl. HAKOM smatra da bi HT mogao spomenute uštede preusmjeriti u ulaganja u nove, zanimljivije i naprednije tehnologije.

7.2.2. Obveza nediskriminacije

HAKOM smatra da određivanje obveze odabira i predodabira operatora na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i uz nju obveze pružanja na veleprodajnoj razini usluge najma korisničke linije, nije dovoljna mjera, s obzirom da HT može, unatoč tim obvezama, određenim ponašanjem diskriminirati ostale operatore, odnosno sebi i svojim povezanim društvima omogućiti bolje uvjete poslovanja (poglavljja 6.2.1.2. i 6.2.1.3.), čime ugrožava djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. Sukladno navedenom, regulatorna obveza nediskriminacije nadopunjuje obvezu pristupa kako bi se onemogućilo HT-u da pruža najam korisničke linije pod diskriminirajućim uvjetima, a s ciljem omogućavanja djelotvornog tržišnog natjecanja.

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima obvezu nediskriminacije u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom. Predmet ovog dokumenta je tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, a predmet regulacije na veleprodajnoj razini, u okviru obveze pristupa⁴⁹, usluga najma korisničke linije, temeljem čega HAKOM određuje HT-u navedenu obvezu u vezi s pristupom.

Operator, kojemu je određena obveza nediskriminacije, prema članku 59. stavku 2. ZEK-a, osobito mora osigurati istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge te mora pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava.

⁴⁹ pod obvezom pristupa HAKOM podrazumijeva obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

Slijedom svega navedenog, HAKOM HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu koje je predmet ovog dokumenta, određuje regulatornu obvezu nediskriminacije u vezi s uslugom najma korisničke linije na veleprodajnoj razini koja je istom određena unutar obveze pristupa te je u skladu s navedenom regulatornom obvezom HT obvezan:

- osigurati jednake uvjete⁵⁰ u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge;
- pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava.

HAKOM smatra da određivanje obveze pristupa samo po sebi nije dovoljna mjera, s obzirom da HT može, unatoč toj obvezi, određenim ponašanjem diskriminacijskog karaktera, sebi i svojim povezanim društvima omogućiti bolje uvjete poslovanja, čime ugrožava djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao imati jak ekonomski interes za određena ponašanja kao što su: istiskivanje konkurencije politikom cijena (eng. *price squeeze*) nuđenjem usluge najma korisničke linije drugim operatorima po višim cijenama čime istima, za identičnu uslugu generira veći trošak od onog koji ima za svoje vlastite potrebe ili potrebe svojih povezanih društava, pružanje korisničkih linija lošijih parametara kakvoće od onih koje osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava, onemogućavanje i ograničavanje pristupa podacima u vezi s pristupom javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, kašnjenje pri pružanju informacija o pristupu do pojedinog korisnika, postavljanje neopravdanih uvjeta ili neopravdano vezivanje usluga, npr. s dopunskim maloprodajnim uslugama.

Operator koji se suočava s prethodno opisanim preprekama teško bi krajnjim korisnicima mogao ponuditi usluge istih parametara kakvoće kao i HT, zbog čega bi mogao odustati od ulaska na predmetno tržište ili bi bio prisiljen s istoga izići. Sukladno navedenom, regulatorna obveza nediskriminacije nadopunjuje obvezu pristupa kako bi se onemogućilo HT-u da pruža uslugu najma korisničke linije pod diskriminirajućim uvjetima, a s ciljem omogućavanja djelotvornog tržišnog natjecanja.

Nadalje, HAKOM smatra potrebnim HT-u odrediti obvezu nediskriminacije budući da će ista osigurati da svi operatori imaju pravo na jednake uvjete usluge najma korisničke linije u jednakim okolnostima, jednake cijene te usluge i informacije iste kvalitete kao što ih HT omogućuje svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Pri tome informacije moraju biti predane u jednakim vremenskim rokovima i s istom razinom kvalitete kao što ih pruža svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima.

HAKOM smatra da je regulatorna obveza nediskriminacije neophodna kako bi se na tržištu spriječila sva moguća diskriminacijska ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su vezana uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi, kao i diskriminaciju koja nije na osnovama vezanim uz cijene, a koja bi, u slučaju da se dogode, najviše štete nanijela krajnjim korisnicima. Sprečavanjem svih diskriminacijskih ponašanja stvaraju se uvjeti u kojima je olakšan ulazak na tržište svim novim operatorima, a što je u cilju povećanja konkurencije na maloprodajnom tržištu. Ova regulatorna obveza omogućuje svakom operatoru na tržištu jednake informacije, rokove, uvjete, kvalitetu i cijene usluge kao što ih imaju i povezana

⁵⁰ uvjeti, rokovi, cijene, informacije, itd.

društva i maloprodajni dio operatora sa značajnom tržišnom snagom koji nudi predmetnu uslugu.

7.2.3. Obveza transparentnosti

S ciljem ispunjenja obveze nediskriminacije, HAKOM smatra potrebnim, uz istu odrediti i primjenu obveze transparentnosti kao i donošenje obveze računovodstvenog razdvajanja kako bi se pratila učinkovitost same obveze nediskriminacije.

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima obvezu transparentnosti u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom, na način da učine javno dostupnima određene podatke, kao što su osobito sljedeći podaci:

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

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

Uzevši u obzir prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi (poglavlje 6.2.1.3.), kao i diskriminaciju koja nije na osnovama vezanim uz cijene (poglavlje 6.2.1.2.), HAKOM određuje HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, obvezu transparentnosti u vezi s pristupom, odnosno veleprodajnom uslugom najma korisničke linije.

