

TRŽIŠTE VELEPRODAJNOG  
VISOKOKVALITETNOG  
PRISTUPA KOJI SE PRUŽA NA  
FIKSNOJ LOKACIJI

2020

---

*Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti*



## Sadržaj

1	Sažeti pregled dokumenta.....	1
2	Uvod .....	3
2.1	Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije .....	3
2.2	Zakon o elektroničkim komunikacijama.....	4
2.3	Odnos prema drugim zakonima .....	5
2.4	Osvrt na prethodno važeću odluku o analizi tržišta visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji i s njom povezane odluke .....	5
2.5	Kronološki slijed aktivnosti .....	7
3	Utvrđivanje mjerodavnog tržišta.....	8
4	Glavne karakteristike veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa .....	9
5	Određivanje granica mjerodavnog tržišta .....	11
5.1	Stanje na tržištu visokokvalitetnog pristupa .....	11
5.2	Mjerodavno tržište u dimenziji usluga .....	15
5.2.1	Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina .....	15
5.2.2	Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina .....	21
5.2.3	Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajna razina .....	27
5.2.4	Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga .....	28
5.3	Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji .....	28
6	Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom .....	29
6.1	Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta.....	29
6.2	Analiza podataka na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji .....	30
6.2.1	Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu.....	30
6.2.2	Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije.....	31
6.2.3	Ekonomije razmjera.....	32
6.2.4	Ekonomije opsega .....	32
6.2.5	Stupanj vertikalne integracije.....	33
6.2.6	Nedostatak protutežne kupovne moći.....	33
6.3	Zaključak o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i ocjena djelotvornosti tržišnog natjecanja.....	34
7	Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja .....	35
7.1	Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa .....	35
7.2	Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene.....	36
7.2.1	Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija .....	37
7.2.2	Taktike odgađanja .....	37
7.2.3	Neopravdani zahtjevi.....	38
7.2.4	Neopravdano korištenje informacija o konkurentima .....	39
7.2.5	Diskriminacija kakvoćom usluge.....	39
7.2.6	Uskraćivanje važnih informacija .....	40



7.3	Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene.....	40
7.3.1	Diskriminacija na cjenovnoj osnovi .....	40
7.3.2	Unakrižno subvencioniranje.....	41
8	Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.....	42
8.1	Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže .....	42
8.1.1	Obveza pružanja pristupa trećoj strani posebnim dijelovima mreže i/ili opreme na način da pruža pristup veleprodajnim uslugama obuhvaćenim definicijom tržišta .....	43
8.1.2	Pregovaranje u dobroj vjeri.....	46
8.1.3	Ne ukidanje već odobrenog pristupa .....	47
8.1.4	Odobrenje otvorenog pristupa tehničkim sučeljima, protokolima ili drugim ključnim tehnologijama koje su nužne za međusobno djelovanje usluga ili usluga virtualnih mreža .....	48
8.1.5	Osiguravanje zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme.....	49
8.1.6	Omogućavanje pristupa sustavima operativne potpore ili sličnim programskim sustavima nužnim za osiguravanje pravednog tržišnog natjecanja u pružanju usluga.....	49
8.1.7	Zahtjevi koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti	50
8.2	Obveza nediskriminacije.....	52
8.3	Obveza transparentnosti.....	54
8.4	Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva.....	62
8.5	Obveza računovodstvenog razdvajanja.....	64
9	Popis slika .....	66
10	Privitci.....	67
10.1	Privitak 1: Popis operatora .....	67
10.2	Privitak 2: Tablični prikaz regulatornih obveza .....	68
10.3	Privitak 3: Mišljenje AZTN-a .....	70
10.4	Privitak 4: Odgovori na komentare .....	72

## 1 Sažeti pregled dokumenta

HAKOM<sup>1</sup> je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti određenih ZEK-om<sup>2</sup>. U okviru svojih nadležnosti, HAKOM je zadužen za područje tržišnog natjecanja u elektroničkim komunikacijama te sukladno članku 52. ZEK-a HAKOM provodi postupak analize tržišta.

U provedbi postupka analize tržišta, HAKOM najprije utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (ex-ante) regulaciji u skladu s člankom 53. ZEK-a. Potom, u skladu s člankom 54. ZEK-a, određuje mjerodavna tržišta i procjenjuje postojanje jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu, u svrhu ocjene djelotvornosti tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize bit će određene, izmijenjene, zadržane ili ukinute regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

HAKOM je u provedbi postupka analize tržišta osobito vodio računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji<sup>3</sup> (dalje: Preporuka o mjerodavnim tržištima) i o mjerodavnim Smjernicama za analizu tržišta i ocjenu značajne tržišne snage<sup>4</sup>.

Uzimajući u obzir da je predmetno mjerodavno tržište prepoznato unutar Preporuke o mjerodavnim tržištima, nije bilo potrebe za provođenjem postupka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a (Test tri mjerila) kako bi se utvrdilo je li predmetno tržište podložno prethodnoj regulaciji.

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta te na temelju rezultata provedene analize zaključio da mjerodavno tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji obuhvaća sljedeće usluge:

- uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa
  - uslugu dijela veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda
  - uslugu visokokvalitetnog pristupa koju operatori pružaju za vlastite potrebe,
- u dijelu koji se odnosi na zaključni segment neovisno o tome radi li se o uslugama visokokvalitetnog pristupa realiziranim putem Ethernet prijenosne tehnologije, xWDM tehnologije ili o tradicionalnim digitalnim vodovima, i to bez obzira na prijenosni kapacitet i prijenosni medij pri čemu se krajnje (tj. priključne) točke nalaze unutar područja RH.

Također, HAKOM je odredio da je mjerodavno tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, u zemljopisnoj dimenziji, nacionalni teritorij Republike Hrvatske (dalje: RH).

<sup>1</sup> Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti

<sup>2</sup> Zakon o elektroničkim komunikacijama (NN br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17)

<sup>3</sup> OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

<sup>4</sup> Smjernice za analizu tržišta i ocjenu značajne tržišne snage na temelju regulatornog okvira EU-a za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, OJ C 159/1; 7. svibnja 2018.

Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je na temelju mjerila za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio Hrvatski Telekom d.d. (dalje: HT) operatorom sa značajnom tržišnom snagom na ovom mjerodavnom tržištu.

Slijedom svega, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze:

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

Tablični prikaz regulatornih obveza prikazan je u Priritku 1. ovog dokumenta.

## 2 Uvod

### 2.1 Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

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

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

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

11. prosinca 2018. usvojena je Direktiva (EU) 2018/1972 Europskog Parlamenta i Vijeća o Europskom zakoniku elektroničkih komunikacija (dalje: Zakonik). Zakonik je dio Programa za primjerenost propisa (REFIT) kojim su obuhvaćene četiri direktive, i to direktive 2002/19/EZ, 2002/20/EZ, 2002/21/EZ i 2002/22/EZ, i Uredbu (EZ) br. 1211/2009 Europskog parlamenta i Vijeća (1). Svaka od tih direktiva sadržava mjere koje su primjenjive na pružatelje elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga, u skladu s regulatornom poviješću sektora u kojem su poduzetnici bili vertikalno integrirani, tj. njihove djelatnosti obuhvaćale su pružanje i mreža i usluga. Preispitivanje pruža priliku da se preinakom četiriju direktiva pojednostavni postojeća struktura radi jačanja njezine usklađenosti i dostupnosti, vezano za cilj Programa za

primjerenost propisa. Njime se nudi i mogućnost prilagodbe strukture novim tržišnim okolnostima, u kojima pružanje komunikacijskih usluga više nije nužno povezano s pružanjem mreže. Zakonik će biti prenesen u novi Zakon o elektroničkim komunikacijama, a sve do tada, na snazi su gore spomenute direktive.

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila Preporuku o mjerodavnim tržištima čime je zamijenjena Preporuka (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji<sup>5</sup>.

## 2.2 Zakon o elektroničkim komunikacijama

Sve prethodno navedene direktive implementirane su u hrvatsko zakonodavstvo kroz ZEK kojim se, između ostalog, propisuju uvjeti obavljanja djelatnosti 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. ZEK propisuje postupak analize tržišta na način kako slijedi.

Utvrđivanje mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji u skladu je s člankom 53. ZEK-a uz primjenu važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima. Važeća preporuka sadrži četiri tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, pa je HAKOM u mogućnosti, bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila), prethodno regulirati samo ta četiri tržišta. Međutim, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a, HAKOM može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta koja su specifična za područje elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga u Republici Hrvatskoj podložna prethodnoj regulaciji ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

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

U nastavku se provodi postupak koji se sastoji od određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom mjerodavnom tržištu. U svrhu određivanja mjerodavnog tržišta, prema članku 54. ZEK-a, HAKOM utvrđuje dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju tržišta, vodeći osobito računa o mjerodavnim Smjernicama za analizu tržišta i ocjenu značajne tržišne snage te o mjerodavnoj pravnoj stečevini EU iz područja tržišnog natjecanja.

Po određivanju mjerodavnog tržišta u objema navedenim dimenzijama, HAKOM, u suradnji s Agencijom za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje: AZTN), sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, ocjenjuje djelotvornost tržišnog natjecanja na tom tržištu. U slučaju nedostatka djelotvornog tržišnog natjecanja, HAKOM, sukladno članku 55. ZEK-a, procjenjuje postoji li na tom mjerodavnom tržištu operator/operatori sa značajnom tržišnom snagom te ukoliko da HAKOM

<sup>5</sup> OJ L 344/65; 28. prosinca 2007.

donosi odluku kojom svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom određuje najmanje jednu regulatornu obvezu iz članka 58. do 65. ZEK-a.

Odluku u navedenom postupku, HAKOM je prethodno obvezan notificirati Europskoj komisiji.

## 2.3 Odnos prema drugim zakonima

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

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

## 2.4 Osvrt na prethodno važeću odluku o analizi tržišta visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji i s njom povezane odluke

U srpnju 2015., HAKOM je donio odluku u postupku analize tržišta visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji<sup>7</sup> kojom je odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom i odredio mu regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „[Analiza tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji](#)“<sup>8</sup>.

Nadalje, s obzirom da se tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, prema Preporuci Europske komisije ne nalazi na popisu tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, HAKOM je radi utvrđivanja je li navedeno tržište podložno prethodnoj regulaciji, proveo postupak Testa tri mjerila. Nastavljajući se na provedeni Test tri mjerila, HAKOM je u srpnju 2015. donio konačnu odluku i utvrdio da tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova čine samo veleprodajni segmenti iznajmljenih vodova na relacijama između gradova/naselja za koje je utvrđeno da postoji dovoljna razina tržišnog natjecanja te da tržište nije podložno prethodnoj regulaciji.

Naime, u postupku određivanja granica *tržišta visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji i tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova*, HAKOM je zaključio da na određenim relacijama kod povezivanja čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže operatori pretežito koriste vlastitu infrastrukturu ili iznajmljuju vodove od nekog drugog operatora koji nije HT ili njegovo povezano društvo. Stoga je uzimajući u obzir kriterije da *u gradu postoje*

<sup>6</sup> NN br. 79/09 i 80/13

<sup>7</sup> KLASA: UP/I-344-01/14-03/11, URBROJ: 376-11-15-16

<sup>8</sup> [https://www.hakom.hr/UserDocImages/2015/odluke\\_rijesenja\\_presude/Analiza%20tr%C5%BEi%C5%A1ta%20M4%202014\\_20150729.pdf](https://www.hakom.hr/UserDocImages/2015/odluke_rijesenja_presude/Analiza%20tr%C5%BEi%C5%A1ta%20M4%202014_20150729.pdf)



čvorovi barem dva operatora koja nisu HT ili povezano društvo HT-a i da su za povezivanje čvorova vlastite mreže između tih gradova operatori uspostavili vlastite vodove ili mogu koristiti vodove operatora koji nije HT ili povezano društvo HT-a, HAKOM odredio gradove/relacije koji predstavljaju granice zaključnog i prijenosnog segmenta, odnosno granicu veleprodajnog tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova i tržišta visokokvalitetnog pristupa na fiksnoj lokaciji.

Konačno, HAKOM je zaključio da tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova obuhvaća iznajmljene vodove koji služe za povezivanje čvorova jezgrene i agregacijske mreže na relacijama između gradova navedenih u Privitku 2 dokumenta [„Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova“](#) dok se pod zaključnim segmentima iznajmljenih vodova smatraju svi ostali dijelovi iznajmljenih vodova koji završavaju kod krajnjeg korisnika te vodovi između čvorova jezgrene mreže i agregacijske mreže koji se ne nalaze u navedenim gradovima.

Europska komisija je u svojim primjedbama u vezi tako utvrđene granice mjerodavnih tržišta istakla da bi pri utvrđivanju mjerodavnih tržišta za veleprodajne prijenosne segmente iznajmljenih vodova bilo prikladnije utvrditi dva odvojena tržišta u zemljopisnom smislu (konkurentne i nekonkurentne relacije) uz primjenu istih kriterija pod kojima su prijenosni segmenti na nekonkurentnim relacijama uključeni u tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa. Međutim, Europska komisija je također istakla kako smatra kako bi u tom slučaju regulatorni ishod bio isti, odnosno svi vodovi koji su regulirani/deregulirani bi i u tom slučaju bili regulirani/deregulirani te je uputila HAKOM da o navedenim primjedbama vodi računa u sljedećem postupku utvrđivanja mjerodavnog tržišta.

Nastavno na gore navedeno, HAKOM će u ovoj analizi kod utvrđivanja mjerodavnih tržišta uzeti u obzir primjedbe Europske komisije zaprimljene u prethodnom postupku analize mjerodavnih tržišta.

Nadalje, u rujnu 2016. HAKOM je donio [odluku](#) kojom se određuju cijene za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa na temelju ažuriranog BU-LRAIC+ modela<sup>9</sup>. Isto tako, [odlukom](#) iz listopada 2019. HAKOM je ažurirao vrijednosti stope povrata uloženog kapitala (WACC) za usluge u nepokretnoj i pokretnoj mreži za buduće razdoblje svrhu provođenja regulatorne obveze nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva. Kako bi se osigurala stabilnost cijena i regulatorna predvidivost, HAKOM je odlučio da će se nove vrijednosti WACC-a primjenjivati od 1. siječnja 2020. do 31. prosinca 2022. Slijedom provedenog postupka, sve cijene reguliranih veleprodajnih usluga usklađene su s novim vrijednostima WACC-a od 1. siječnja 2020.

---

<sup>9</sup> KLASA: UP/I-344-01/16-05/12, URBROJ: 376-11-16-7

## 2.5 Kronološki slijed aktivnosti

S obzirom da je od trenutka donošenja konačne odluke u postupku analize tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji prošlo razdoblje od tri godine, HAKOM je u studenom 2018. od operatora koji su u okviru tromjesečnih upitnika HAKOM-a i/ili sustava e-Operator dostavili da su u predmetnom razdoblju pružali uslugu najma mreže i/ili vodova zatražio dostavu podataka potrebnih za provođenje postupka analize tržišta.

U tu svrhu HAKOM je izradio upitnik koji sadrži potrebne podatke za provođenje postupaka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a i članka 54. ZEK-a. Podatci traženi u navedenom upitniku odnose se na razdoblje od prvog polugodišta 2014. do drugog polugodišta 2018. (podatci su zatraženi na šestomjesečnoj razini). Popis operatora od kojih su zatraženi podatci nalazi se u poglavlju 10.1. ovog dokumenta. Iako neki od operatora nisu dostavili tražene podatke, HAKOM smatra da podatci koji nedostaju nisu materijalno značajni te ne utječu na zaključke iznesene u dokumentu.

Nastavno na provedenu analizu i uočene određene nelogičnosti u dostavljenim podacima, HAKOM je u svibnju 2019. zatražio nadopunu istih. Konkretno, od operatora je zatražen popis i opisi (tehničke karakteristike, blok sheme, način korištenja, namjenu i sl.) onih maloprodajnih proizvoda koji zadovoljavaju karakteristike proizvoda visokokvalitetnog pristupa. Kako bi HAKOM mogao utvrditi zastupljenost pojedinih maloprodajnih usluga visokokvalitetnog pristupa ovisno o tehničkoj realizaciji istih, od operatora koji su dostavili tražene opise dodatno su zatražene i količine veleprodajnih pristupnih proizvoda.

Dodatno, u cilju što kvalitetnijeg provođenja predmetnog postupka, a naslanjajući se na komentare HT-a zaprimljene u ovom postupku i zaključke s održanih sastanaka, od HT-a je u listopadu 2019. zatražena nadopuna podataka, odnosno sheme povezivanja i opisi svih veleprodajnih proizvoda koji nisu obuhvaćeni važećom standardnom ponudom za iznajmljene vodove, a za koje je zaključeno da imaju karakteristike visokokvalitetnog pristupa.