Slijedom svega navedenog, na tržištu koje je predmet ovog dokumenta, HAKOM određuje HT-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom regulatornu obvezu transparentnosti u vezi s uslugom najma korisničke linije na veleprodajnoj razini i to kako slijedi:

- HT mora nadopuniti postojeću standardnu ponudu međupovezivanja ili objaviti novu standardnu ponudu za uslugu najma korisničke linije na temelju koje ostali operatori mogu ponuditi uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike obuhvaćenu definicijom iz poglavlja 4.5. ovog dokumenta (pri čemu se obveza odnosi isključivo na korisnike koji pristup ostvaruju putem analognog (POTS) ili ISDN priključka) i na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge;
- standardna ponuda najma korisničke linije ili standardna ponuda za usluge međupovezivanja mora biti podrobno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga.

Svrha obveze transparentnosti je da svi operatori na mjerodavnom tržištu imaju mogućnost uvida u uvjete za korištenje usluge najma korisničke linije. Obveza transparentnosti se u potpunosti nadopunjuje s prethodno određenom obvezom nediskriminacije te je izvođenje

obveze nediskriminacije moguće samo u slučaju transparentnog prikaza svih informacija i uvjeta potrebnih za uslugu najma korisničke linije.

Nadalje, HAKOM smatra potrebnim HT-u odrediti obvezu objave standardne ponude najma korisničke linije na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge. U standardnoj ponudi moraju biti opisane usluge koje HT nudi u vezi s uslugom najma korisničke linije te ista mora biti detaljno raščlanjena u skladu s tržišnim potrebama te s njima povezanim uvjetima, uključujući cijene, razumno određene rokove i naknade, sve u skladu s obvezama određenim odlukom iz članka 56. stavka 2. ZEK-a.

HAKOM smatra da se obvezom objave standardne ponude najma korisničke linije ili proširenje standardne ponude međupovezivanja u potpunosti postiže svrha obveze transparentnosti, zbog čega smatra da izrada iste ne predstavlja neopravdano opterećenje HT-u, posebno ako se uzme u obzir da HT može navedenu obvezu ispuniti već uz manje dodatke postojećoj standardnoj ponudi međupovezivanja, koja je objavljena na njegovim internetskim stranicama.

Objavom standardne ponude najma korisničke linije ili proširenjem standardne ponude međupovezivanja olakšan je ulazak na tržište novim operatorima, a što pridonosi povećanju konkurencije na maloprodajnom tržištu.

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 HT da iskorištava svoj položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom, a sve u svrhu sprječavanja narušavanja i ograničavanja tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, HT je obavezan u standardnu ponudu usluge najma korisničke linije ili u postojeću standardnu ponudu međupovezivanja, koju će objaviti u roku od 30 dana od dana zaprimanja konačnog rješenja⁵¹ ugraditi sljedeće:

- HT je obavezan do 10. u tekućem mjesecu operatoru korisniku standardne ponude izdati račun za usluge koje su predmet iste, a pružene su u prethodnom mjesecu;
- rok dospijeca plaćanja računa za pružene usluge je 30 dana od dana izdavanja računa;
- operator korisnik standardne ponude je odgovoran za izravno fakturiranje i naplatu krajnjim korisnicima;
- HT je obavezan račun za uslugu najma korisničke linije ispostavljen operatoru korisniku iste, umanjiti za naknade za usluge obračuna i naplate te rizika naplate⁵² usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i to:
 - na ime naknade za obračun i ispostavljanje računa krajnjem korisniku 5% od iznosa maloprodajne cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji korištene prilikom izračuna cijene usluga najma korisničke linije primjenom metodologije maloprodajna cijena minus,

⁵¹ formulacija za javnu raspravu, u završnom dokumentu će biti određen točan datum

⁵² HAKOM je odredio VAS model iz razloga što u ovom slučaju, isto kao kod VAS usluga, operator izdaje račun krajnjem korisniku na kojem naplaćuje i usluge koje pruža drugi operator

- na ime troškova naplate i rizika naplate 10% od iznosa od maloprodajne cijene usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji korištene prilikom izračuna cijene usluga najma korisničke linije primjenom metodologije maloprodajna cijena minus.

7.2.4. Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva

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

HAKOM će osigurati da svi načini povrata troškova i metodologije određivanja cijena, koje su određene operatorima, budu usmjerene na promicanje djelotvornosti održivog tržišnog natjecanja te na ostvarivanje najvećih pogodnosti za krajnje korisnike usluga, pri čemu može uzeti u obzir i cijene dostupne na usporedivim konkurentnim tržištima.

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

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

Sustav troškovnog računovodstva omogućava provođenje obveze računovodstvenog razdvajanja te provjeru troškovne usmjerenosti cijena u svrhu sprječavanja međusobnog subvencioniranja, određivanja previsokih ili preniskih cijena i neefikasnog ponašanja proglašenog operatora.

Kako bi se spriječila prepreka razvoju tržišnog natjecanja vezana uz unakrsno subvencioniranje (poglavlje 6.2.1.3.), koju bi HT u odsustvu regulacije mogao primijeniti na način da postavi cijenu usluge najma korisničke linije za druge operatore iznad troška i u isto vrijeme cijenu usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji na pripadajućem maloprodajnom tržištu ispod troška te time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM određuje HT-u:

- regulatornu obvezu nadzora cijena, uključujući i obvezu troškovne usmjerenosti cijena i
- regulatornu obvezu vođenja troškovnog računovodstva, koje se odnose na pružanje usluga najma korisničke linije.

HAKOM smatra da bi se gore navedenim regulatornim obvezama djelomično riješile sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz unakrsno subvencioniranje usluga, a koje bi se dodatno mogle riješiti i obvezama nediskriminacije i računovodstvenog razdvajanja koje su HT-u prethodno određene.

Budući da je prema odredbama ZOT-a, postojala obveza troškovne usmjerenosti cijena i vođenja troškovnog računovodstva, HAKOM je u dokumentu „*Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo*“⁵³ definirao metodologiju troškovnog računovodstva koju HT treba koristiti za izračun troškovno usmjerenih cijena svojih usluga. Isto tako, HAKOM može primijeniti metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodologiji koju primjenjuje operator te je u skladu s time planiran projekt definiranja metodologije troškovnog računovodstva (troškovnog modela) koju će koristiti HAKOM, neovisno o metodologiji koju primjenjuje HT, a u svrhu kontrole troškovne usmjerenosti cijena HT-a. Dok navedeni projekt ne bude završen HAKOM neće biti u mogućnosti provjeriti usklađenost HT-ovih cijena s regulatornim obvezama koje su određene u ovom poglavlju.

Slijedom navedenog, u trenutku kad navedeni projekt bude završen, a na temelju zaključaka koji će proizaći iz istog, HAKOM će definirati metodologiju troškovnog računovodstva (troškovni model) koju će sam koristiti, neovisno o metodologiji koju primjenjuje HT, a kojom će se provjeravati troškovna usmjerenost cijena usluge najma korisničke linije.

No, s obzirom na prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se odnose na diskriminaciju na osnovama vezanim uz cijene i unakrsno subvencioniranje i obvezu HAKOM-a da, u prijelaznom razdoblju, dok se ne implementiraju regulatorne obveze određene ovim poglavljem, odnosno ne definiraju troškovno usmjerene cijene usluge najma korisničke linije, omogućiti uvjete za ravnopravno tržišno natjecanje i onemogućiti HT u iskorištavanju položaja značajne tržišne snage, HAKOM smatra da u prijelaznom razdoblju nadzor cijena usluge najma korisničke linije treba biti postavljen na temelju metode maloprodajna cijena minus (eng. *retail minus*). Naime, metodu referentnih vrijednosti koju je HAKOM koristio prilikom izračuna cijena za usluge započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji, završavanja (terminacije) poziva u određenu pokretnu javnu komunikacijsku mrežu te usluge na tržištu veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni i potpuni izdvojeni pristup mreži) na fiksnoj lokaciji nije moguće primijeniti za određivanje cijene usluge najma korisničke linije s obzirom da se ista ne promatra samostalno već u odnosu na maloprodajnu cijenu usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako je za potrebe određivanja cijene usluge najma korisničke linije najprimjerenije koristiti metodu maloprodajna cijena minus⁵⁴.

HAKOM smatra da će se metodom maloprodajna cijena minus osigurati promicanje djelotvornog i održivog tržišnog natjecanja te ostvarivanje najvećih pogodnosti za krajnje korisnike usluga u dijelu razdoblja obuhvaćenog ovom analizom, a dok se ne osigura provođenje regulatornih obveza određenih ovim poglavljem.

HAKOM smatra da je metoda maloprodajna cijena minus najprimjerenija metoda za oblikovanje cijene veleprodajne usluge najma korisničke linije koju bi HT trebao ponuditi u

⁵³ Sastavni dio rješenja od dana 18. studenog 2008. godine (Klasa: 130-01/06-01/09; Ur. broj: 376-11-18)

⁵⁴ Navedena metoda već se koristila prilikom izračuna veleprodajne cijene usluge Bitstream pristupa na IP razini ne temelju bakrene parice

skladu s obvezom pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže. Metoda maloprodajna cijena minus temelji se na smanjenju maloprodajne cijene usluge za određeni postotak, a može se prikazati formulom kao $MPC-X^{55}$ (maloprodajna cijena minus postotak X).

Primjenom metode maloprodajna cijena minus, veleprodajna cijena usluge se utvrđuje na temelju cijene na maloprodajnoj razini. Na taj način se izravno usklađuje veleprodajna cijena s maloprodajnom cijenom postavljenom od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom. Razlika između maloprodajne cijene na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike i veleprodajne cijene usluge najma korisničke linije, mora biti takva da omogući djelotvorno tržišno natjecanje na pripadajućem tržištu i da spriječi mogućnost unakrsnog subvencioniranja od strane HT-a, kao operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Pomoću metode maloprodajna cijena minus moguće je spriječiti operatora sa značajnom tržišnom snagom da primjenjuje istiskivanje cijenama, s obzirom da ista povezuje veleprodajne cijene s maloprodajnim cijenama tako da operator koji je minimalno učinkovit kao bivši monopolist može konkurirati njegovom maloprodajnom dijelu.⁵⁶

U ovom slučaju HAKOM ne bi mogao utvrditi je li cijena iznad stvarnih troškova pružanja usluge, ali bi, što je još važnije, u prijelaznom razdoblju onemogućio unakrsno subvencioniranje od strane HT-a, koje bi kratkoročno moglo biti puno veći problem na mjerodavnom tržištu.

Slijedom svega navedenog vezano za uslugu najma korisničke linije, a u prijelaznom razdoblju, HAKOM određuje HT-u obvezu nadzora cijena na sljedeći način:

- HT je obvezan u roku od 30 dana od dana zaprimanja konačnog rješenja⁵⁷, unutar standardne ponude najma korisničke linije ili standardne ponude za usluge međupovezivanja ugraditi cijenu usluge najma korisničke linije u iznosu od 42,50 kn za POTS priključak privatnih korisnika, koja je određena na temelju metode maloprodajna cijena minus;
- HT je obvezan u roku od 30 dana od dana zaprimanja konačnog rješenja⁵⁸, unutar standardne ponude najma korisničke linije ili standardne ponude za usluge međupovezivanja ugraditi cijenu usluge najma korisničke linije za drugu i treću liniju istog privatnog korisnika, u iznosu od 33,15 kn za POTS priključak, koja je određena na temelju metode maloprodajna cijena minus;
- HT je obvezan u roku od 30 dana od dana zaprimanja konačnog rješenja⁵⁹, unutar standardne ponude najma korisničke linije ili standardne ponude za usluge međupovezivanja ugraditi cijenu usluge najma korisničke linije u iznosu od 59,50 kn za POTS priključak poslovnih korisnika, koja je određena na temelju metode maloprodajna cijena minus;
- HT je obvezan u roku od 30 dana od dana zaprimanja konačnog rješenja⁶⁰ unutar standardne ponude najma korisničke linije ili standardne ponude za usluge međupovezivanja ugraditi cijenu usluge najma korisničke linije u iznosu od 75,65 kn