HAKOM je 10. veljače 2020. donio prijedlog odluke u ovom postupku čiji je sastavni dio dokument „Tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji“, a o čemu je provedena javna rasprava predviđena člankom 22. ZEK-a.

Postupak javne rasprave trajao je od 11. veljače 2020. do 11. ožujka 2020. Tijekom javne rasprave HAKOM je zaprimio komentare operatora HT i A1 Hrvatska. Odgovori HAKOM-a na komentare operatora sadržani su u Pravitku 4 ovog dokumenta.

Isto tako, sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je zatražio mišljenje AZTN-a o načinu na koji je HAKOM odredio mjerodavno tržište i utvrdio operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu. Navedeno mišljenje nalazi se u Pravitku 3 ovog dokumenta.

Prijedlog odluke i pripadajući dokument su 15. svibnja 2020. dostavljeni Europskoj komisiji (dalje: Komisija) na daljnje odgovarajuće postupanje. Nakon provedenog postupka, HAKOM je

12. lipnja 2020. zaprimio odluku Komisije u skladu s člankom 7. stavkom 3. Okvirne direktive 2002/21/EZ, u kojoj je Komisija iznijela svoje primjedbe. Komisija u svojoj odluci preporuča HAKOM-u da, s obzirom na brz razvoj tržišta, prati promjene na tržištu i po potrebi reagira na način da provede novu analizu, i to detaljnije, na razini općina, kako bi utvrdili treba li definirati geografsku segmentaciju tržišta ili segmentaciju regulatornih obveza.

### 3 Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji vodeći računa o Preporuci o mjerodavnim tržištima.

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 spomenute preporuke Europske komisije, podložna prethodnoj regulaciji, ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

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

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

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

## 4 Glavne karakteristike veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa

Usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa uglavnom uključuju usluge dedicanog prijenosnog kapaciteta između fiksnih lokacija, zajamčene visoke razine kvalitete, simetričnih brzina u dolaznom i odlaznom smjeru i zajamčene dostupnosti, poznate kao „usluge iznajmljenih vodova“. Usluge iznajmljenih vodova se mogu pružati putem različitih tehnologija. Tradicionalni iznajmljeni vodovi se pružaju primjerice putem SDH/PDH tehnologije i tipično su to vodovi točka-točka. Međutim, usluge tradicionalnih iznajmljenih vodova sve više se zamjenjuju uslugama koje se zasnivaju na Ethernet tehnologiji, koja omogućuje veću fleksibilnost i skalabilnost, uz niže troškove. Takve usluge, koje su zamjenjive usluzi tradicionalnih iznajmljenih vodova, mogu biti u konfiguraciji točka-točka (PtP), ali i točka-više-točaka (PtMP).

Također, prema Eksplanatornom memorandumu<sup>10</sup>, i druge veleprodajne proizvode, tipično asimetrične i bez zajamčene brzine prijenosa, operatori korisnici mogu smatrati zamjenama iznajmljenim vodovima kada pokazuju određene napredne kvalitativne značajke na veleprodajnoj razini kao što su:

- Zajamčena dostupnost i visoka razina kvalitete u svim okolnostima uključujući i SLA ugovore, 24/7 korisničku podršku, kratka vremena otklona kvarova i zalihost, sve tipično za usluge prilagođene poslovnim korisnicima
- Upravljanje mrežom visoke kvalitete, uključujući backhaul, što rezultira brzinama prijenosa koje su prikladne poslovnim korisnicima i vrlo mala vjerojatnost zagušenja (eng. *very low contention*)
- Mogućnost pristupa mreži na točkama koje su definirane prema geografskoj gustoći i distribuciji poslovnih korisnika a ne prema gustoći korisnika usluga za masovno tržište
- Mogućnost ponude odvojene neprekidnosti Ethernet-a (npr. kroz dodatno zaglavlje koje omogućuje više slojeva virtualnih LAN-ova)

Usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa omogućuje operatorima ponudu maloprodajnih usluga visokokvalitetnog pristupa koje se koriste za pružanje različitih elektroničkih komunikacijskih usluga poslovnim korisnicima iz privatnog i javnog sektora na maloprodajnoj razini kao što su javno dostupna telefonska usluga u nepokretnoj i pokretnoj mreži, usluga prijenosa podataka, usluga širokopojasnog pristupa internetu, usluge i aplikacije u računalnom oblaku, usluge udaljenog nadzora, telemetrije i sl. Maloprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa se također koriste za uspostavu virtualnih privatnih mreža (VPN) koje omogućuju poslovnim korisnicima međusobno povezivanje različitih poslovnica, uključujući podatkovne centre, u svrhu razmjene podataka i pristupa poslovnim aplikacijama.

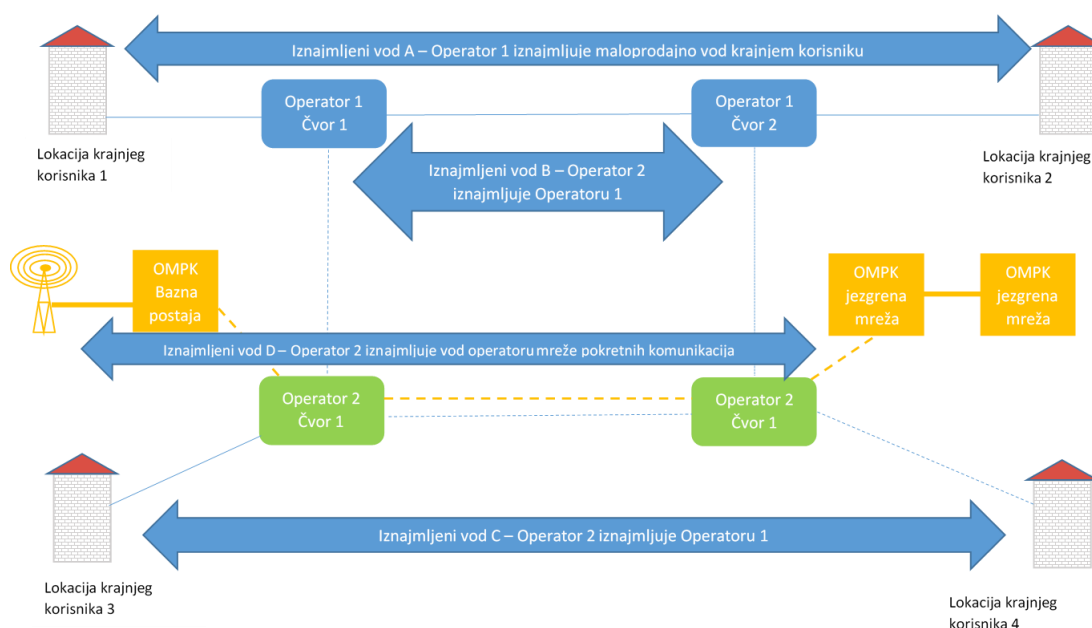
Usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa omogućuju operatorima korisnicima pružanje maloprodajnih usluga visokokvalitetnog pristupa (i povezanih usluga) krajnjim korisnicima (vod do krajnjeg korisnika, povezivanje više lokacija krajnjeg korisnika) kojima inače ne bi mogli pružati takve usluge putem svoje mreže zbog nepostojanja izravne pristupne veze do krajnjeg korisnika preko koje bi se usluga visokokvalitetnog pristupa mogla pružati. Isto tako, operatori korisnici ih koriste i za sljedeće potrebe:

<sup>10</sup> Explanatory note SWD(2014) 298 - dokument koji je objavljen uz mjerodavnu Preporuku Europske komisije od 9. listopada 2014. godine o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji

- povezivanje mreža (vod za međupovezivanje, pristupni vod u okviru usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa, tranzitni vod)
- izgradnju (nadogradnju) vlastite nepokretne mreže (vodovi za povezivanje čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže).
- povezivanje baznih postaja od strane operatora mreža pokretnih komunikacija (OMPK)

Tipični primjeri uporabe usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa ilustriran je na Slici 1.

Slika 1 Tipični primjeri uporabe usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa



Slijedom navedenog, veleprodajna usluga visokokvalitetnog pristupa nije isključivo važna za pružanje usluge visokokvalitetnog pristupa na maloprodajnoj razini, nego i za razvoj tržišta elektroničkih komunikacija u cjelini, te je u velikom dijelu važna za razvoj prijenosnih i pristupnih elektroničkih komunikacijskih mreža na cijelom nacionalnom teritoriju.

Veleprodajni iznajmljeni vodovi, zajedno s ostalim veleprodajnim visokokvalitetnim pristupnim proizvodima s karakteristikama opisanim u ovom poglavlju, čine tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa (eng. *Wholesale high-quality access, WHQA*). Ti pristupni proizvodi nisu nužno međusobno izravno zamjenjivi. Međutim, i dalje pripadaju istom tržištu, pod uvjetom da su u tzv. „lancu zamjenjivosti“.

Stoga će HAKOM, uzimajući u obzir sve pristupne proizvode s opisanim karakteristikama, u nastavku ovog dokumenta odrediti koje su usluge međusobno zamjenjive, odnosno koje usluge čine sastavni dio veleprodajnog tržišta visokokvalitetnog pristupa.

## 5 Određivanje granica mjerodavnog tržišta

Pri određivanju mjerodavnog tržišta, odnosno dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije, polazi se od utvrđivanja zamjenjivosti ponude i zamjenjivosti potražnje. Pomoću zamjenjivosti na strani potražnje utvrđuju se usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama. Zamjenska usluga je svaka usluga koja s obzirom na svoja svojstva, cijenu, namjenu i navike korisnika može zamijeniti drugu uslugu i na taj način zadovoljiti istorodnu potrebu korisnika.

S druge strane, zamjenjivost na strani ponude ukazuje na spremnost operatora da u kratkom, odnosno srednjem roku, ponudi istovjetnu uslugu bez izlaganja značajnim dodatnim troškovima. Za razliku od potencijalne konkurencije, kod zamjenjivosti na strani ponude, aktivni operator odmah reagira na povećanje cijene. Naime, potencijalni konkurenti trebaju više vremena kako bi počeli nuditi istovjetnu uslugu na tržištu. Nadalje, u slučaju postojanja zamjenjivosti na strani ponude već aktivni operatori se ne izlažu dodatnim troškovima, a ulazak potencijalnih konkurenata podrazumijeva značajne nenadoknadle troškove (eng. *sunk cost*).

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

### 5.1 Stanje na tržištu visokokvalitetnog pristupa

Potražnja za veleprodajnom uslugom visokokvalitetnog pristupa, osim iz potrebe za povezivanjem vlastitih mrežnih čvorova mreža operatora korisnika i baznih postaja operatora mreža pokretnih komunikacija, prvenstveno proizlazi iz potražnje za maloprodajnom uslugom visokokvalitetnog pristupa. Većina operatora koji su aktivni na maloprodajnom tržištu, aktivni su i na veleprodajnom tržištu visokokvalitetnog pristupa. Međutim, zbog relativno male rasprostranjenosti vlastite infrastrukture, većina operatora ovisna je o veleprodajnim uslugama HT-a.

S obzirom da dimenzija ovog veleprodajnog tržišta proizlazi iz potražnje na maloprodajnoj razini za visokokvalitetnim pristupom i povezivanjem više lokacija poslovnih korisnika, HAKOM će prije utvrđivanja granica mjerodavnog veleprodajnog tržišta, analizirati stanje i trendove na maloprodajnom tržištu visokokvalitetnog pristupa u RH.

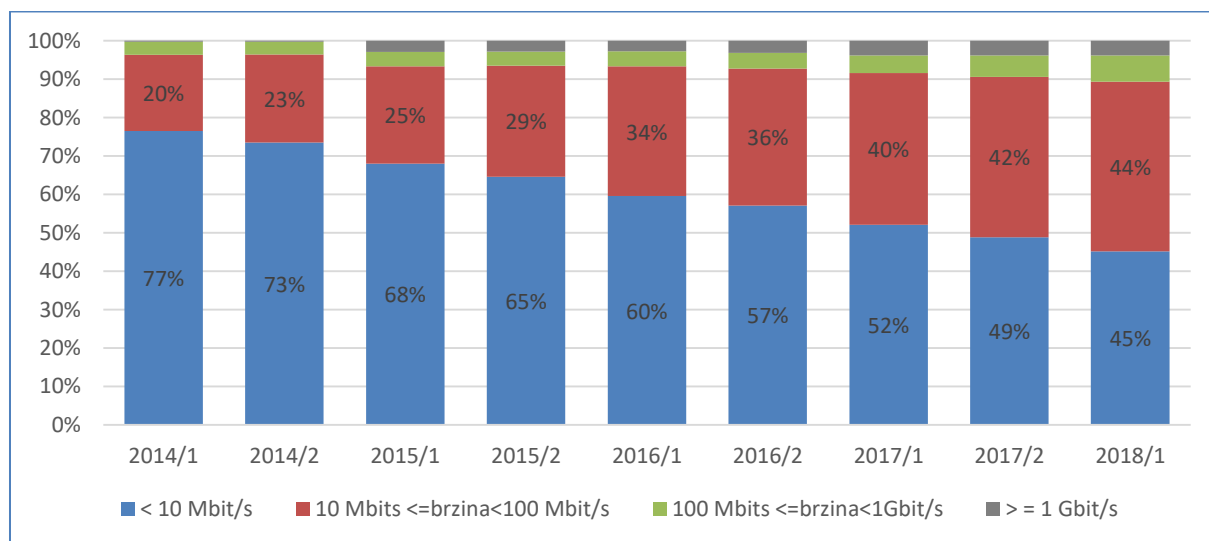
Tijekom postupka ove analize tržišta HT je najavio gašenje TDM tehnologije u sklopu IP transformacije kompanije i zamjenu iste s novim IP tehnologijama. HT planira gasiti TDM tehnologiju u dvije faze. S obzirom da migracija u jezgrenom dijelu TDM mreže nema utjecaja na operatore korisnike, HT planira migraciju jezgrenog dijela TDM mreže provesti do kraja veljače 2020., dok migraciju pristupnog dijela TDM mreže HT planira provesti do kraja lipnja 2021. U sklopu migracije pristupnog dijela TDM mreže, HT će s postojećim korisnicima pokušati dogovoriti migraciju na neku od IP usluga. Kod korisnika koji ne žele migraciju na IP usluge provest će se tehnološka migracija na TDMoIP (instalacija emulatora kod korisnika – sve karakteristike servisa postojećim korisnicima ostaju nepromijenjene: kvaliteta, dostupnost, SLA, KPI). TDMoIP oprema zadovoljava sve preporučene standarde (ITU-T, IEEE, IETF, ETSI, IEC), te iz perspektive korisnika nema promjene u načinu pružanja usluge. U slučaju novih zahtjeva, korisnicima će na raspolaganju biti usluge putem IP tehnologija te će se usluge

temeljene na TDM tehnologiji na maloprodajnoj i veleprodajnoj razini prestati pružati. Slijedom navedenog, HAKOM će planiranu tehnološku migraciju u ovom postupku uzeti u obzir.

Prema prikupljenim podacima vidljiv je nastavak trenda prelaska s tradicionalnih maloprodajnih iznajmljenih vodova na usluge visokokvalitetnog pristupa zasnovanih na Ethernet tehnologiji. U razdoblju obuhvaćenom upitnicima, udio maloprodajnih usluga zasnovanih na Ethernet tehnologiji porastao je s 68% na 78% dok je udio tradicionalnih iznajmljenih vodova pao s 28% na 17%. Osim usluga iznajmljenih vodova zasnovanih na Ethernet tehnologiji (tzv. E-LINE usluga točka – točka), operatori na maloprodajnom tržištu visokokvalitetnog pristupa nude i druge usluge, također zasnovane na Ethernet tehnologiji. To su primjerice usluge Ethernet mreža (tzv. E-LAN usluga u topologiji točka - više točaka) te usluge privatne mreže (tzv. L2 VPN usluge i L3 VPN (IP/MPLS) usluge) koje služe za povezivanje jedne i/ili više lokacija tvrtki.