⁵⁶ Dokument ERG-a, ERG (06) 33

⁵⁷ formulacija za javnu raspravu, u konačnom dokumentu će biti određen točan datum

⁵⁸ formulacija za javnu raspravu, u konačnom dokumentu će biti određen točan datum

⁵⁹ formulacija za javnu raspravu, u konačnom dokumentu će biti određen točan datum

⁶⁰ formulacija za javnu raspravu, u konačnom dokumentu će biti određen točan datum

za ISDN BRA priključak koja je određena na temelju metode maloprodajna cijena minus ,

- HT je obvezan u roku od 30 dana od dana zaprimanja konačnog rješenja⁶¹ unutar standardne ponude najma korisničke linije ili standardne ponude za usluge međupovezivanja ugraditi cijenu usluge najma korisničke linije u iznosu od 59,50 kn po kanalu za ISDN PRA priključak koja je određena na temelju metode maloprodajna cijena minus.

U nastavku je dano objašnjenje prethodno određenih obveza.

Prema dosadašnjoj praksi i odredbi iz Standardne ponude usluge međupovezivanja, za vrijeme korištenja usluge predodabira operatora krajnji korisnik HT-a je bio obvezan plaćati uslugu pristupa izravno HT-u, i to po cijeni standardne mjesečne naknade (mjesečna naknada za osnovni korisnički paket) HT-a neovisno o tarifnom paketu kojeg je krajnji korisnik koristio od HT-a neposredno prije aktivacije usluge predodabira operatora. Pri tom, osnovni korisnički paket jest Start paket. Start paket s mjesečnom naknadom od 60,00 kn, pored POTS priključka uključuje i 10,00 kn besplatnih odlaznih poziva u nacionalnom ili međunarodnom telefonskom prometu prema fiksnim i mobilnim mrežama. Slijedom navedenog, odnosno u skladu s obvezom transparentnosti koja jasno propisuje da operatori nisu obvezni plaćati dodatne troškove koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge, naknada za pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji putem POTS priključka, koji predstavlja osnovni uvjet za korištenje usluge predodabira operatora iznosi 50,00 kn. Stoga HAKOM određuje, za primjenu metode maloprodajna cijena minus za uslugu najma korisničke linije za privatne korisnike koji pristup ostvaruju putem POTS priključka, koristiti maloprodajnu cijenu u iznosu od 50,00 kn.

Nadalje, uzevši u obzir da HT svojim privatnim korisnicima, koji pristup ostvaruju putem POTS priključka, omogućuje ugovaranje druge i treće linije po cijeni od 39,00 kn, HAKOM određuje za primjenu metode maloprodajna cijena minus za uslugu najma korisničke linije za drugu i treću liniju istog privatnog korisnika, koristiti maloprodajnu cijenu u iznosu od navedenih 39,00 kn.

Za razliku od privatnih korisnika, trenutna mjesečna naknada Start paketa za poslovne korisnike iznosi 70,00 kn te pored POTS priključka ne uključuje telefonski promet. Iz navedenog razloga, HAKOM određuje za primjenu metode maloprodajna cijena minus za POTS priključak poslovnih korisnika, koristiti trenutnu maloprodajnu cijenu u iznosu od 70,00 kn.

Mjesečna naknada za privatne i poslovne korisnike Start paketa koji uključuje ISDN BRA priključak iznosi 89,00 kn te ne uključuje telefonski promet. Iz navedenog razloga, HAKOM određuje za primjenu metode maloprodajna cijena minus za ovu vrstu priključka, koristiti maloprodajnu cijenu u iznosu od 89,00 kn.

Isto tako, mjesečna naknada po kanalu za ISDN PRA priključak iznosi 70,00 kn te ne uključuje telefonski promet. Iz navedenog razloga, HAKOM određuje za primjenu metode maloprodajna cijena minus za ovu vrstu priključka, koristiti maloprodajnu cijenu u iznosu od 70,00 kn po kanalu.

⁶¹ formulacija za javnu raspravu, u konačnom dokumentu će biti određen točan datum

Nadalje, uzevši u obzir da je svrha veleprodajne usluge najma korisničke linije daljnja prodaja (preprodaja) iste na maloprodajnoj razini, HAKOM smatra potrebnim odrediti postotak X na razini naknada za usluge obračuna i ispostavljanja računa te troškova naplate i rizika naplate usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. Naime, smisao je da „postotak X“ mora sadržavati sve one troškove koje operator sa značajnom tržišnom snagom neće imati u trenutku kada bude pružao uslugu najma korisničke linije. Drugim riječima, ukoliko za vlastitog korisnika ima 100% troškova prilikom pružanja usluge, za svakog korisnika kojem operator korisnik pruža usluge putem usluge predodabira operatora, neće imati troškove obračuna i ispostavljanja računa te naplate i rizika naplate usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, budući da će drugi operator naplaćivati uslugu od krajnjeg korisnika. S obzirom da, prema uvjetima pružanja usluga obračuna i naplate za usluge s dodanom vrijednosti, naknada za obračun i ispostavljanje računa iznosi 5%, a troškovi naplate i rizika naplate 10% od iznosa maloprodajne cijene usluge s dodanom vrijednosti, HAKOM smatra kako bi „postotak X“ prilikom primjene maloprodajna cijena minus za uslugu pristupa također trebao biti na razini od 15% od gore navedenih HT-ovih maloprodajnih cijena.