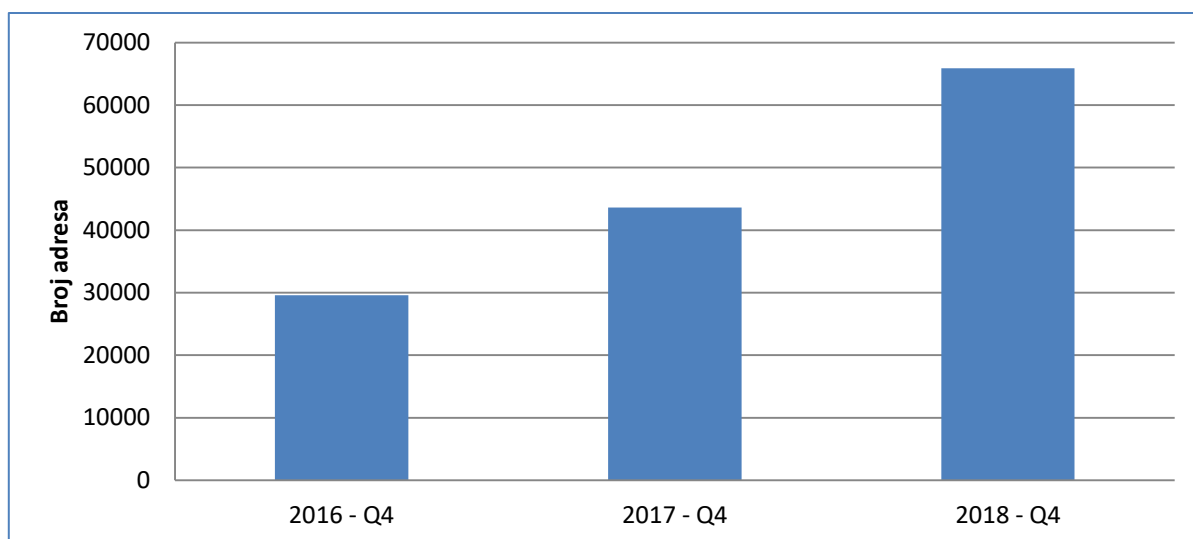
Iz HAKOM-u dostupnih podataka vidljivo je smanjenje udjela usluga visokokvalitetnog pristupa najmanjih brzina (do 10 Mbit/s) te povećanje potražnje za maloprodajnim uslugama visokokvalitetnog pristupa većih prijenosnih kapaciteta (Slika 2.).

Slika 2 - Raspodjela usluga visokokvalitetnog pristupa po brzinama



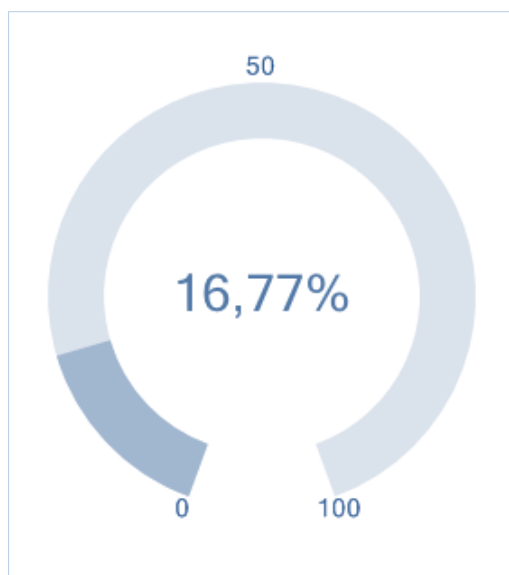
Na povećanje potražnje za većim prijenosnim kapacitetima, operatori odgovaraju ulaganjima u proširenje dostupnosti svjetlovodne infrastrukture kojom se jedino dugoročno mogu zadovoljiti takvi zahtjevi. Proširenje dostupnosti svjetlovodne infrastrukture HAKOM prati kroz podatke o dostupnosti vlastite svjetlovodne infrastrukture na razini adrese koje operatori tromjesečno dostavljaju HAKOM-u u svrhu prikaza područja dostupnosti širokopojsnog pristupa (tzv. HAKOM mapiranje). Tako se u razdoblju od zadnje analize povećala dostupnost FTTH/B pristupne infrastrukture. Na Slici 3 je prikazan porast broja adresa na kojima je dostupna vlastita svjetlovodna pristupna infrastruktura. Povećanju dostupnosti svjetlovodne infrastrukture doprinijela su ulaganja kako HT-a tako i ostalih operatora.

Slika 3 Dostupnost vlastite svjetlovodne pristupne infrastrukture



Međutim, iako i drugi operatori sve više ulažu u povećanje dostupnosti svoje vlastite svjetlovodne pristupne infrastrukture, HT-ova je i dalje najrasprostranjenija. Također, uglavnom nema preklapanja svjetlovodne infrastrukture budući da ostali operatori „izbjegavaju“ postavljati svoju vlastitu infrastrukturu gdje je već prisutna HT-ova infrastruktura (uključujući infrastrukturu Iskona), odnosno ostali operatori se u dijelu pristupne mreže još uvijek prvenstveno oslanjaju na HT-ovu veleprodajnu uslugu. Primjerice, samo na 16,77% adresa na kojima je dostupna HT-ova svjetlovodna infrastruktura (uključujući i infrastrukturu Iskona) je dostupna i infrastruktura nekog od ostalih operatora (Slika 4).

Slika 4 Preklapanje svjetlovodne infrastrukture HT-a (i Iskona) i svih ostalih operatora (% adresa) (Izvor: HAKOM mapiranje)

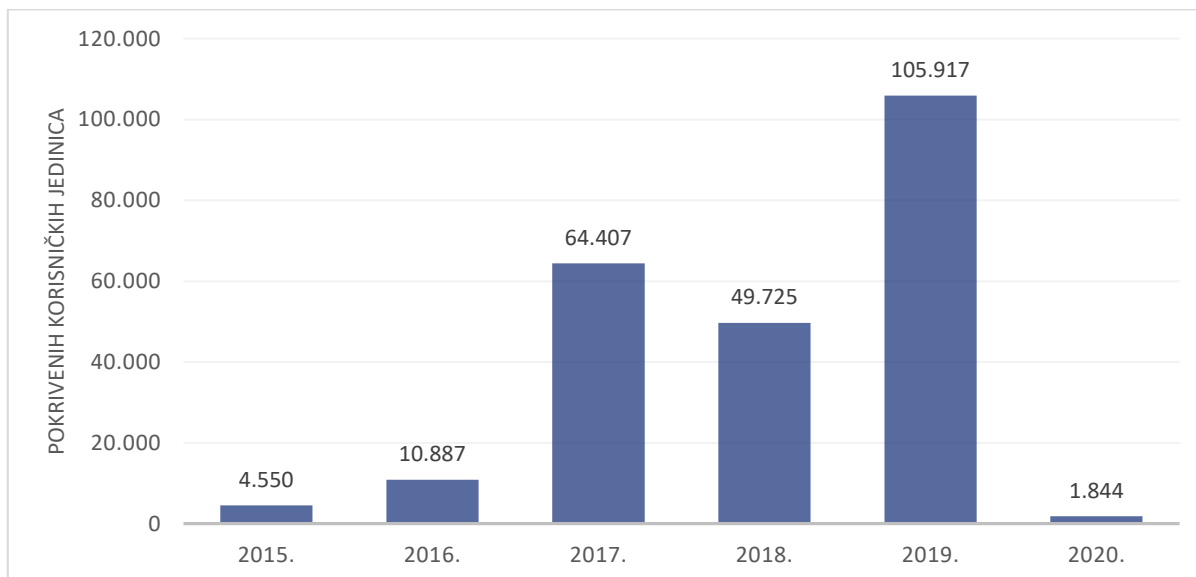


Trend povećanja dostupnosti svjetlovodne infrastrukture može se očekivati i u budućem razdoblju posebno uzimajući u obzir trend rasta objava namjere postavljanja svjetlovodnih distribucijskih mreža prikazan na Slici 5. Pritom je važno napomenuti da namjera postavljanja svjetlovodne infrastrukture koja je isključivo namijenjena pružanju usluga visokokvalitetnog



pristupa (tu je uglavnom riječ o infrastrukturi koja se postavlja *ad-hoc*, na zahtjev) ne podliježe obvezi objave namjere postavljanja kao što je to obveza kod namjere postavljanja svjetlovodnih distribucijskih mreža na nekom području te stoga takvi podatci nisu uključeni u grafički prikaz.

Slika 5 Namjera početka postavljanja svjetlovodnih distribucijskih mreža



Nadalje, u budućem razdoblju očekuje se postavljanje nove svjetlovodne infrastrukture u područjima s nedostatnim komercijalnim interesom kao dio nacionalnih programa razvoja širokopojasne infrastrukture, kako pristupne infrastrukture (ONP) tako i tzv. agregacijske infrastrukture (NP-BBI<sup>11</sup>).

<sup>11</sup> Nacionalni program razvoja širokopojasne agregacijske infrastrukture u područjima u kojima ne postoji dostatan komercijalni interes za ulaganja donesen je odlukom Vlade Republike Hrvatske iz travnja 2018., kao preduvjet razvoja pristupnih mreža sljedeće generacije (NGA). NP-BBI program je usmjeren u izgradnju nacionalne agregacijske širokopojasne infrastrukture sljedeće generacije. Ciljana područja NP-BBI programa, tj. izgradnje NGN agregacijske infrastrukture, većinom obuhvaćaju suburbana i ruralna područja Republike Hrvatske u kojima je trenutno dostupna samo agregacijska mreža HT-a.

## 5.2 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

S obzirom da potražnja za uslugama veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa proizlazi iz potražnje za uslugama visokokvalitetnog pristupa na maloprodajnoj razini, HAKOM će pri utvrđivanju dimenzije usluga mjerodavnog tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, utvrditi zamjenske usluge na veleprodajnom tržištu razmatrajući načine putem kojih operatori na maloprodajnom tržištu pružaju krajnjem korisniku usluge visokokvalitetnog pristupa, a pri tome uvažavajući budući razvoj tržišta.

U svrhu pružanja usluga visokokvalitetnog pristupa na maloprodajnoj razini, operatori ili imaju izgrađenu vlastitu infrastrukturu ili koriste veleprodajne usluge ostalih operatora kako bi osigurali pristup do krajnjeg korisnika.

### 5.2.1 Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina

Učinci zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavljaju učinke zamjenjivosti javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnom tržištu zbog kojih korisnici mogu radi povećanja cijene jedne usluge početi koristiti drugu uslugu ili druge zamjenjive usluge kod ostalih operatora na mjerodavnom tržištu. Drugim riječima, zamjenjivost na strani potražnje događa se u trenutku kada korisnik određene usluge prelazi na druge zamjenjive usluge kao odgovor na relativno povećanje cijene usluge koju koristi. U teoriji, ako operator koji nudi uslugu, poveća cijenu te usluge, korisnici su u mogućnosti prijeći na zamjenske usluge te operatora koji je povisio cijenu svojih usluga, prisiliti da cijene vrati na prethodnu razinu iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim time i tržišni udjel. Što je zamjenjivost na strani potražnje jače izražena, operatori su više ograničeni u mogućnosti da povise cijenu usluga koje nude svojim korisnicima.

Tradicionalno, usluge visokokvalitetnog pristupa su realizirane putem usluge iznajmljenog voda. Karakteristike navedene usluge su sljedeće: dodjeljuje se trajni pristup/veza između dvije priključne točke (lokacije) iste ili različitih elektroničkih komunikacijskih mreža s odgovarajućim sučeljima, bez mogućnosti prospajanja (komutacije), pri čemu je iznajmljeni vod dodijeljen samo tom krajnjem korisniku te mu omogućava zajamčeni simetričan prijenosni kapacitet i istodobno prenošenje informacija (npr. govora, podataka, slike itd.). Usluga iznajmljenog voda može biti izvedena putem različitih prijenosnih tehnologija (PDH, SDH, (S)HDSL, Ethernet, xWDM, i sl.) i različitih prijenosnih medija (bakrena parica, svjetlovodna nit, radijska veza). Prijenosna tehnologija prospajanja kanala koristi se pri izvedbi tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova pri čemu je prijenosni medij u pravilu svjetlovodni kabel (PDH, SDH) ili bakrena parica ((S)HDSL).

Usluge visokokvalitetnog pristupa najčešće se realiziraju putem Ethernet prijenosnih tehnologija, što omogućuje veću fleksibilnost, obično uz niže troškove, a koriste se za povezivanje između dvije priključne točke ili više priključnih točaka. Mogu imati tzv. *best effort* klasu prijenosa prometa ili određenu garanciju kvalitete.

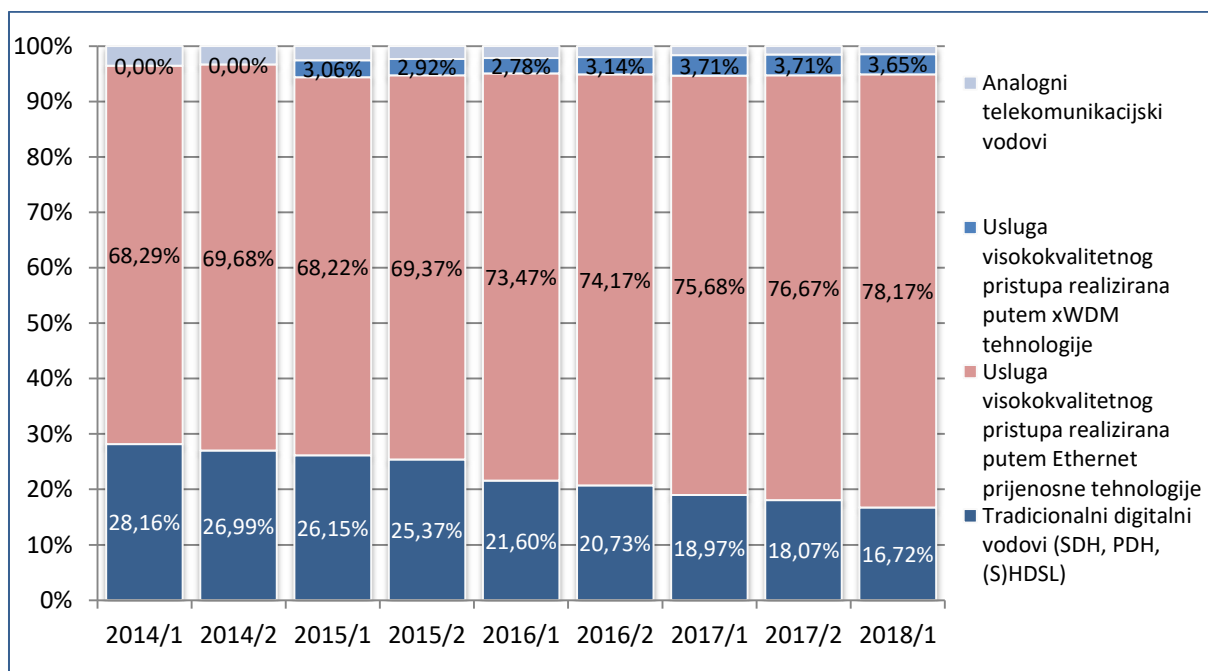
S obzirom da je analizom podataka koje su dostavili operatori utvrđeno da su na maloprodajnom tržištu visokokvalitetnog pristupa dostupni i drugi visokokvalitetni proizvodi koji zadovoljavaju određene značajke visoke kvalitete, HAKOM će pri određivanju dimenzije

usluga obuhvatiti i širi skup proizvoda visokokvalitetnog pristupa namijenjenih potrebama poslovnih korisnika.

Prilikom utvrđivanja dimenzije usluga mjerodavnog tržišta kao polazište za utvrđivanje zamjenskih usluga potrebno uzeti najzastupljeniju uslugu koja se pruža na maloprodajnom tržištu visokokvalitetnog pristupa. Isto tako, HAKOM će na maloprodajnoj razini razmatrati isključivo nacionalne visokokvalitetne pristupne proizvode, odnosno one proizvode čije se priključne točke nalaze unutar područja RH. Naime, visokokvalitetni pristupni proizvodi koji se dijelom nalaze izvan granica RH, tzv. međunarodni, s obzirom da ne zadovoljavaju iste potrebe krajnjih korisnika ne smatraju se sastavnim dijelom istog tržišta.

Prema podacima iz upitnika, na maloprodajnoj razini su u RH najzastupljeniji visokokvalitetni pristupni proizvodi realizirani putem Ethernet prijenosne tehnologije, čiji je udio na kraju prvog polugodišta 2018. iznosio 78%.

Slika 6 Raspodjela usluge visokokvalitetnog pristupa na maloprodajnoj razini prema pristupnim tehnologijama



Usluge visokokvalitetnog pristupa zasnovane na Ethernet prijenosnoj tehnologiji koriste se za povezivanje dvije ili više priključnih točaka. Naime, na maloprodajnom tržištu visokokvalitetnog pristupa dostupne su različite usluge poput HT-ove i Optimine Metro Ethernet usluge, Iskon.Ethernet usluge ili BizEthernet usluge od A1. Te usluge služe za povezivanje dvije lokacije (u topologiji točka-točka i konfiguraciji E-LINE) ili više lokacija korisnika (u topologiji više točaka-više točaka u konfiguraciji E-LAN).