Vezano uz metodu maloprodajna cijena minus, važno je naglasiti kako je prednost utvrđivanja cijena veleprodajne usluge najma korisničke linije primjenom metode maloprodajna cijena minus jednostavnost izračuna veleprodajne cijene, zbog čega je omogućen učinkovit nadzor cijena, a time i poticanje ulaska operatora na maloprodajno tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji. Time će se omogućiti uspostavljanje učinkovite konkurencije na maloprodajnom tržištu, jer će više operatora moći ponuditi uslugu pristupa krajnjim korisnicima, koji će od svega imati najviše koristi zbog veće mogućnosti izbora. Nadalje, krajnjim korisnicima su zanimljive i druge elektroničke komunikacijske usluge (posebno širokopoljasni pristup Internetu i IPTV) koje nije moguće ponuditi putem veleprodajne usluge najma korisničke linije. Iz tog razloga, HAKOM smatra kako će povećanje baze korisnika, kao posljedica ulaska na tržište pristupa putem usluge najma korisničke linije, operatore poticati na daljnje ulaganje u vlastitu mrežu i penjanje na ljestvici ulaganja, a sve kako bi postojećim, ali i novim korisnicima mogli ponuditi napredne elektroničke komunikacijske usluge.

HAKOM želi istaknuti kako nije moguće odrediti jedinstvenu cijenu usluge najma korisničke linije za sve vrste priključaka (za koje je navedenu uslugu HT obvezan ponuditi) iako čine sastavni dio istog tržišta. Naime, zbog određenih tehničkih razlika u pružanju navedenih vrsta priključaka, a koje su detaljno opisane u poglavlju 4.3. potrebno je odrediti zasebne naknade za POTS, ISDN BRA i ISDN PRA priključke. Nadalje, s obzirom na različite postojeće mjesečne naknade za POTS priključak privatnih i poslovnih korisnika, odnosno primjenu nižih cijena za drugi i treći priključak istog privatnog korisnika, HAKOM je u skladu s istima odredio i različite cijene veleprodajne usluge najma korisničke linije.

7.2.5. Obveza računovodstvenog razdvajanja

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

HAKOM osobito može zatražiti od vertikalno integriranog operatora da učini transparentnim svoje veleprodajne cijene i transferne naknade, osobito kako bi se osiguralo ispunjavanje

obveze nediskriminacije u skladu sa člankom 59. ZEK-a, ili prema potrebi, spriječilo nepravedno međusobno subvencioniranje.

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

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

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

Prema odredbama članka 57. ZOT-a obveza računovodstvenog razdvajanja je bila propisana HT-u po sili zakona, u trenutku kada je proglašen operatorom sa znatnijom tržišnom snagom. Također, stavkom 5. navedenog članka je određeno da Vijeće HAKOM-a svojim rješenjem odredi način razdvajanja poslovnih aktivnosti operatora sa znatnijom tržišnom snagom u pogledu njihova ustrojstva i obračuna te druge potankosti u vezi s tim razdvajanjem. Sukladno navedenom, Vijeće HAKOM-a je dana 18. studenog 2008. godine donijelo rješenje⁶² kojim je HT-u naložilo način provedbe računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva, i to na način i u rokovima koji su određeni dokumentom „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“. Naime, navedenim dokumentom je definiran način provedbe računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva, na način i u rokovima koje HT treba provesti u praksi, a kako bi se provela regulatorna obveza računovodstvenog odvajanja sukladno odredbama ZOT-a. Međutim, po završetku prvog kruga analiza svih tržišta prema ZEK-u, isto će biti revidirano i usklađeno s Odlukama o analizama tržišta.

S obzirom da je analizom provedenom u ovom dokumentu, utvrđeno da HT može, u odsustvu regulacije, cjenovno diskriminirati operatore u odnosu na svoj maloprodajni dio ili povezana društva, kao i unakrsno subvencionirati usluge na vertikalno povezanim tržištima, i time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM je odredio da se navedena regulatorna obveza treba odrediti, a čime bi se spriječili ranije navedeni problemi na tržištu te se sukladno tome HT-u određuje regulatorna obveza računovodstvenog razdvajanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, a za uslugu najma korisničke linije.

HAKOM smatra da će se regulatornom obvezom računovodstvenog razdvajanja riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene (poglavlje 6.2.1.3. dokumenta), kao i sve prepreke koje nisu direktno definirane ovim dokumentom, a mogle bi izazvati iste ili slične posljedice na tržištu. Isto tako, HAKOM smatra da će se direktno riješiti problem unakrsnog subvencioniranja i to

⁶² Klasa: 130-01/06-01/09; Ur. broj: 376-11-18

u kombinaciji s već određenim obvezama nediskriminacije i transparentnosti. Sukladno navedenom, regulatorna obveza računovodstvenog razdvajanja je određena HT-u kako bi se osiguralo provođenje prethodno određenih obveza nediskriminacije i transparentnosti.

HAKOM u ovom poglavlju, na temelju odredba ZEK-a, određuje HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja. Ovom regulatornom obvezom se određuje HT-u, a kao potvrda provođenja obveza transparentnosti i nediskriminacije u vezi s cijenom usluge najma korisničke linije koja je definirana na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka posebno za tržište pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji odvojeno od računovodstvenih podataka za ostale djelatnosti HT-a, a čime će se omogućiti transparentnost svih veleprodajnih cijena po kojima HT svoje usluge pruža ostalim operatorima, kao i transfernih naknada po kojima HT svoje usluge pruža svome maloprodajnom dijelu i povezanim društvima.

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

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

Obveze koje HAKOM određuje operatoru sa značajnom tržišnom snagom moraju biti razmjerne koristima koje su posljedica ispunjenja te obveze. Iako postavljanje ove regulatorne obveze iziskuje dodatne troškove HT-a, HAKOM smatra da je korist od obveze koja se ogleda u onemogućavanju kršenja regulatorne obveze transparentnosti i nediskriminacije te sprečavanju unakrsnog subvencioniranja (jer one same za sebe to ne bi mogle), puno veća od troškova koji se tom obvezom nameću. Predmetnom regulatornom obvezom se samo provjerava usklađenost HT-a s ostalim regulatornim obvezama određenim na veleprodajnoj razini ovim dokumentom.