Nadalje, krajnji korisnici sve više koriste usluge visokokvalitetnog pristupa u paketima s drugim uslugama, poput virtualnih privatnih mreža (VPN usluge), računalstva u oblaku, govornih usluga (SIP) i sl. Međutim, HAKOM se u ovoj analizi prvenstveno bavi lokalnim pristupom gdje postoje najveće potencijalne prepreke za ulazak na tržište i gdje je moguća pojava potencijalnih problema vezanih uz tržišno natjecanje. Stoga se HAKOM u ovoj analizi

prvenstveno bavi pristupnim tehnologijama i njihovim specifičnostima, a ne različitim podatkovnim uslugama koje se preko njih pružaju.

Uzimajući u obzir navedeno, HAKOM će zamjenjivost na strani potražnje promatrati u odnosu na sve usluge visokokvalitetnog pristupa koje se pružaju putem Ethernet prijenosne tehnologije neovisno o tome pružaju li se iste samostalno ili u paketu s nekom drugom uslugom.

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

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

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

1. Smatraju li se *usluge visokokvalitetnog pristupa realizirane putem xWDM prijenosne tehnologije* zamjenskom uslugom usluzi visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini?
2. Smatraju li se *analogni iznajmljeni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini?
3. Smatraju li se *tradicionalni digitalni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini?
4. Smatraju li se *asimetrične usluge prijenosa podataka* zamjenskom uslugom usluzi visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini?
5. Smatraju li se *usluge visokokvalitetnog pristupa različitih prijenosnih kapaciteta* sastavnim dijelom istog mjerodavnog tržišta?

#### ***5.2.1.1 Smatraju li se usluge visokokvalitetnog pristupa realizirane putem xWDM prijenosne tehnologije zamjenskim uslugama usluzi visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije***

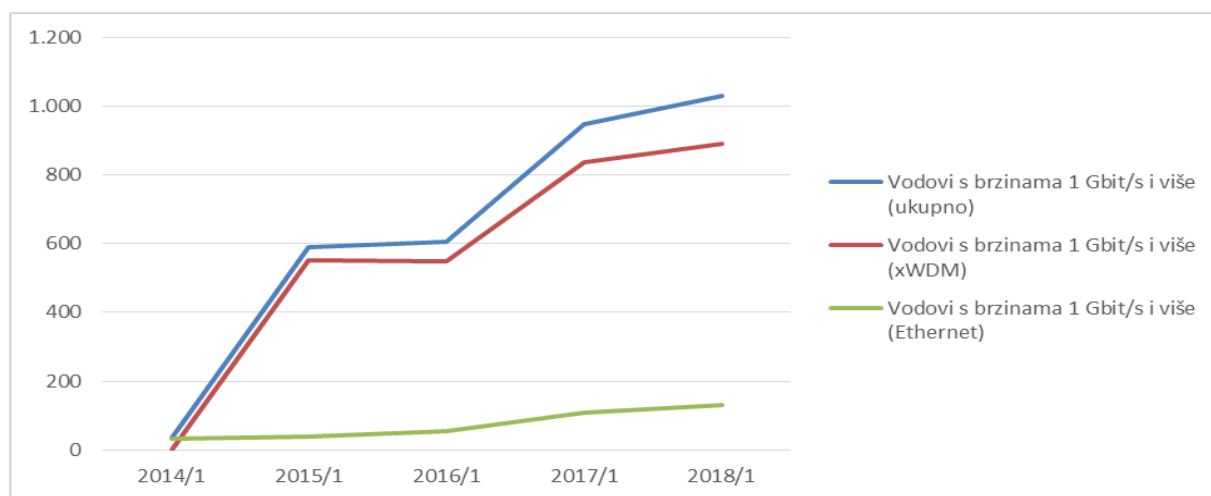
*xWDM prijenosna tehnologija* ili multipleksiranje valnih duljina (eng. *Wavelength Division Multiplexing* - WDM) je tehnologija koja omogućuje višestruko povećanje prijenosnih brzina na svjetlovodnim nitima na način da se više valnih duljina (kanala), od kojih svaki prenosi podatke brzinama reda veličine 100 Gbit/s, multipleksira u jednu svjetlovodnu nit. Današnji

komercijalni WDM sustavi velike gustoće (eng. *Dense Wavelength Division Multiplexing - DWDM*) omogućavaju brzine prijenosa reda veličine 10 Tbit/s po jednoj svjetlovodnoj niti. xWDM oprema podržava široki opseg različitih sučelja i protokola uključujući Ethernet, SDH itd.

Koriste se za povećanje prijenosnog kapaciteta svjetlovodnih kabela ponajviše u jezgrenim i agregacijskim mrežama operatora. Međutim, putem navedene tehnologije pruža se i usluga prijenosa podataka velikih brzina krajnjim korisnicima koji imaju svoju vlastitu mrežnu opremu i IT sustav u svrhu omogućavanja povezivanja različitih fiksnih lokacija. U prošloj analizi tržišta visokokvalitetnog pristupa zaključeno je kako zbog svojih funkcionalnih karakteristika xWDM tehnologija nije zamjenjiva usluzi visokokvalitetnog pristupa realiziranoj putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

Iz podataka prikupljenih za potrebe ove analize vidljivo je da operatori krajnjim korisnicima pružaju uslugu visokokvalitetnog pristupa i putem xWDM prijenosne tehnologije. Udio usluga visokokvalitetnog pristupa putem xWDM tehnologije koji se pružaju do lokacije krajnjeg korisnika (poslovni korisnici), na kraju promatranog razdoblja iznosi 4%, što je i dalje relativno mali udio u odnosu na udio usluga visokokvalitetnog pristupa koje se temelje na Ethernet tehnologiji. Međutim, udio usluga visokokvalitetnog pristupa s većim prijenosnim brzinama (1 Gbit/s ili više) koje se pružaju putem xWDM tehnologije je 87% u odnosu na Ethernet tehnologiju čiji udio je 13% u uslugama visokokvalitetnog pristupa s brzinama od 1 Gbit/s ili više. Ta „dominacija“ xWDM tehnologije na brzinama od 1 Gbit/s ili više ilustrirana je na Slici 7. Dakle, promatrajući potrebe krajnjih korisnika za sve većim prijenosnim kapacitetima te udio xWDM tehnologije u maloprodajnim uslugama visokokvalitetnog pristupa na brzinama od 1Gbit/s ili više, a s obzirom na razvoj Ethernet tehnologije koja već omogućuje brzine do 400 Gbit/s čime se smanjuje razlika u prijenosnom kapacitetu između xWDM i Ethernet tehnologije, može se zaključiti kako su usluge visokokvalitetnog pristupa putem xWDM tehnologije funkcionalno zamjenjive uslugama visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

Slika 7 - Rast broja maloprodajnih vodova s brzinama od 1 Gbit/s i više putem xWDM tehnologije



Zaključno, HAKOM usluge visokokvalitetnog pristupa putem xWDM prijenosne tehnologije smatra zamjenskim uslugama visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

#### *5.2.1.2 Smatraju li se analogni iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije*

Prilikom razmatranja je li usluga analognog iznajmljenog voda zamjenjiva uslugama visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini, HAKOM je uspoređivao visokokvalitetne pristupne proizvode realizirane putem Ethernet prijenosne tehnologije onih prijenosnih kapaciteta (brzina) koje su usporedive s prijenosnim kapacitetima koje omogućava usluga analognih iznajmljenih vodova.

Analogni iznajmljeni vodovi su stalni vodovi s analognim dvožičnim sučeljem kojima se omogućuje prijenos podataka ili telefonskog signala. Iako su prvenstveno namijenjeni za prijenos telefonskog signala, analogni iznajmljeni vodovi mogu se koristiti i za prijenos podataka bez pretjerane degradacije. Analogni iznajmljeni vodovi mogu biti dvožično i četverožično standardne kvalitete<sup>12</sup>.

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

Zaključno, s obzirom na prijenosnu brzinu i činjenicu da krajnji korisnici zamjenjuju analogne iznajmljene vodove novim prijenosnim tehnologijama, HAKOM ne smatra analogne iznajmljene vodove zamjenskim uslugama uslugama visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

#### *5.2.1.3 Smatraju li se tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije*

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

<sup>12</sup> HT je u upitniku dostavio da pruža i uslugu analognog iznajmljenog voda šesterožično standardne kvalitete.

Tijekom postupka ove analize tržišta HT je, zbog zastarjelosti TDM tehnologije i u sklopu IP transformacije HT-a, u procesu zamjene TDM tehnologije novim IP tehnologijama. Osnovni razlozi gašenja TDM tehnologije (SDH/PDH) su: zastarjelost (do 20 godina), nepostojanje nadzora za PDH dio, nepostojanje podrške od strane proizvođača, rizik kompletnog ispada bez mogućnosti popravka (jezgri dio), komplicirano i skupo održavanje, visoki troškovi električne energije, nedovoljna mogućnost povećanja kapaciteta, mali broj novih zahtjeva.

Iako je HT u procesu gašenja SDH/PDH tehnologije, HAKOM smatra kako tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi predstavljaju odgovarajuću zamjensku uslugu uslugama putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

#### *5.2.1.4 Smatraju li se asimetrične usluge prijenosa podataka zamjenskom uslugom usluzi visokokvalitetnog pristupa realiziranoj putem Ethernet prijenosne tehnologije*

Pored visokokvalitetnih proizvoda nižih pristupnih brzina, krajnji korisnici mogu, ovisno o vlastitim potrebama, koristiti i asimetrične usluge prijenosa podataka (širokopolasni pristup internetu putem xDSL tehnologije, FttX tehnologije, HFC, itd.). Najzastupljenija usluga asimetričnog prijenosa podataka u RH je xDSL<sup>13</sup> tehnologija.

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

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

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

---

<sup>13</sup> eng. *Digital Subscriber Line*



Slijedom navedenog, asimetrične usluge prijenosa podataka ne predstavljaju odgovarajuću zamjensku uslugu uslugama visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet prijenosne tehnologije.

#### *5.2.1.5 Smatraju li se usluge različitih prijenosnih kapaciteta sastavnim dijelom istog mjerodavnog tržišta*

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

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

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

Zaključno, s obzirom na funkcionalne i cjenovne karakteristike, HAKOM smatra usluge visokokvalitetnog pristupa svih prijenosnih kapaciteta zamjenskim uslugama, odnosno sastavnim dijelom istog maloprodajnog tržišta, te nije potrebno raditi podjelu mjerodavnog tržišta prema prijenosnim kapacitetima visokokvalitetnih pristupnih proizvoda.

#### **5.2.2 Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina**

S obzirom da je HAKOM na maloprodajnoj razini zaključio da usluge visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet i xWDM prijenosnih tehnologija i tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi ulaze u isto maloprodajno tržište, isto se može zaključiti i na veleprodajnoj razini. Isto tako, na maloprodajnoj razini zaključeno je da nije potrebno raditi podjelu tržišta prema prijenosnim kapacitetima iznajmljenih vodova, što se onda može primijeniti i na veleprodajnoj razini.



Potražnja za uslugom visokokvalitetnog pristupa na veleprodajnoj razini ne ovisi samo o potražnji za uslugom visokokvalitetnog pristupa na maloprodajnoj razini, već i o potražnji operatora za uslugom visokokvalitetnog pristupa kako bi razvili vlastitu mrežu ili povezali mrežu s drugim operatorima s ciljem pružanja ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga na maloprodajnoj razini.

Iako se na maloprodajnoj razini usluga visokokvalitetnog pristupa ne segmentira na različite dijelove već se na maloprodajnom tržištu nudi kao jedinstvena usluga, na veleprodajnoj razini HAKOM razlikuje dvije različite komponente visokokvalitetnog pristupnog proizvoda: zaključni segment i prijenosni segment.

Podjela na zaključni i prijenosni segment važna je za određivanje granica tržišta s obzirom da tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, odnosno drugih usluga visokokvalitetnog pristupa nije dio Preporuke o mjerodavnim tržištima.

Predmet ovog dokumenta je tržište visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, odnosno usluga visokokvalitetnog pristupa u dijelu koji se odnosi na zaključni segment, dok će tržište prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa biti sastavni dio drugog dokumenta.

Zaključni i prijenosni segmenti nisu funkcionalno zamjenjive usluge. Naime, svaki od tih segmenata ispunjava određene potrebe te ih je potrebno promatrati kao komplementarne proizvode. Veleprodajni korisnik neće u slučaju malog, ali značajnog povećanja cijene zaključni segment zamijeniti prijenosnim segmentom iz razloga što se navedeni segmenti odnose na različite dijelove mreže.

Granica između zaključnih i prijenosnih segmenata usluge visokokvalitetnog pristupa nije jasno definirana. Prema Eksplanatornom memorandumu o specifičnostima topologije mreža u pojedinoj državi članici ovisi što čini zaključni segment usluga visokokvalitetnog pristupa.

Operatori svoje agregacijske čvorove smještaju u veća naselja u kojima imaju više svojih krajnjih korisnika čiji promet u tim čvorovima agregiraju. Kad promet agregiran u čvorovima, koji se dalje usmjerava prema višim slojevima mreže, dosegne određenu razinu, operatori zbog ostvarivanja prednosti ekonomije razmjera, za povezivanje tih čvorova ulažu u postavljanje vlastite infrastrukture. Prednosti ekonomije razmjera ostvaruju oni operatori koji su prisutni na više maloprodajnih tržišta za koja su potrebni kapaciteti u prijenosnom segmentu, poput tržišta širokopojsnog pristupa, tržišta javne govorne usluge ili računalstva u oblaku. Zbog toga, u dijelu prijenosnih segmenata u odnosu na zaključne segmente, mogu vladati različiti tržišni uvjeti, odnosno različite razine konkurentne ponude. Kod određivanja granice između zaključnih i prijenosnih segmenata uzimaju se u obzir i te razlike u konkurentskim uvjetima.

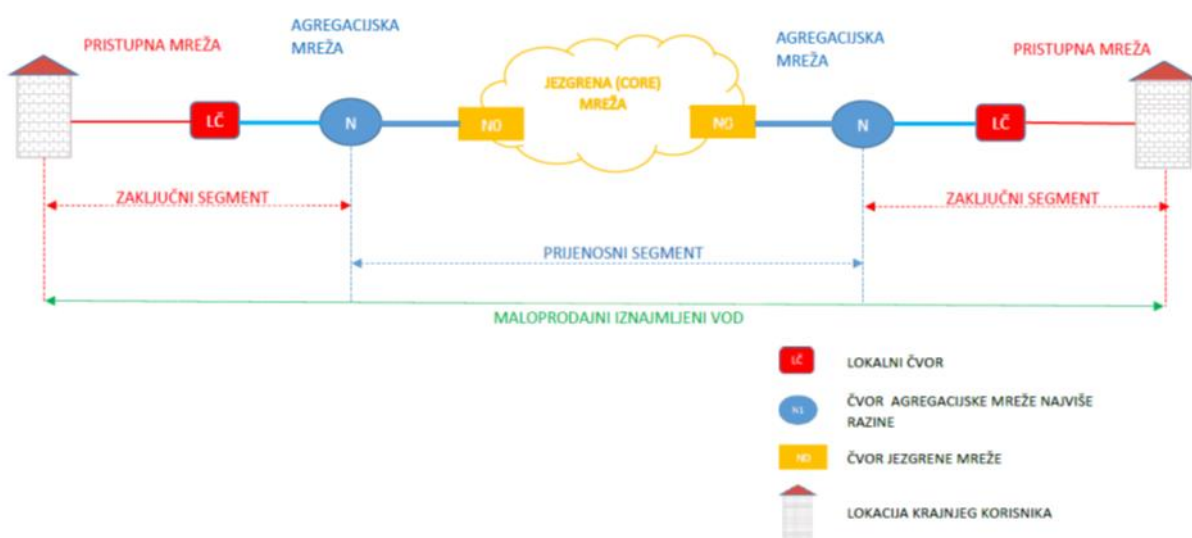
HAKOM je u prethodnoj analizi došao do zaključka da na određenim relacijama kod povezivanja čvorova vlastite mreže operatori pretežito koriste vlastitu infrastrukturu ili iznajmljuju vodove od nekog drugog operatora koji nije HT ili njegovo povezano društvo, odnosno da na određenim relacijama postoji viša razina konkurencije. Tako je HAKOM u prethodnoj analizi tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova zaključio da se pod

prijenosnim segmentima smatraju vodovi koji služe za povezivanje čvorova jezgrene i agregacijske mreže na relacijama između određenih gradova<sup>14</sup>, odnosno vodovi na tim konkurentnim relacijama, dok se pod zaključnim segmentima iznajmljenih vodova smatraju svi ostali dijelovi iznajmljenih vodova koji završavaju kod krajnjeg korisnika te vodovi koji služe za povezivanje čvorova jezgrene mreže i agregacijske mreže na relacijama između gradova koji nisu definirani kao prijenosni segment (budući da na tim relacijama vladaju slični konkurentni uvjeti kao i u zaključnom segmentu).