7.3. Regulatorne obveze određene HT-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na maloprodajnoj razini

7.3.1. Dosadašnja regulacija maloprodajnih cijena usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike

HAKOM je u poglavlju 6.2.3. opisao prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, a koje proizlaze iz značajne tržišne snage HT-a upravo na navedenom tržištu.

Uzevši u obzir ponašanja kojima bi HT mogao otežavati ulazak na tržište novim operatorima, iskoristivati korisnike ili im, uz tipična ponašanja neučinkovitog operatora, nuditi usluge slabije kvalitete, kao i činjenicu da prethodno određene regulatorne obveze na veleprodajnoj razini nisu dovoljne za uklanjanje navedenih prepreka, kao ni potpuno ostvarivanje ciljeva iz članka 5. stavka 3. ZEK-a, HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u i dodatne regulatorne obveze koje se odnose na pružanje usluga istog na maloprodajnoj razini.

Slijedom svega navedenog, HAKOM određuje HT-u regulatorne obveze nadzora maloprodajnih cijena usluga, i u okviru iste sljedeće:

- zabranu naplaćivanja previsokih cijena usluga,
- nadzor cijena pojedinačnih usluga,
- troškovnu usmjerenost cijena usluga,
- zabranu neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga i
- zabranu davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga.

7.3.2. Obveza nadzora maloprodajnih cijena usluga

HAKOM može operatorima sa značajnom tržišnom snagom na određenom maloprodajnom tržištu odrediti odgovarajuće regulatorne obveze u skladu s odredbama članka 63. ZEK-a ako na temelju postupka analize tržišta utvrdi da na tom maloprodajnom tržištu nema djelotvornog tržišnog natjecanja te da regulatorne obveze iz članka 58. do 62. i članka 65. ZEK-a ne bi mogle osigurati ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva iz članka 5. ZEK-a.

U skladu s člankom 63. stavkom 3. ZEK-a, regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na određenom maloprodajnom tržištu mogu osobito sadržavati zabranu naplaćivanja previsokih cijena usluga, sprječavanja ulaska na tržište ili ograničavanja tržišnog natjecanja određivanjem preniskih cijena usluga, zabranu davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga ili zabranu neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga.

Nadalje, u svrhu promicanja djelotvornoga tržišnog natjecanja i zaštite interesa krajnjih korisnika usluga HAKOM može primijeniti sljedeće mjere na operatore sa značajnom tržišnom snagom na određenom maloprodajnom tržištu:

- utvrđivanje najviše razine maloprodajnih cijena usluga,
- nadzor pojedinačnih cijena usluga,
- troškovnu usmjerenost cijena usluga,
- određivanje cijena usluga prema cijenama na usporedivim tržištima.

7.3.2.1. Zabrana naplaćivanja previsokih cijena usluga

U skladu s navedenim u poglavlju 6.2.3.1. ovog dokumenta, HAKOM smatra da bi, u slučaju nekorištenja usluge najma korisničke linije od strane ostalih operatora, HT mogao, postaviti previsoku cijenu⁶³ usluge pristupa, budući da bi mu ista omogućila ostvarivanje veće dobiti na maloprodajnom tržištu, posebno uzimajući u obzir veliku potražnju krajnjih korisnika za uslugom pristupa. Stoga HAKOM smatra potrebnim, u cilju onemogućavanja HT-a, kao

⁶³ iznad troška na razinu koja mu omogućava maksimalnu dobit s obzirom na potražnju korisnika za uslugom

operatora sa značajnom tržišnom snagom, u iskorištavanju korisnika postavljanjem previsokih cijena, određivanje istom zabrane naplaćivanja previsokih cijena.

Nadalje, HAKOM ovu obvezu smatra potrebnom odrediti zbog činjenice da je HT-u na veleprodajnoj razini kroz obvezu pristupa i posebnih dijelova mreže određena obveza najma korisničke linije. Naime, na temelju iste operatori korisnici usluge najma korisničke linije su u mogućnosti zatražiti spomenutu uslugu iz čega proizlazi da HT, iako je pristupni operator, više ne bi naplaćivao pristup krajnjim korisnicima. S obzirom da je cijena usluge najma korisničke linije, koju je HT obvezan ponuditi na veleprodajnoj razini, određena na metodologiji maloprodajna cijena minus, HT bi u spomenutom slučaju, a u odsustvu ove zabrane, mogao postaviti previsoku maloprodajnu cijenu usluge pristupa, čime bi, izravno utjecao na neopravdano povećanje troškova ostalih operatora korisnika usluge najma korisničke linije, a što bi mu posljedično osiguralo porast prihoda od navedene veleprodajne usluge s obzirom da u slučaju korištenja najma korisničke linije od strane operatora korisnika ne ostvaruje prihod na maloprodajnoj razini. Stoga HAKOM smatra potrebnim, u cilju onemogućavanja HT-a, kao operatora sa značajnom tržišnom snagom, u iskorištavanju operatora korisnika postavljanjem previsokih cijena, određivanje istom zabrane naplaćivanja previsokih cijena usluge.

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra zabranu naplaćivanja previsokih cijena usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži za privatne i poslovne korisnike opravdanom i razmjernom koristi koju istom postiže.

7.3.2.2. Nadzor pojedinačnih cijena usluga

U okviru obveze nadzora pojedinačnih cijena usluga, a u skladu s člankom 63. stavkom 5. ZEK-a, u slučaju izmjene cijena usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, HT je iste obvezan dostaviti HAKOM-u na uvid najmanje 30 dana prije njihove objave, a HAKOM može, prije ili nakon objave tih cijena, odlukom izmijeniti ili ukinuti maloprodajne cijene usluga ako utvrdi da su u suprotnosti s regulatornim obvezama i mjerama iz članka 63. ZEK-a ili s odredbama posebnog zakona kojim je uređena zaštita potrošača.

7.3.2.3. Troškovna usmjerenost cijena usluga

Prilikom određivanja obveze troškovne usmjerenosti cijena usluga, HAKOM mora osigurati da svi načini povrata troškova i metodologije određivanja cijena, koje su određene operatorima, budu usmjerene na promicanje djelatnosti i održivog tržišnog natjecanja, te na ostvarivanje najvećih pogodnosti za krajnje korisnike usluga, pri čemu može uzeti u obzir i cijene dostupne na usporedivim konkurentnim tržištima.

Operator, kojemu je određena obveza troškovne usmjerenosti cijena, snosi teret dokazivanja da cijene njegovih usluga proizlaze iz troškova, uključujući razumnu stopu povrata ulaganja. U svrhu izračuna troškova 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.

Budući da je prema odredbama ZOT-a, postojala obveza troškovne usmjerenosti cijena i vođenja troškovnog računovodstva, HAKOM je u već spomenutom dokumentu „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“ definirao metodologiju troškovnog

računovodstva koju HT treba koristiti za izračun troškovno usmjerenih cijena svojih usluga, među ostalima i usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji.

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

Kako bi se riješile prepreke diskriminacije na cjenovnoj osnovi prema krajnjim korisnicima (poglavlje 6.2.3.1.), unakrsnog subvencioniranja na horizontalno povezanim tržištima (poglavlje 6.2.2.), kao i neučinkovitog ponašanja operatora (poglavlje 6.2.3.2.), HAKOM smatra opravdanim zadržati obveze vođenja troškovnog računovodstva i računovodstvenog razdvajanja, koje su HT-u već određene odredbama ZOT-a, a koje je dužan provoditi na način i u rokovima kako je određeno dokumentom „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“.

Obveze koje HAKOM određuje operatoru sa značajnom tržišnom snagom moraju biti razmjerne koristima koje su posljedica ispunjenja te obveze. Iako nastavak provođenja navedenih regulatornih obveza iziskuje određene dodatne troškove HT-a, HAKOM smatra kako je korist od obveze koja sprječava prepreke diskriminacije na cjenovnoj osnovi te unakrsnog subvencioniranja puno veća od troškova koji se tom obvezom nameću. Nadalje, HT je već razvio sustav računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva te je dostavio regulatorne financijske izvještaje koji obuhvaćaju i uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, pa HAKOM smatra kako nastavak provođenja ove obveze ne bi trebao predstavljati prevelik teret za HT. Predmetnom regulatornom obvezom se samo provjerava usklađenost HT-a s ostalim regulatornim obvezama određenim ovim dokumentom na veleprodajnoj i maloprodajnoj razini.

7.3.2.4. Zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga

HAKOM smatra kako bi HT, bez naslovne zabrane, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, mogao neopravdanim vezivanjem usluga dovoditi krajnje korisnike u nepovoljan položaj (poglavlje 6.2.2.).

U ovom trenutku, jedinstvena mjesečna naknada gotovo svih HT-ovih tarifnih paketa za privatne korisnike, uz uslugu pristupa, uključuje i određeni telefonski promet. Na ovaj način, krajnji korisnik koji želi ostvariti samo pristup javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji, prisiljen je, uz uslugu pristupa plaćati i dodatnu uslugu, za kojom nema potrebe ili je, iz bilo kojeg razloga, ne želi koristiti. HAKOM je svjestan činjenice kako je pristup preduvjet za ostvarivanje telefonskog prometa i da bez ostvarenog telefonskog prometa pristup nema neku osobitu svrhu, ali isto tako naglašava kako u određenim situacijama korisnik ne želi ili nije u mogućnosti ostvarivati promet putem HT-ove mreže, te je iz tog razloga potrebno jasno odrediti mjesečnu naknadu za pristup, koja ne bi uz sebe vezala dodatne usluge.

Isto tako, ostvarivanje HT-ove usluge širokopojasnog pristupa Internetu (MAXadsl) je uvjetovano posjedovanjem analognog (POTS) ili ISDN priključka, što prema mišljenju HAKOM-a također predstavlja neopravdano vezivanje usluga s obzirom da je korisnik koji želi koristiti uslugu širokopojasnog pristupa Internetu prisiljen plaćati dodatnu uslugu koju možda uopće ne želi koristiti. Slična situacija je i s nekim drugim vezanim ponudama gdje HT uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji može vezati s nekom uslugom koja se korisnicima već nudi ili će se tek nuditi na tržištu.

Uzimajući u obzir prethodno navedeno, HAKOM smatra kako bi HT mogao u odsustvu ove zabrane nastaviti s neopravdanim vezivanjem usluga, odnosno, uvjetovati korisniku uz uslugu pristupa i korištenje usluga za koje isti nema potrebu ili ih ne želi koristiti, a što bi moglo negativno utjecati i na ostale operatore na drugim maloprodajnim tržištima. Isto tako, HT bi mogao u odsustvu ove zabrane nastaviti s neopravdanim vezivanjem usluga na način da uslugu pristupa postavi kao uvjet za ostvarivanje neke druge usluge, što za krajnjeg korisnika predstavlja neopravdan trošak.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u zabranu povezivanja usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji s bilo kojom elektroničkom komunikacijskom uslugom, koju na tržištu ne nudi i samostalno. Imajući u vidu kako vezivanjem usluga HT ostvaruje određene uštede koje bi mogao prenijeti na krajnje korisnike u obliku nižih cijena za ponudu vezanih usluga od cijena koje bi korisnik platio ukoliko bi iste usluge uzeo pojedinačno, HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u zabranu neopravdanog vezivanja usluga, na način da uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike i dalje može povezivati s drugim uslugama, ali je istu obvezan ponuditi i samostalno. Naime, sve usluge koje se korisniku nude unutar vezanih ponuda, moraju također biti dostupne i za samostalan odabir. Drugim riječima, uslugu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike HT ne smije postavljati kao uvjet ili vezati s bilo kojom uslugom koja se korisnicima ne nudi i samostalno.