Europska komisija u svojim primjedbama zaprimljenima u prethodnom postupku analize tržišta navodi kako bi pri utvrđivanju mjerodavnih tržišta za veleprodajne prijenosne segmente bilo prikladnije utvrditi dva odvojena tržišta u zemljopisnom smislu (konkurentne i nekonkurentne relacije) uz primjenu istih kriterija pod kojima su prijenosni segmenti na nekonkurentnim relacijama uključeni u tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa. Naslanjajući se na komentar Europske komisije zaprimljen u prethodnom postupku analize tržišta, HAKOM će u daljnjem tekstu ovoga dokumenta na osnovu nacionalnih specifičnosti i prikupljenih podataka kroz upitnik, odrediti granice zaključnih i prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa u skladu s tehničkim karakteristikama mreže.

Na osnovu podataka o topologiji mreže HT-a i ostalih operatora, te na osnovu raspoloživih podataka i onih prikupljenih kroz upitnik, HAKOM je granicu između prijenosnih i zaključnih segmenata definirao između čvorova jezgrene mreže i/ili čvorova najviše razine agregacijske mreže. Za potrebe ove analize, **zaključni segment** usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, kako je prikazano na Slici 3. sastoji se od pristupnog segmenta i potrebnog agregacijskog (*backhaul*) segmenta. Pristupni segment predstavlja završni dio mreže koji povezuje prostor krajnjeg korisnika i lokalni čvor (LČ) mreže (LČ je lokalna centrala HT-a ili ekvivalentni čvor alternativnog operatora). Agregacijski (*backhaul*) dio zaključnog segmenta visokokvalitetnog pristupnog proizvoda (iznajmljenog voda), za potrebe ove analize, predstavlja veze od lokalnog čvora (LČ) do čvora najviše razine agregacijske mreže (N1).

Slika 8 Visokokvalitetni pristupni proizvod po segmentima



<sup>14</sup> navedeni u Privitku 2 dokumenta „Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova“

Segmenti usluge visokokvalitetnog pristupa između čvorova jezgrene mreže i čvorova najviše razine agregacijske mreže pripadaju **prijenosnom segmentu**. S druge strane, svi ostali segmenti koji se u cijelosti nalaze unutar istih agregacijskih područja, tj. segmenti usluga visokokvalitetnog pristupa unutar područja pokrivanja agregacijskih čvorova najviše razine, pripadaju zaključnom segmentu.

Nadalje, operator koji želi pružati maloprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa krajnjim korisnicima, osim putem vlastite infrastrukture, ovisno o topologiji i raširenosti vlastite mreže, može koristiti dva tipa veleprodajnih visokokvalitetnih proizvoda:

- veleprodajni visokokvalitetni pristupni proizvod s kraja na kraj (end-to-end);
- dio visokokvalitetnog pristupnog proizvoda (PPC-Partial Private Circuit).

Naime, operator koji ima dovoljno razvijenu mrežu može koristiti i uslugu dijela visokokvalitetnog pristupnog proizvoda, te je potrebno razmotriti smatraju li se ove dvije usluge zamjenskim uslugama.

Isto tako, na veleprodajnoj razini, operatori mogu koristiti i uslugu najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (*dark fibre*) i to uglavnom za povezivanje čvorova svoje mreže, za povezivanje kolokacija s vlastitom mrežom ili za povezivanje baznih postaja (operatori mreža pokretnih komunikacija).

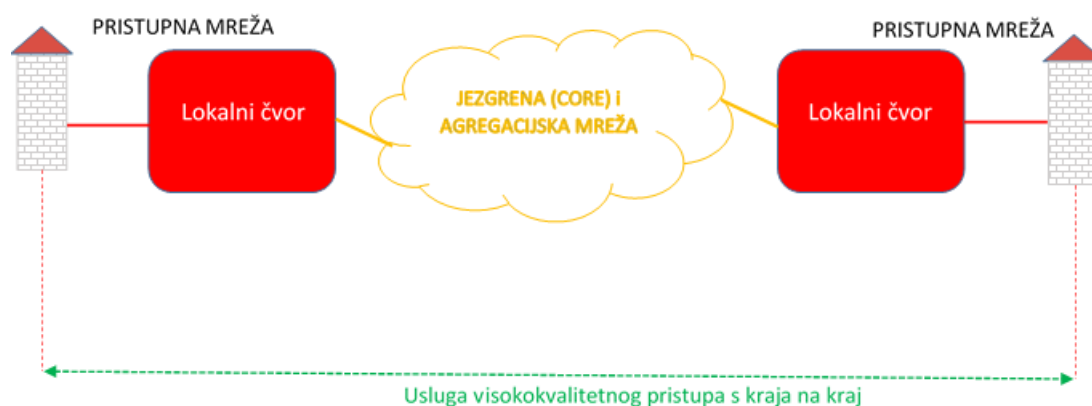
Slijedom svega gore navedenog, HAKOM je u nastavku razmatrao sljedeća pitanja:

1. Smatra li se usluga dijela usluge visokokvalitetnog pristupa zamjenskom uslugom usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa.
2. Ulazi li u mjerodavno tržište usluga visokokvalitetnog pristupa koju operatori pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture, odnosno za vlastite potrebe (eng. *self supply*).
3. Ulazi li u mjerodavno tržište usluga najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (eng. *dark fiber*).

#### ***5.2.2.1 Usluga dijela visokokvalitetnog pristupa kao zamjenska usluga usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa***

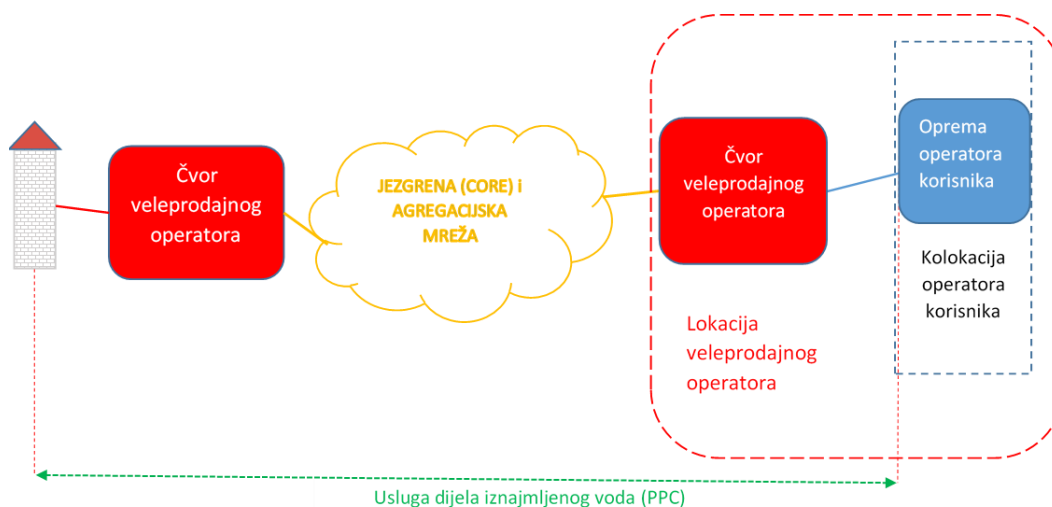
Ukoliko operator koji u cijelom segmentu nema vlastitu mrežu, želi povezati lokacije krajnjih korisnika gdje bilo koji kraj može biti lokacija poslovnog korisnika ili lokacija operatora, isti može koristiti uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj (end-to-end). Takva usluga se sastoji od lokalnih pristupnih veza koje su ili izravno spojene na isti lokalni čvor ili geografski odvojenih lokalnih krajeva povezanih preko agregacijske i/ili jezgrene mreže operatora. Također, takva usluga s kraja na kraj se može sastojati samo od kapaciteta agregacijske i/ili jezgrene mreže u slučajevima gdje su oba kraja mrežni čvorovi.

Slika 9 Veleprodajna usluga visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj



S druge strane, veleprodajna usluga koja se tradicionalno zvala usluga dijela iznajmljenog voda (eng. *Partial Private Circuit*; dalje: PPC usluga) omogućuje operatorima korisnicima povezivanje lokacija krajnjeg korisnika i točke međupovezivanja operatora korisnika i pristupnog operatora (vidi jednostavni prikaz na Slici 9). U slučaju PPC usluge lokacija krajnjeg korisnika se povezuje s mrežnim čvorom operatora korisnika (tj. točke međupovezivanja operatora korisnika i pristupnog operatora) koji od pristupnog operatora veleprodajno iznajmljuje jedan zaključni segment te na taj način omogućuje operatoru korisniku uspostavu usluge visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj kombiniranjem veleprodajnog inputa tj. PPC usluge i vlastite mreže.

Slika 10 Usluga dijela iznajmljenog voda (PPC)



Osim opisane PPC usluge, koja je i dio Standardne ponude HT-a, na tržištu postoje i druge veleprodajne usluge koje HT trenutno nudi po komercijalnim uvjetima, a koje također operatorima korisnicima omogućuju uspostavu usluge visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj kombiniranjem dijelova vlastite mreže i tih veleprodajnih proizvoda. Postoje različite kombinacije veleprodajnih proizvoda koje operatori korisnici koriste ovisno koji dio mreže im nedostaje za uspostavu usluge visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj.

HT je tijekom procesa prikupljanja podataka HAKOM-u dostavio dokument s opisom tipičnih primjera veleprodajnih usluga zasnovanih na SDH/PDH, Ethernet i xWDM tehnologiji koje HT nudi operatorima korisnicima pod komercijalnim uvjetima. Analizom dostavljenih opisa,

HAKOM je utvrdio da te veleprodajne usluge također imaju obilježja PPC usluge, budući da kod svih tih veleprodajnih usluga operator korisnik koristi dio mreže koji mu nedostaje za realizaciju usluge visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj.

S obzirom na to da su sve varijante realizacije veleprodajnih usluga visokokvalitetnog pristupa gdje se za uspostavu usluge s kraja na kraj koristi veleprodajna usluga samo u dijelu koji operatoru korisniku nedostaje, funkcionalno slične i zamjenjive, za potrebe ovoga dokumenta sve te varijante smatramo uslugom dijela visokokvalitetnog pristupa, odnosno PPC uslugom.

Slijedom navedenog, HAKOM PPC uslugu smatra zamjenskom uslugom usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj iz razloga što operator obje usluge može koristiti za pružanje istih maloprodajnih usluga pri čemu korištenje pojedine veleprodajne usluge ovisi o potrebama operatora, odnosno o stupnju razvijenosti vlastite mreže.

#### ***5.2.2.2 Usluge visokokvalitetnog pristupa koje operatori pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture, odnosno za vlastite potrebe***

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

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

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

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

#### ***5.2.2.3 Usluga najma svjetlovodne niti/svjetlovodnih niti bez prijenosne opreme (dark fibre)/Usluga neosvijetljenih niti***

Usluga najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme odnosno usluga neosvijetljenih niti (eng. *dark fibre*) je usluga kod koje se operatoru korisniku iznajmljuje fizička svjetlovodna nit

na čije krajeve potom operator korisnik priključuje svoju mrežnu opremu po vlastitom izboru. To je tehnološki neutralna usluga koja, s obzirom na praktično neograničeni kapacitet svjetlovodne niti, omogućava implementaciju većeg broja trenutno dostupnih prijenosnih tehnologija na aktivnom mrežnom sloju, kao i prijenosnih tehnologija koje će biti dostupne na tržištu u budućnosti.

Prema podacima s kojima HAKOM raspolaže, postoji nekoliko operatora koji nude uslugu najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme, a operatori korisnici navedenu uslugu koriste uglavnom za povezivanje čvorova svoje agregacijske i jezgrene mreže, dakle u prijenosnim segmentima, dok se u zaključnim segmentima koristi u manjoj mjeri od strane operatora mreža pokretnih komunikacija za povezivanje baznih postaja.

Operator korisnik koji koristi uslugu najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme mora nabaviti i instalirati aktivnu mrežnu opremu što predstavlja početni kapitalni trošak te snositi operativne troškove povezane s tom aktivnom opremom (održavanje, električna energija, najam prostora itd.). Stoga, iako je cijena korištenja usluge najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme niža od korištenja usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda određenog kapaciteta što omogućava potencijalno veću zaradu operatoru korisniku, operator korisnik da bi mu se ta veća zarada i ostvarila, mora imati dovoljan broj maloprodajnih korisnika kojima će pružati maloprodajnu uslugu putem aktivne opreme koju spoji na iznajmljenu svjetlovodnu nit. Dakle, postoji relativno veliki rizik kod korištenja takve usluge, posebno za manje operatore.

Zbog svega navedenog HAKOM je mišljenja da operator korisnik u slučaju malog, ali značajnog povećanja cijene veleprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa neće istu jednostavno zamijeniti uslugom najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme.

Zaključno HAKOM smatra da usluga najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme nije funkcionalno zamjenjiva usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa te da stoga ne ulazi u dimenziju ovog mjerodavnog tržišta.

### 5.2.3 Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajna razina

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

Nadalje, HAKOM je zamjenjivost na strani ponude na veleprodajnoj razini razmatrao s obzirom na zaključke zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini. S obzirom da je zaključeno da su sa strane potražnje usluga visokokvalitetnog pristupa i usluga dijela usluge visokokvalitetnog pristupa zamjenske usluge, isto je potrebno utvrditi i na strani ponude. HAKOM smatra kako operator koji pruža uslugu visokokvalitetnog pristupa tehnički može u kratkom roku početi pružati i uslugu dijela usluge visokokvalitetnog pristupa u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista.

Nadalje, HAKOM je zaključio kako u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta sa strane potražnje ulazi i usluga visokokvalitetnog pristupa koju operatori pružaju za vlastite potrebe. Sa strane

ponude, HAKOM smatra kako operatori koji pružaju uslugu visokokvalitetnog pristupa za vlastite potrebe, odnosno vlastitim krajnjim korisnicima, mogu u kratkom roku početi pružati i veleprodajnu uslugu visokokvalitetnog pristupa u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista.

#### **5.2.4 Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga**

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

- uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa
- uslugu dijela veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda
- uslugu visokokvalitetnog pristupa koju operatori pružaju za vlastite potrebe,

u dijelu koji se odnosi na zaključni segment neovisno o tome radi li se o uslugama visokokvalitetnog pristupa realiziranim putem Ethernet prijenosne tehnologije, xWDM tehnologije ili o tradicionalnim digitalnim vodovima, i to bez obzira na prijenosni kapacitet i prijenosni medij pri čemu se krajnje (tj. priključne) točke nalaze unutar područja RH.

#### **5.3 Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji**

Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji obuhvaća sva područja u kojima određeni operatori pružaju usluge pod istim uvjetima, odnosno, sva područja u kojima postoje istovrsni uvjeti tržišnog natjecanja. U skladu sa smjernicama i preporukama Europske komisije zemljopisna dimenzija mjerodavnog tržišta je uglavnom određena na osnovu pokrivenosti mrežom i postojanjem jednakog pravnog i regulatornog okvira na određenom zemljopisnom području.

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



## 6 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

### 6.1 Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta

Nakon utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM će analizom prikupljenih podataka, a u skladu s mjerilima iz članka 55. ZEK-a, ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom mjerodavnom tržištu te procijeniti postoje li na istom operatori sa značajnom tržišnom snagom.

Smatra se da operator ima značajnu tržišnu snagu ako, pojedinačno ili zajedno s drugim operatorima, ima položaj koji odgovara vladajućem, što znači da se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage operatora na mjerodavnom tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji HAKOM je primijenio sljedeća mjerila:

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



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

### 6.2.1 Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

Tržišni udjel operatora je mjerilo relativne veličine određenog operatora na tržištu, a izražava se kao postotni udjel operatora u ukupnom volumenu pruženih usluga i/ili prihoda ostvarenih na mjerodavnom tržištu u određenom razdoblju.

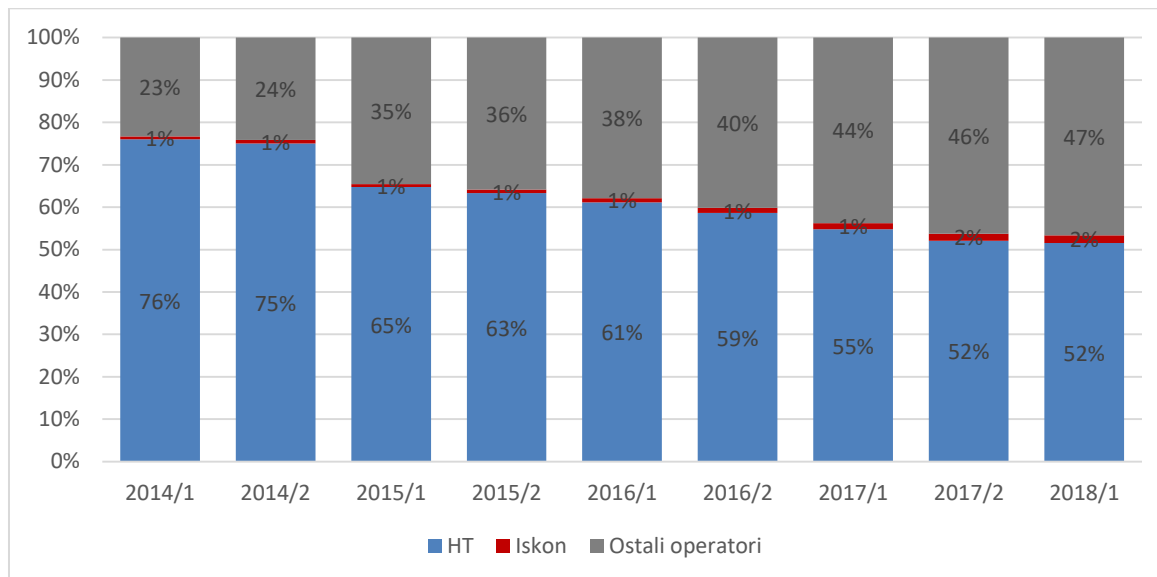
U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora HAKOM će izračunati tržišni udjel na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ga u skladu sa Smjernicama za analizu tržišta i ocjenu značajne tržišne snage mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Iako, prema Smjernicama za analizu tržišta i ocjenu značajne tržišne snage, visoki tržišni udjel nije dovoljan kriterij za određivanje operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu, malo je vjerojatno da će operator koji nema značajan tržišni udjel na određenom tržištu, imati vladajući položaj. Stoga, operator čiji tržišni udjel nije veći od 25%, vjerojatno neće uživati vladajući položaj na odgovarajućem mjerodavnom tržištu. Sukladno praksi donošenja odluka od strane Europske komisije, u situaciji u kojoj operator ima tržišni udjel iznad 40%, sumnja se na postojanje pojedinačne značajne tržišne snage, iako Europska komisija sumnja na postojanje vladajućeg položaja i kod nižih tržišnih udjela. Nadalje, prema utvrđenoj europskoj sudskoj praksi, visoki tržišni udjel koji premašuje 50%, sam je po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja vladajućeg položaja.

Isto tako, pretpostavlja se da operator koji ima visoki tržišni udjel, ima značajnu tržišnu snagu ukoliko je njegov tržišni udjel stabilan u određenom razdoblju. Činjenica da se tržišni udjel operatora sa značajnom tržišnom snagom na određenom mjerodavnom tržištu postupno smanjuje, ukazuje da tržište postaje konkurentnije, što ne isključuje postojanje značajne tržišne snage na tom mjerodavnom tržištu. S druge strane, promjenjivi tržišni udjeli mogu ukazati na pomanjkanje tržišne snage na mjerodavnom tržištu.

U skladu s utvrđenom dimenzijom usluga i zemljopisnom dimenzijom mjerodavnog tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, HT je krajem lipnja 2018. imao 52% tržišnog udjela na mjerodavnom tržištu izraženo u broju priključnih točaka (Slika 11.). Primjećuje se smanjenje tržišnog udjela HT-a kroz promatrano razdoblje što ne isključuje postojanje značajne tržišne snage s obzirom da je iz prikazanih udjela vidljiv još uvijek značajan udjel HT-a na ovom mjerodavnom tržištu. Tržišni udjel HT-ovog povezanog društva Iskona u cijelom promatranom razdoblju ne iznosi više od 2%.

Slika 11 Tržišni udjel izražen u broju priključnih točaka usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa u razdoblju od lipnja 2014. do lipnja 2018.



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

## 6.2.2 Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije

Kapitalna ulaganja potrebna za izgradnju i stavljanje u uporabu prijenosne mrežne infrastrukture na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, 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 korisnicima mogao ponuditi uslugu dodijeljenog kapaciteta ili iznajmljenog voda, novi operator mora izgraditi vlastitu pristupnu infrastrukturu ili može koristiti pristupnu infrastrukturu drugog operatora. Gradnja vlastite pristupne infrastrukture je otežana, ne samo zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja distributivne telekomunikacijske kanalizacije, već i radi nemogućnosti dobivanja potrebnih dozvola za izgradnju vlastite pristupne infrastrukture. Pojedini operatori su u određenoj mjeri izgradili vlastitu mrežnu infrastrukturu te pružaju na veleprodajnoj razini uslugu visokokvalitetnog pristupa na fiksnoj lokaciji, međutim, zemljopisna rasprostranjenost pristupne mreže HT-a, u smislu broja pristupnih točaka i razvijenosti pristupne infrastrukture, znatno je veća u odnosu na ostale operatore. Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu

rasprostranjenost mrežne infrastrukture HT-a te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne mrežne infrastrukture HT-a nije ekonomski opravdano.

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

### 6.2.3 Ekonomije razmjera

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

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

### 6.2.4 Ekonomije opsega

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

HT je kroz dulje razdoblje izgradio vlastitu mrežnu infrastrukturu na cijelom teritoriju RH te putem određenih (istih) elemenata mreže nudi raznovrsne usluge velikom krugu korisnika. Svojom prisutnošću na velikom broju tržišta HT je u mogućnosti raspodijeliti troškove

pojedinih elemenata mreže između različitih usluga, čime ima niže prosječne troškove po jedinici proizvoda u odnosu na ostale operatore. Ostali operatori, iz razloga što nemaju rasprostranjenu pristupnu mrežu u odnosu na HT, ne mogu ni pružati usluge tako velikom krugu korisnika i ostvarivati prosječne troškove po jedinici proizvoda na razini na kojoj ih može ostvariti HT.

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

### 6.2.5 Stupanj vertikalne integracije

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

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

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

### 6.2.6 Nedostatak protutežne kupovne moći

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

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

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

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

HAKOM je postojanje značajne tržišne snage trgovačkog društva HT utvrdio na temelju tržišnog udjela koji je iako niži u odnosu na početak promatranog razdoblja dalje visok i na kraju promatranog razdoblja iznosi 52%, ali i na temelju ostalih mjerila iz članka 55. ZEK-a kao što su nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, ekonomije razmjera, ekonomije opsega, nedostatak protutežne kupovne moći te stupanj vertikalne integracije. HAKOM smatra da analiza drugih mjerila nije potrebna, odnosno da bi analiza istih, pored gore analiziranih, također dovela do zaključka da HT ima značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.

Prilikom procjene postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM na ovom mjerodavnom tržištu nije promatrao HT zajedno s njegovim povezanim društvom Iskonom. Naime, uzevši u obzir nizak tržišni udio Iskonha izražen kroz broj priključaka za vlastite potrebe, činjenicu da Iskon ne pruža veleprodajne usluge na ovom tržištu te zemljopisnu rasprostranjenost infrastrukture HT-a na način da HT može omogućiti visokokvalitetni pristup na lokacijama gdje i Iskon, HAKOM smatra da zaključci o postojanju operatora sa značajnom tržišnom snagom vrijede i bez utjecaja Iskona na ovom mjerodavnom tržištu. Također, određivanje regulatornih obveza HT-u na ovom mjerodavnom tržištu ne ovisi o tome je li HT određen operatorom sa značajnom tržišnom snagom zajedno s Iskonom.

## 7 Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja

U ovom poglavlju HAKOM analizira moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se u odsustvu regulacije, a u razdoblju na koje se odnosi analiza što je 5 godina sukladno Zakoniku, mogu pojaviti na ovom mjerodavnom tržištu. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizići iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoj visoki tržišni udjel, odnosno dominantni položaj.

Sukladno definiciji tržišta i temeljem procjene djelotvornosti tržišnog natjecanja te određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, uzimajući u obzir kriterije kojima se dokazalo postojanje značajne tržišne snage, HAKOM smatra kako su, u odsustvu regulacije, na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se odnose na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage.

Postoje tri strategije vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage<sup>15</sup>:

- 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, sukladno navedenoj podjeli, HAKOM u nastavku opisao prepreke razvoju tržišnog natjecanja na ovom mjerodavnom tržištu za koje smatra da su moguće u odsustvu regulacije.

### 7.1 Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa

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

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

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

<sup>15</sup> Prema dokumentu ERG (06) 33 Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework

pruža uslugu koja je neophodna drugim operatorima pri pružanju usluge na povezanom maloprodajnom tržištu.

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

Nadalje, u odsustvu regulacije, HT bi mogao odbiti razvijati nove veleprodajne proizvode i usluge na zahtjev alternativnih operatora i time ugroziti daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini.

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

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

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

## **7.2 Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene**

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



### 7.2.1 Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija

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

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

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

### 7.2.2 Taktike odgađanja

Odnose se na situacije u kojima operator sa značajnom tržišnom snagom ne odbija pružanje pripadajuće veleprodajne usluge, ali istu pruža sa zakašnjenjem u odnosu na svoj maloprodajni dio (vlastite potrebe) ili povezana društva, te na taj način dovodi postojeće i potencijalne konkurente u neravnotežan položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu budući



da im je ta veleprodajna usluga, uzevši u obzir potrebe krajnjih korisnika, neophodna za pružanje usluga istima.

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

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

### 7.2.3 Neopravdani zahtjevi

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

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

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

#### 7.2.4 Neopravdano korištenje informacija o konkurentima

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

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

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

#### 7.2.5 Diskriminacija kakvoćom usluge

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

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao raditi diskriminaciju ostalih operatora kakvoćom veleprodajne usluge i to na način da iste nudi s parametrima kakvoće lošijim od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili povezanim društvima. Isto tako HT bi mogao utjecati na uklanjanje mogućih kvarova pri pružanju mjerodavnih veleprodajnih usluga i povezanih sadržaja (dulji rokovi otklona kvara). Na navedeni način bi moglo doći do situacije u kojoj postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika, a što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora od strane krajnjih korisnika, a time i nižom dobiti operatora na maloprodajnom tržištu. Navedenim postupanjem HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja na štetu krajnjih korisnika.

Takvo postupanje dovodi do posljedica. Naime, postojeći ili potencijalni konkurenti gube povjerenje krajnjih korisnika, a što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora

od strane krajnjih korisnika, a time i nižim zaradama operatora na maloprodajnom tržištu. Slijedom navedenog, HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja 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.

#### **7.2.6 Uskraćivanje važnih informacija**

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

### **7.3 Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene**

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

#### **7.3.1 Diskriminacija na cjenovnoj osnovi**

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

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnim tržištima i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije na tržištu utvrđenim ovim dokumentom, mogao primjenom diskriminacije na osnovi cijena nuditi veleprodajne usluge

operatorima s kojima se natječe na povezanom maloprodajnom tržištu po cijenama višim od onih po kojima tu istu uslugu pruža svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima. Takvim ponašanjem HT bi mogao utjecati na poslovne rezultate ostalih operatora koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu kako bi na povezanom maloprodajnom tržištu pružali uslugu iznajmljenog voda, ali i ostale elektroničke komunikacijske usluge.

Također, HT bi mogao pružati veleprodajne usluge po različitim cijenama različitim operatorima korisnicima, odnosno raditi diskriminaciju pojedinih operatora korisnika.

### 7.3.2 Unakrižno 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 cijenama 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 visokokvalitetnog pristupa po cijenama koje su ispod troška.

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

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

Cilj HAKOM-a je spriječiti operatora sa značajnom tržišnom snagom u mogućem iskorištavanju svoje tržišne snage na mjerodavnom tržištu, jer bi to imalo neželjene posljedice kako za veleprodajno tržište tako i za povezana maloprodajna tržišta za koja je konkretna veleprodajna usluga ulazni proizvod. Kako bi se operatoru sa značajnom tržišnom snagom onemogućila zlouporaba položaja značajne tržišne snage i utjecaja na djelotvorno tržišno natjecanje, HAKOM će odrediti regulatorne obveze na osnovu postojećih i mogućih prepreka razvoju tržišnog natjecanja. Regulatorne obveze moraju se temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu, te moraju biti razmjerne i opravdane s obzirom na regulatorna načela i ciljeve iz članka 5. ZEK-a.

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

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

### 8.1 Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

HAKOM može odrediti operatoru obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme. HAKOM može operatorima odrediti navedenu obvezu osobito ako smatra da bi uskraćivanje pristupa ili koje drugo neprihvatljivo uvjetovanje ili ograničenje sličnog učinka spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini ili bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika usluga. HAKOM može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti.

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

Stoga je HAKOM ocijenio potrebnim odrediti HT-u regulatornu obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže kako bi se spriječilo narušavanje ili ograničavanje tržišnog natjecanja, odnosno onemogućilo potencijalno uvjetovanje ili uskraćivanje pristupa mreži putem postavljanja neopravdanih zahtjeva, a što je od posebne važnosti na tržištima na kojem operatori ovise o infrastrukturi drugog operatora kako bi pružali usluge na maloprodajnoj razini. Navedenom obvezom želi se spriječiti prenošenje značajne tržišne snage na

maloprodajnu razinu te izbjeći ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom definirano u poglavlju 7.1. ovog dokumenta, kao i sve slične prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu.

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

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

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

### **8.1.1 Obveza pružanja pristupa trećoj strani posebnim dijelovima mreže i/ili opreme na način da pruža pristup veleprodajnim uslugama obuhvaćenim definicijom tržišta**

U cilju rješavanja problema opisanih u poglavlju 7.1. ovog dokumenta, temeljem članka 61. stavka 3. točke 1. ZEK-a, HAKOM određuje HT-u obvezu da drugim operatorima pruža pristup posebnim dijelovima mreže i/ili opreme na način da pruža pristup veleprodajnim uslugama obuhvaćenim definicijom tržišta iz poglavlja 5. ovog dokumenta. Naime, HAKOM je mišljenja da su prilike na tržištu visokokvalitetnog pristupa takve da tržišno natjecanje i dalje u najvećoj mjeri ovisi o dostupnosti HT-ovih veleprodajnih usluga. U tom kontekstu, pristup veleprodajnim uslugama visokokvalitetnog pristupa HT-a je neophodan za zadržavanje tržišnog natjecanja i za minimiziranje rizika smanjivanja razine tržišnog natjecanja do koje bi moglo doći u odsustvu reguliranih veleprodajnih usluga HT-a.

#### *Veleprodajne usluge*

HAKOM HT-u određuje obveze pružanja sljedećih veleprodajnih usluga:

- usluga tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova putem (S)HDSL tehnologije
- usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet tehnologije različite razine kvalitete
- usluga visokokvalitetnog pristupa putem xWDM prijenosne tehnologije.

Radi izbjegavanja dvojbi, HT mora omogućiti pristup operatorima korisnicima na način da na veleprodajnoj razini pruža gore navedene veleprodajne usluge:

- u topologiji točka-točka i točka-više točaka
- kao dio usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa (PPC usluga).

Da bi se operatorima korisnicima omogućilo korištenje dijela usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, HT mora omogućiti uslugu međupovezivanja između pristupnog čvora HT-ove mreže na kojoj se omogućuje veleprodajna usluga visokokvalitetnog pristupa i mreže operatora korisnika, bilo na lokaciji čvora HT-a (kolokacija) bilo na nekoj drugoj lokaciji koju odredi operator korisnik.

Također je važno naglasiti da, operatori korisnici ove veleprodajne usluge mogu koristiti, osim za pružanje usluga visokokvalitetnog pristupa krajnjim korisnicima, i za druge potrebe, poput međupovezivanja (vod za međupovezivanje, pristupni vod u okviru usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa, tranzitni vod), izgradnje mreže (vod za povezivanje čvorova/mrežnih elemenata vlastite mreže) i sl.

Standardna ponuda<sup>16</sup> mora biti po potrebi ažurirana kako bi uvažila razvoj usluga u skladu s promjenama na tržištu i razvojem tehnologije<sup>17</sup>. To se posebice odnosi na ažuriranje Standardne ponude u smislu uvrštavanja veleprodajnih usluga dijela visokokvalitetnog pristupa koje se na veleprodajnom tržištu trenutno nude po komercijalnim uvjetima. Dakle, HT je obvezan sve veleprodajne usluge koje se trenutno nude po komercijalnim uvjetima i nisu dio važeće Standardne ponude, a uključene su u definiciju tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, ugraditi u Standardnu ponudu.

Ponuda gore navedenih veleprodajnih usluga mora biti omogućena barem na onim pristupnim točkama na kojima i HT na maloprodajnoj razini ili za vlastite potrebe pruža odgovarajuću uslugu. Isto tako, ponuda mora obuhvaćati sve one prijenosne kapacitete koje i HT pruža na maloprodajnoj razini ili za vlastite potrebe. U slučaju proširenja pristupnih točaka na kojima je moguće pružanje usluga visokokvalitetnog pristupa obuhvaćenih definicijom tržišta, HT je obvezan obavijestiti operatore korisnike tri mjeseca prije primjene navedenih promjena na maloprodajnoj razini te iste ugraditi u Standardnu ponudu<sup>18</sup>.