U skladu s navedenim, HT je obvezan, u roku od 60 dana od dana donošenja konačne odluke, u svojoj maloprodajnoj ponudi omogućiti privatnim korisnicima korištenje samostalne usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji po naknadi koja se odnosi isključivo na uslugu pristupa i ne uključuje dodatne usluge. HAKOM smatra kako mjesečna naknada za navedenu samostalnu uslugu pristupa ne smije biti veća od 50,00 kn, koliko trenutno iznosi u Start paketu, a koji je sam HT odredio kao standardni korisnički paket na koji se prebacuju svi korisnici koji se odluče za korištenje usluge predodabira operatora. Uzevši u obzir činjenicu da HT nudi samostalno uslugu pristupa za poslovne korisnike, kao i nepostojanje tehničkih razloga za vezivanje usluge pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji i dodatnih usluga koje korisnik ne zahtijeva, HAKOM ovom obvezom samo omogućava jednak izbor usluga za korisnike na istom tržištu.

Slijedom navedenog, ova zabrana se odnosi i na svako daljnje neopravdano povezivanje usluga na način da je posjedovanje analognog (POTS) ili ISDN priključka uvjet za pružanje neke druge usluge, kao što je u trenutku pisanja ove analize slučaj za uslugu širokopojasnog pristupa Internetu i sličnih usluga. Drugim riječima, kako bi i dalje zadržao mogućnost nudenja širokopojasnog pristupa Internetu uz uvjet posjedovanja POTS ili ISDN priključka, HT je obvezan prethodno obje usluge ponuditi samostalno.

Nadalje, HT je također obavezan transparentno prikazane ponude vezanih usluga dostaviti HAKOM-u prije njihove objave u skladu sa ZEK-om. Ponude vezanih usluga koje HT dostavlja HAKOM-u moraju sadržavati prikaz svih usluga objedinjenih ponudom, kao i njihove pripadajuće cijene. Pritom, navedene cijene moraju biti određene na način da odgovaraju stvarnim uštedama koje se postižu vezivanjem, odnosno ne smiju ni na koji način narušavati djelotvorno tržišno natjecanje.

7.3.2.5. Zabrana davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga

Prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike vezana uz diskriminaciju korisnika na cjenovnoj osnovi opisana je u poglavlju 6.2.3.1. ovog dokumenta. Uzimajući u obzir dosadašnja iskustva, HAKOM vjeruje da bi, u slučaju nekorištenja usluge najma korisničke linije od strane ostalih operatora, HT mogao diskriminirati krajnje korisnike pružajući im usluge s jednakim ili sličnim troškovima po različitim cijenama ili prodajom usluga po jednakim cijenama iako su im troškovi drugačiji. Nadalje, HT bi mogao diskriminacijom krajnjih korisnika indirektno diskriminirati i operatore korisnike na način da veću maloprodajnu cijenu pristupa odredi samo za korisnike određenog operatora čime bi zapravo taj operator plaćao veću cijenu za najam korisničke linije od ostalih operatora koji koriste tu uslugu.

U skladu s navedenim HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u zabranu davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga.

U skladu s navedenim, HT je obavezan na svojim internetskim stranicama objaviti nediskriminirajuće uvjete i cijene usluga pristupa javnoj komunikacijskoj mreži.

7.3.3. Odnosi HT-a, kao operatora sa značajnom tržišnom snagom, operatora korisnika te krajnjih korisnika

Osim obveza iz članka 63. stavka 3. ZEK-a, HAKOM smatra obveznim, uzevši u obzir da se usluga najma korisničke linije po prvi puta pojavljuje na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj, propisati određene obveze vezane uz odnos HT-a, kao operatora sa značajnom tržišnom snagom, operatora korisnika te krajnjih korisnika te propisati obveze vezane uz prigovore korisnika usluga.

Po mišljenju HAKOM-a za sve odnose s krajnjim korisnikom odgovoran je operator korisnik. U slučaju da krajnji korisnik traži aktivaciju usluge od operatora korisnika, a koju pruža HT, operator korisnik će zahtjev proslijediti HT-u. HT je obavezan aktivirati zatraženu uslugu u roku od 3 dana od dana zaprimanja zahtjeva te o istome obavijestiti operatora korisnika. Operator korisnik rješava odnose s krajnjim korisnikom internim aktima i pravilima poduzeća.

U slučaju da krajnji korisnik traži aktivaciju dodatnih usluga, istu će riješiti HT na zahtjev operatora korisnika kojem je krajnji korisnik podnio zahtjev.

7.3.4. Prigovori krajnjih korisnika

Prigovore korisnika na telefonski račun u vezi obračunatog iznosa vrijednosti predmetnih usluga zaprima, obrađuje i rješava operator korisnik. U slučaju da krajnji korisnik podnese prigovor operatoru korisniku na iznos kojim je zadužen za predmetnu uslugu operator korisnik istu provjerava telefonski (šalje i pisanu obavijest) s HT-om te informira krajnjeg korisnika o statusu njegovog prigovora. Kako bi prigovor korisnika operator korisnik mogao provjeriti s HT-om, HT-u će operator korisnik dostaviti ime i prezime, adresu ili naziv i sjedište krajnjeg korisnika te podatke o spornom računu ili usluzi.

8. Prilozi

8.1. Prilog A – mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja

- bit će omogućeno nakon što HAKOM zaprimi službeno mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja na verziju koja će biti predmet javne rasprave

8.2. Prilog B - komentari na analizu mjerodavnog tržišta i osvrt HAKOM-a na navedene komentare, podijeljeno po operatorima

- bit će omogućeno nakon završetka postupka javne rasprave