### *Nove veleprodajne usluge*

Uvođenje nove veleprodajne usluge može biti rezultat:

- zahtjeva operatora korisnika
- replikacije maloprodajne usluge HT-a
- razvoja nove veleprodajne usluge od strane HT-a.

<sup>16</sup> Obveza objave Standardne ponude određena je u okviru obveze transparentnosti.

<sup>17</sup> prema dokumentu-BEREC Common position on best practice in remedies imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant markets for wholesale leased lines - BoR (12) 126

<sup>18</sup> Pri čemu primjena uvjeta iz Standardne ponude počinje s danom nuđenja usluga na maloprodajnoj razini od strane HT-a.



Operatori korisnici mogu imati potrebu za novom veleprodajnom uslugom koja ima različite ili dodatne značajke u odnosu na postojeće veleprodajne usluge koje su trenutno dio Standardne ponude. U tom slučaju, operatori korisnici imaju pravo podnijeti zahtjev HT-u za pružanje nove veleprodajne usluge koja nije dijelom Standardne ponude. Zahtjev se podnosi sukladno postupku koji je HT obvezan definirati u Standardnoj ponudi, a koji mora uključivati sljedeće:

- specifikaciju obrasca zahtjeva operatora korisnika za novom veleprodajnom uslugom (kako zahtjev mora izgledati),
- sve informacije koje operator treba dostaviti HT-u kako bi HT ocijenio isplativost i mogućnost pružanja takvog proizvoda ili usluge,
- inicijalni rok u kojem će HT odgovoriti na takav zahtjev, a koji ne smije biti dulji od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva. Iznimno, ukoliko je HT-u za ocjenu opravdanosti zahtjeva potrebno više od 30 dana, HT o tome mora prije isteka inicijalnog roka obavijestiti operatora. U tom slučaju, dodatni rok za odgovor ne može biti duži od dodatnih 30 dana od isteka prvog roka.

U slučaju kada u gore navedenim rokovima zahtjev za novom veleprodajnom uslugom ocjeni opravdanim, HT uz odgovor obvezno prilaže i ponudu kojom se definira tehničko rješenje i svi drugi uvjeti realizacije te nove veleprodajne usluge, nakon čega se provodi postupak usuglašavanja u vezi dane ponude i svih uvjeta pružanja nove veleprodajne usluge između HT-a i operatora korisnika.

HT je obvezan objaviti novu veleprodajnu uslugu te uvjete pružanja navedene usluge iz usuglašene ponude i ugovora o pružanju nove veleprodajne usluge, kao dio Standardne ponude. Navedeni uvjeti pružanja nove veleprodajne usluge stupanju na snagu danom objave u Standardnoj ponudi.

Naime, HAKOM je u okviru obveze transparentnosti odredio HT-u obvezu objave do sada postojećih veleprodajnih usluga. Međutim, imajući u vidu potrebe tržišta, i posljedično razvoj novih veleprodajnih usluga prema zahtjevima korisnika, HAKOM je smatrao osnovanim odrediti HT-u obvezu objave postupka za zaprimanje i rješavanje zahtjeva za novim veleprodajnim uslugama. Također, kako bi se osigurala transparentnost i nediskriminacija, HT-u je određena obveza objave svih novih veleprodajnih ponuda za koje su ugovoreni uvjeti između HT-a i operatora korisnika, kako bi se osiguralo svima na tržištu sklapanje ugovora pod istim uvjetima i za iste ponude. U tom smislu HT-u je određena obveza objave svih novih veleprodajnih ponuda koje su ugovorene, kao dio Standardne ponude, na sljedeći način:

Nakon što se HT i operator korisnik usuglase oko ponude za pružanje nove veleprodajne usluge i sklope ugovor za pružanje nove veleprodajne usluge, HT može započeti realizaciju nove veleprodajne usluge. Usuglašenu ponudu i ugovor o pružanju nove veleprodajne usluge HT je obvezan bez odgode dostaviti HAKOM-u. Također, u roku od 15 dana od dana potpisivanja ugovora, HT je obvezan objaviti novu veleprodajnu uslugu te uvjete pružanja usluge iz usuglašene ponude i ugovora o pružanju nove veleprodajne usluge, kao sastavni dio objavljene Standardne ponude. Uvjeti pružanja nove veleprodajne usluge stupaju na snagu danom njihove objave.

U slučaju odbijanja zahtjeva za novom veleprodajnom uslugom, HT je obavezan detaljno obrazložiti svoju odluku o odbijanju zahtjeva te je dostaviti operatoru koji je podnio zahtjev. U slučaju spora oko osnovanosti odbijanja zahtjeva operatora, operator može tražiti od HAKOM-a utvrđivanje osnovanosti razloga HT-a kojim je zahtjev odbijen.

HAKOM smatra da se na ovaj način potiče inovativnost i daljnji razvoj novih veleprodajnih usluga.

U slučaju da, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, HT želi početi pružati maloprodajne usluge čija djelotvorna tehnička replikacija nije moguća na temelju postojećih veleprodajnih usluga, HT je obavezan prije početka pružanja takvih maloprodajnih usluga objaviti u Standardnoj ponudi veleprodajne uvjete za novu veleprodajnu uslugu ili ažurirati uvjete postojeće veleprodajne usluge na način da je moguća tehnička i ekonomska replikacija navedene maloprodajne usluge. Navedeno je u skladu s Preporukom Europske komisije od 11. rujna 2013. o jedinstvenim obvezama nediskriminacije i troškovnim metodologijama (2013/466/EU).

Po objavi konačnih uvjeta teče rok od 30 dana u kojem operatori imaju mogućnost iskazati interes za korištenjem nove veleprodajne usluge, pri čemu HT ima pravo ugraditi zaštitni mehanizam da će operator koji je iskazao interes uistinu koristiti predmetnu veleprodajnu uslugu. U slučaju da niti jedan operator u navedenom roku ne iskaže interes za korištenjem nove veleprodajne usluge, HT može odmah po isteku tog roka započeti s pružanjem maloprodajne usluge.

Međutim, ukoliko neki od operatora iskaže interes za korištenjem nove veleprodajne usluge u skladu s uvjetima propisanim novom Standardnom ponudom, HT mora pristupiti razvoju tehničkog rješenja za novu veleprodajnu uslugu, a s pružanjem maloprodajnih usluga može započeti tek kada to bude u potpunosti omogućeno i drugim operatorima. Na taj način će se omogućiti da operatori korisnici mogu pravovremeno ponuditi maloprodajne usluge i konkurirati HT-u te će se izbjeći prednost HT-a u obliku prednosti prvog ulaska (*eng. first mover advantage*).

U slučaju razvoja nove veleprodajne usluge od strane HT-a, što podrazumijeva razvoj tehničkog rješenja za novu veleprodajnu uslugu ili nadogradnju karakteristika postojeće veleprodajne usluge, HT će u Standardnoj ponudi objaviti uvjete pružanja nove ili nadograđene veleprodajne usluge, pri čemu primjena uvjeta pružanja nove ili nadograđene veleprodajne usluge stupa na snagu 30 dana od objave istih.

### 8.1.2 Pregovaranje u dobroj vjeri

HT je obavezan, temeljem članka 61. stavka 3. točke 2. ZEK-a, pregovarati u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže veleprodajne usluge obuhvaćene definicijom ovog tržišta i, u okviru ove obveze, obvezu odgovora na svaki razuman zahtjev. HT je ocjenjivanje razumnog zahtjeva obavezan provoditi u skladu s određenom mu obvezom nediskriminacije i tehničkim mogućnostima vlastite mreže te je u slučaju odbijanja zahtjeva obavezan detaljno pojasniti razloge radi kojih se zahtjev odbija. Prilikom odgovora na zahtjev, HT mora operatoru korisniku dati sve potrebne informacije, kao što su informacije o postojanju odgovarajućih tehničkih

uvjeta te informacije potrebne za izračun cijene korištenja veleprodajne usluge. HAKOM je mišljenja da je navedena obveza nužna za postizanje budućih sporazuma, s obzirom da bi, u odsustvu regulacije, HT bio u mogućnosti narušavati tržišno natjecanje onemogućavanjem pregovora i postizanja dogovora s operatorima vezano uz uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa na fiksnoj lokaciji.

### 8.1.3 Ne ukidanje već odobrenog pristupa

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

Vezano uz obvezu određenu HT-u da ne ukida već odobreni pristup mreži, HAKOM ističe da se navedena obveza odnosi na situaciju u kojoj operator korisnik već koristi uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa. HAKOM je kako je navedeno u poglavlju 5.2. ovoga dokumenta, uvažavajući preporuke Europske komisije, ovom Analizom tržišta izmijenio definiciju tržišta na način da je vodove koji služe za povezivanje čvorova jezgrene mreže i agregacijske mreže na tzv. nekonkurentnim relacijama prijenosnih segmenata prebacio u zasebno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa.

Nadalje, analizom tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa provedena je zemljopisna segmentacija tržišta te je tržište podijeljeno na tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa – konkurentne relacije i na tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa – nekonkurentne relacije. S obzirom na navedeno te činjenicu da je prethodnom analizom tržišta visokokvalitetnog pristupa HT imao obvezu pružanja veleprodajnih usluga koje su sada dio tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa HAKOM određuje sljedeće:

- Veleprodajne usluge koje su sada dio tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa – konkurentne relacije i koje HT trenutno pruža po reguliranim uvjetima temeljem obveza iz prethodne analize tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa može pružati pod komercijalnim uvjetima, uz obvezu da najmanje tri mjeseca prije prestanka pružanja veleprodajnih usluga pod reguliranim uvjetima o navedenom obavijesti operatore korisnike. Navedeni rok je potreban kako bi operatori na vrijeme mogli osigurati veleprodajnu uslugu od nekog drugog operatora na navedenoj relaciji ili od HT-a pod komercijalnim uvjetima;
- Veleprodajne usluge koje su sada dio tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa – nekonkurentne relacije i koje HT trenutno pruža po reguliranim uvjetima temeljem obveza iz prethodne analize tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa mora nastaviti pružati po reguliranim uvjetima koji su propisani u dokumentu Analize tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa. Ukoliko su postojeći ugovoreni uvjeti pružanja tih veleprodajnih usluga u suprotnosti s novim reguliranim uvjetima, HT je u roku od 30 dana od dana primjene Standardne ponude obavezan pokrenuti postupak usklađivanja postojećih ugovora s novim uvjetima, pri čemu se izmijenjeni uvjeti primjenjuju od dana primjene Standardne ponude.

## *Migracija na nove tehnologije*

U slučaju kada se radi o gašenju starih i prelasku na novu tehnologiju ili platformu, HAKOM smatra da je potrebno osigurati već odobreni pristup ili osigurati odgovarajući zamjenski pristup kako bi se očuvala kontinuiranost pružanja usluge operatora te mogućnost operatora da se nastavi natjecati na tržištu, dakle bez obzira na promjene na postojećoj platformi i tehnologijama, osim ako se operatori međusobno dogovore o nekom obliku migracije. Međutim, kako se i HT ne bi doveo u nepovoljan položaj ako s pojedinim operatorom ne bi mogao dogovoriti neki oblik migracije, HAKOM smatra da je potrebno osigurati da HT može gasiti staru tehnologiju ili platformu 18 mjeseci nakon što su u Standardnoj ponudi definirani uvjeti pod kojima će se omogućiti migracija, osim u slučaju gašenja pristupnih točaka kada navedeni rok treba iznositi 36 mjeseci, a kako bi se ostavilo dovoljno vremena za prilagodbu operatora.

HAKOM smatra da se na ovaj način sprječava situacija da HT, u odsustvu regulacije, prestane pružati uslugu operatorima koji već djeluju na tržištu bez da im osigura vrijeme prilagodbe, a što bi uzrokovalo gubitak tržišnog udjela operatora te u konačnici moguće i njihov izlazak s tržišta, a sve na štetu krajnjeg korisnika s obzirom na izgublenu mogućnost korištenja i izbora usluga koje su već postojale na tržištu. Ukoliko se operatori prethodno dogovore, navedeni rokovi mogu biti i kraći. Također, navedeni rokovi ne isključuju rokove definirane u ostalim postupcima, a koji se u određenom dijelu mogu odnositi na uslugu visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.

Kao što je već navedeno u poglavlju 5.1. ovoga dokumenta, HT je tijekom postupka ove analize tržišta najavio gašenje TDM tehnologije. HT planira gasiti TDM tehnologiju u dvije faze. S obzirom da migracija u jezgrenom dijelu TDM mreže nema utjecaja na operatore korisnike, HT planira migraciju jezgrenog dijela TDM mreže provesti do kraja veljače 2020. dok migraciju pristupnog dijela TDM mreže HT planira provesti do kraja lipnja 2021. U sklopu migracije pristupnog dijela TDM mreže, HT će s postojećim korisnicima pokušati dogovoriti migraciju na neku od IP usluga. Kod korisnika koji ne žele migraciju na IP usluge provest će se tehnološka migracija na TDMoIP (instalacija emulatora kod korisnika – sve karakteristike servisa postojećim korisnicima ostaju nepromijenjene: kvaliteta, dostupnost, SLA, KPI). TDMoIP oprema zadovoljava sve preporučene standarde (ITU-T, IEEE, IETF, ETSI, IEC), te iz perspektive korisnika nema promjene u načinu pružanja usluge. U slučaju novih zahtjeva, korisnicima će na raspolaganju biti usluge putem IP tehnologija te će se usluge temeljene na TDM tehnologiji na maloprodajnoj i veleprodajnoj razini prestati pružati. S obzirom da je plan HT-a o gašenju TDM tehnologije u skladu s gore opisanom procedurom, HAKOM je mišljenja da nema zapreka da se gašenje TDM tehnologije obavi kako je planirano. Stoga, stupanjem na snagu ove analize, HT ne mora realizirati zahtjeve za uslugama visokokvalitetnog pristupa na temelju TDM tehnologije (PDH/SDH vodovi).

### **8.1.4 Odobrenje otvorenog pristupa tehničkim sučeljima, protokolima ili drugim ključnim tehnologijama koje su nužne za međusobno djelovanje usluga ili usluga virtualnih mreža**

HAKOM određuje HT-u da, temeljem članka 61. stavka 3. točke 5. ZEK-a, mora operatorima odobriti otvoreni pristup tehničkim sučeljima, protokolima ili drugim ključnim tehnologijama

koje su nužne za osiguranje pružanja maloprodajnih usluga na temelju usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji. U suprotnom bi postojala opasnost od onemogućavanja ulaska ostalih operatora na povezano maloprodajno tržište.

### **8.1.5 Osiguravanje zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme**

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

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

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

### **8.1.6 Omogućavanje pristupa sustavima operativne potpore ili sličnim programskim sustavima nužnim za osiguravanje pravednog tržišnog natjecanja u pružanju usluga**

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

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

### 8.1.7 Zahtjevi koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti

#### *Ugovori o razini usluge*

HAKOM, u skladu s člankom 61. stavkom 4. ZEK-a, u pogledu naloženih obveza određuje HT-u i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti. Stoga, HAKOM određuje HT-u obvezu da osigura osnovnu razinu ostvarivanja usluge – SLA (eng. *Service Level Agreements*), pri pružanju usluga koje su predmet Standardne ponude.

Postojećom Standardnom ponudom HT-u je definiran SLA što, između ostalog, obuhvaća vrijeme odgovora na zahtjev, rokove realizacije usluga, maksimalno vrijeme otklona kvara/smetnji, raspoloživost usluge i naknade za nepoštivanje rokova. Isto tako, operator korisnik je obavezan slati planove sukladno obvezama iz Standardne ponude te potpisanim okvirnim ugovorima između HT-a i operatora korisnika.

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

Također, Standardnom ponudom su definirani rokovi za otklon kvara i naknade za kašnjenje za otklon kvara. U situaciji kada HT nije iz opravdanih razloga u mogućnosti otkloniti kvar u predviđenom vremenu, o istome je obavezan odmah obavijestiti operatora korisnika.

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



Isto tako, HAKOM određuje HT-u obvezu da pregovara u dobroj vjeri i ispunjava razumne zahtjeve operatora za posebnom razinom SLA te da, u skladu s obvezom nediskriminacije, obavijesti HAKOM o svim posebnim uvjetima SLA koje pruža drugim operatorima na temelju komercijalnih dogovora ili za vlastite potrebe (svog maloprodajnog dijela ili svojih povezanih društava). HT je obavezan HAKOM-u dostavljati ugovorene posebne uvjete SLA u roku od 15 dana od sklapanja istih. Naime, na taj način HAKOM želi utvrditi osigurava li HT istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge, odnosno pruža li HT, u slučaju boljih uvjeta SLA, jednom operatoru za određenu cijenu takvu razinu SLA, kakvu pruža drugom operatoru za tu istu cijenu. Ukoliko se operatori korisnici obrate HAKOM-u da ne mogu dogovoriti s HT-om dodatni SLA u odnosu na trenutno propisan Standardnom ponudom, HAKOM može u zasebnom postupku proširiti postojeće SLA uvjete u skladu s potrebama tržišta i obvezom nediskriminacije.

### *Migracijske procedure*

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

Procedure migracije trebaju biti sastavni dio Standardne ponude i trebaju minimalno sadržavati sljedeće uvjete:

- vrijeme potrebno za provođenje migracije korisnika s pripadajućim maksimalnim volumenom izvršenih zahtjeva
- vrijeme u kojem će korisnici biti bez usluge (s obzirom da je migracijski proces pokrenut od strane operatora i da je isti u potpunosti neprimjetan krajnjem korisniku – navedeni prekid usluge mora biti sveden na minimum; u 70% slučajeva ne smije biti dulje od 3 sata, a u ostalih 30% slučajeva ne smije biti dulje od 12 sati, osim ako nije drugačije dogovoreno s operatorom korisnikom zbog specifičnosti usluge)
- SLA uvjete.

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

\*\*\*

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



## 8.2 Obveza nediskriminacije

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

HAKOM može, u skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, odrediti operatorima obvezu nediskriminacije u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom. Predmet ovog dokumenta je tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, temeljem čega HAKOM određuje HT-u navedenu obvezu u vezi s pristupom. Operator kojemu je određena obveza nediskriminacije, prema članku 59. stavku 2. ZEK-a, osobito mora osigurati istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge te mora pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava.

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

- osigurati jednake uvjete<sup>19</sup> u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge
- pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava
- dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju Standardne ponude u roku od 15 dana od dana sklapanja istih.

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

Obvezom nediskriminacije osigurava se da svi operatori imaju pravo na jednake uvjete veleprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa, na jednake naknade za istu veleprodajnu uslugu te na usluge i informacije iste kvalitete kao što ih HT omogućuje svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Pritom usluge i informacije moraju biti predane u jednakim rokovima i s istom razinom kvalitete kao što ih HT pruža svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Stoga, prilikom pružanja veleprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa koja je dio ovog tržišta ne smije doći do nerazumnih kašnjenja te neopravdanih ugovornih uvjeta i rokova.

---

<sup>19</sup> Uvjeti, rokovi, cijene, informacije

### *Informacije o planiranim promjenama u mreži*

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

### *Tehnička i ekonomska replikacija maloprodajnih usluga*

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

### *Dostava ugovora sklopljenih na temelju standardne ponude*

HT je obvezan dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju Standardne ponude u roku od 15 dana od dana sklapanja istih. Naime, dostava navedenih ugovora potrebna je iz razloga provjere poštivanja obveze nediskriminacije. HAKOM bi stoga u slučaju nepoštivanja prethodno spomenute obveze mogao pravodobno reagirati.

\*\*\*

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

S ciljem ispunjenja obveze nediskriminacije, HAKOM smatra da je uz nju potrebno odrediti i primjenu obveze transparentnosti kao i obveze računovodstvenog razdvajanja kako bi se pratila učinkovitost same obveze nediskriminacije.

### 8.3 Obveza transparentnosti

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

- računovodstveni podatci
- 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 detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga.

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

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

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

Svrha navedene obveze je da svi operatori na mjerodavnom tržištu imaju mogućnost uvida u uvjete korištenja veleprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa i usluge dijela veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda. Obveza transparentnosti se u potpunosti

nadopunjuje s obvezom nediskriminacije te je nužna iz razloga što su veleprodajna usluga visokokvalitetnog pristupa te usluge dijela veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda tehnički zahtjevne usluge. Stoga je provođenje obveze nediskriminacije moguće samo u slučaju transparentnog prikaza svih informacija i uvjeta potrebnih za pružanje ove usluge.

### *Obveza objave standardne ponude*

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

- Standardna ponuda Hrvatskog Telekom d.d. za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove mijenja naziv u Standardna ponuda Hrvatskog Telekom d.d. za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa (dalje: Standardna ponuda) uzevši u obzir definiciju ovog mjerodavnog tržišta
- HT mora nadopuniti postojeću Standardnu ponudu, na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge, obvezama koje su mu određene ovom odlukom
- Standardna ponuda mora biti detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga
- Standardna ponuda ostaje nepromijenjena u svim onim dijelovima koji nisu promijenjeni ovom odlukom
- HT je obvezan Standardnu ponudu objaviti najkasnije do 1. rujna 2020. te istu početi primjenjivati od 1. listopada 2020.
- Standardna ponuda mora sadržavati uvjete korištenja zajedničkog prostora (kolokacija) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge
- HT mora HAKOM-u dostavljati detaljna izvješća sa svim relevantnim glavnim pokazateljima učinkovitosti (eng. *Key performance indicators* - KPI) i to na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a
- HT mora omogućiti operatorima korisnicima Standardne ponude informacije o glavnim pokazateljima učinkovitosti vezanim za njihove aktivnosti.

U nastavku su ove odredbe detaljnije razrađene.

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

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

Standardna ponuda mora osobito sadržavati cijene, kao i rokove i naknade za nepoštivanje rokova uspostave usluga, kako bi se osiguralo pošteno, razumno i pravodobno ispunjavanje obveza. Objava standardne ponude omogućava brže sklapanje ugovora, sprječava diskriminaciju te može spriječiti sporove koji bi mogli proizići u slučaju nepostojanja standardne ponude.

Osnovni sadržaj standardne ponude, razina detaljnosti podataka i način objave standardne ponude propisan je Pravilnikom o standardnim ponudama<sup>20</sup>.

HT je obvezan najkasnije od 1. listopada 2020. početi primjenjivati Standardnu ponudu u skladu s regulatornim obvezama koje su određene ovim dokumentom. HT je obvezan do 1. rujna 2020. istu objaviti na svojim internetskim stranicama i dostaviti HAKOM-u na uvid<sup>21</sup>. HAKOM smatra da je navedeni rok dovoljan s obzirom na izmjene definirane ovim dokumentom.

Usluge visokokvalitetnog pristupa koje je HT u proteklom razdoblju pružao na komercijalnoj osnovi, zajedno s uvjetima pružanja tih veleprodajnih usluga, HT je obvezan ugraditi u Standardnu ponudu u prethodno navedenim rokovima. Radi izbjegavanja dvojbi, potrebno je naglasiti da uvjete pružanja tih veleprodajnih usluga koji su vrijedili u komercijalnim ponudama HT može na isti način propisati za te veleprodajne usluge i u Standardnoj ponudi, pod uvjetom da su ti uvjeti nediskriminirajući i jednaki za sve operatore.

Nadalje, HT je obvezan unutar Standardne ponude objaviti uvjete i postupak za ocjenu opravdanosti pružanja nove veleprodajne usluge na zahtjev ostalih operatora, a kako je definirano u obvezi pristupa.

Također, ako HT počne pružati neku novu veleprodajnu uslugu ostalim operatorima koja do sada nije bila dijelom Standardne ponude, obvezan je istu ugraditi u Standardnu ponudu u skladu s opisanim u okviru obveze pristupa.

### *Zajedničke odredbe standardnih ponuda*

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

<sup>20</sup> NN 37/09

<sup>21</sup> U čistopisu i s evidentiranim promjenama.

- jedan od instrumenata osiguranja plaćanja koje će HT utvrditi unutar Standardne ponude mora biti javnobilježnički solemnizirana (potvrđena) bjanko zadužnica
- ukoliko operator u razdoblju od jedne godine od dana sklapanja ugovora o korištenju iznajmljenih vodova, u roku dospijeća, podmiruje svoje obveze, nakon jedne godine nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja
- naknade po osnovi nepravodobne (prijevremene ili zakašnjele) realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, koje je HT obvezan isplaćivati operatoru korisniku, potrebno je obračunavati na mjesečnoj osnovi
- HT će, na temelju zahtjeva operatora korisnika, koji sadrži specifikaciju potraživanja naknada po osnovi nepravodobne realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, a koji je HT zaprimio najkasnije posljednji dan u tekućem mjesecu za nepravodobnu (prijevremenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara u prethodnom obračunskom razdoblju (uključujući/kašnjenja koja prelaze iz jednog kalendarskog mjeseca (obračunskog razdoblja) u drugi), operatoru korisniku isplatiti utvrđenu naknadu u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva operatora korisnika
- specifikacija koju operator korisnik dostavlja uz zahtjev za isplatu naknade za nepravodobnu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara mora osobito sadržavati: ID usluge te po istom: datum podnošenja i datum odbijanja/realizacije zahtjeva, odnosno datum prijave i datum otklona kvara, broj dana kašnjenja, osnovicu prema kojoj se računa potraživanje po osnovi naknada za nepravodobnu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara, iznos potraživanja po osnovi naknada za nepravodobnu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara za konkretan ID usluge
- ukoliko HT i operator korisnik nisu suglasni oko ukupnog iznosa naknade koju je HT obvezan isplatiti operatoru korisniku po osnovi nepravodobne realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, isti će utvrditi nesporni iznos koji je HT obvezan isplatiti u roku od 30 dana od dana utvrđenja nespornog iznosa
- u pogledu spornog dijela operatori mogu pokrenuti spor pred HAKOM-om
- rok dospijeća plaćanja računa je 60 dana od dana zaprimanja računa. Prigovori na račune podnose se u pisanom obliku unutar roka dospijeća računa. Ukoliko operator korisnik ne ospori račun unutar njegova roka dospijeća, smatra se da je prihvatio račun
- HT će primijeniti postupak naplate potraživanja iz dostavljenih instrumenata osiguranja plaćanja tek ukoliko operator ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja u roku od 30 dana od dana dospijeća. Prilikom aktivacije instrumenata osiguranja plaćanja HT može naplatiti samo dospjela i neosporena dugovanja za koja je protekao rok od 30 dana od dana dospijeća; dakle ne i ona za koja je nastupilo samo dospijeće. Isto tako, prilikom namirenja, HT je obvezan najprije zatvoriti obveze s najstarijim dospelim
- ukoliko se HT ne može naplatiti iz instrumenta osiguranja plaćanja, HT može operatoru koji ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja privremeno obustaviti pružanje usluge
- ukoliko se radi o dugovanju operatora koji nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja, HT može istome privremeno obustaviti pružanje usluge po isteku roka od 30 dana od dospelosti
- u slučajevima kada je HT predao na naplatu instrumente osiguranja plaćanja operator je obvezan dostaviti novi odgovarajući instrument osiguranja plaćanja odmah, a

najkasnije u roku 15 dana od trenutka kada je HT predao instrument osiguranja plaćanja na naplatu.

Nadalje, u slučaju kada je u odnosu na operatora korisnika otvoren postupak predstečajne nagodbe u pogledu plaćanja dospjelih i nespornih dugovanja na odgovarajući način, primjenjuju se odredbe zakona kojim je uređen postupak predstečajne nagodbe<sup>22</sup>. U vezi s tim, HT ne smije operatoru korisniku koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe obustaviti pružanje postojećih usluga, kao ni odbiti zahtjev za novom veleprodajnom uslugom visokokvalitetnog pristupa. U slučajevima kada je operator korisnik koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe, podnio zahtjev za novim uslugama, primjenjivat će se odredbe Standardne ponude, uključujući i odredbe koje se odnose na isplatu naknada za nepravodobnu realizaciju, odnosno otklon kvara usluga od strane HT-a.

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

### *Glavni pokazatelji učinkovitosti (KPI)*

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

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

Izvješće o KPI vrijednostima osobito mora sadržavati sljedeće:

1. broj zaprimljenih zahtjeva po operatoru, po prijenosnim brzinama, po pristupnim tehnologijama koje su predmet regulacije
2. broj odbijenih zahtjeva po operatoru po razlozima odbijanja
3. broj realiziranih zahtjeva (priključenih iznajmljenih vodova) unutar određenog roka po operatoru
4. prosječno vrijeme uspostave usluge po operatoru po tehnologiji

---

<sup>22</sup> U tijeku provođenja predmetne analize u postupku je promjena zakonodavnog okvira kojim je uređen postupak predstečajne nagodbe.



5. broj prijavljenih kvarova (smetnji) po operatoru po tehnologiji
6. prosječno vrijeme otklona kvara po operatorima po tehnologiji
7. broj otklonjenih kvarova unutar definiranog vremena po tehnologiji (eng. *basic SLA*),
8. raspoloživost korištenih vodova po tehnologiji
9. KPI vezano uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije).

Što se tiče pokazatelja učinkovitosti vezanih uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), HT je obvezan pratiti iste pokazatelje učinkovitosti koji su definirani analizom tržišta veleprodajnog lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, kao i svim izmjenama navedene analize.

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

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

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

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

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

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

HT je obvezan operatorima korisnicima objaviti rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti prosječno za sve operatore korisnike, zasebno za maloprodajni dio HT-a i zasebno za povezana društva. Rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti za pojedino tromjesečje HT treba učiniti dostupnim HAKOM-u i operatorima 30 dana nakon proteka tog tromjesečja. Zbog velike količine ovih podataka HAKOM smatra opravdanim obvezati HT da iste pruža putem web-portala kako se B2B sustav komunikacije ne bi nepotrebno opterećivao.

Također, HAKOM će pojedine glavne pokazatelje učinkovitosti objaviti na svojim internetskim stranicama, i to prosječno za sve operatore korisnike, zasebno za maloprodajni dio HT-a i zasebno za društva pod njegovom kontrolom.

Nadalje, HT je obvezan objavljivati na web portalu popratnu dokumentaciju s pojašnjenjem načina izračuna i opisom svakog parametra u izvješću o KPI vrijednostima.

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



### *Izmjene Standardne ponude*

HAKOM može, ako ocijeni potrebnim, jedanput godišnje provesti postupak izmjene standardne ponude u svrhu provedbe regulatornih obveza koje određuje u skladu s odredbama ZEK-a. Isto tako, u svrhu ostvarivanja regulatornih načela i ciljeva iz članka 5. ZEK-a, postupak izmjene standardne ponude iznimno se može provesti i više puta tijekom godine. U slučaju da operator sa značajnom tržišnom snagom ili neki drugi operator želi pokrenuti postupak izmjene Standardne ponude, obavezan je o tome obavijestiti HAKOM koji će, u slučaju da zahtjev operatora smatra opravdanim, prema članku 58. stavku 3. ZEK-a pokrenuti postupak izmjene standardne ponude.

\*\*\*

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

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

## 8.4 Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva

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

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

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

HAKOM je u veljači 2012. donio odluku<sup>23</sup> o metodologiji izrade i primjene troškovnih modela za nepokretnu i pokretnu mrežu i univerzalnu uslugu. Na temelju navedene metodologije izrađen je BU-LRAIC+ troškovni model za nepokretnu mrežu čiji su rezultati utvrđeni odlukom iz lipnja 2013<sup>24</sup>. Nakon toga, troškovni model je ažuriran u 2016., kada su u modelu ažurirani podatci o potražnji, cijenama opreme, podatci o operativnim troškovima i iznos WACC-a.

U 2019., HAKOM je započeo postupak izrade novog troškovnog modela na način da se uzmu u obzir promjene u HT-ovoj mreži u razdoblju od izrade inicijalnog BU-LRIC+ modela. HAKOM planira do kraja 2020. izraditi novi troškovni model i odrediti nove veleprodajne cijene koje će u primjeni biti u 2021.

Rezultat troškovnog modela za nepokretnu mrežu jest izračun jediničnih troškova reguliranih usluga. Prema takvom troškovno usmjerenom izračunu cijena operator sa značajnom tržišnom snagom trebao bi moći ostvariti povrat učinkovitih troškova pružanja usluga, pri čemu će tako određene cijene poticati daljnja ulaganja u izgradnju i modernizaciju mreže.

Tri su glavna cilja HAKOM-a kod uvođenja troškovno usmjerenog određivanja cijena:

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

<sup>23</sup> KLASA: UP/I-344-01/11-09/08, URBROJ: 376-11-12-13

<sup>24</sup> utvrđeni odlukom HAKOM-a od 28. lipnja 2013., KLASA: UP/I-344-01/11-09/08; URBROJ: 376-11-13-65

## *Veleprodajne cijene*

Postojeće cijene za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa određene su odlukom HAKOM-a<sup>25</sup> iz rujna 2016. na temelju temeljem rezultata ažuriranog BU-LRAIC+ troškovnog modela. Navedene cijene određene su za tradicionalne digitalne vodove putem SDH, PDH i (S)HDSL tehnologije, vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije i xWDM tehnologije te predstavljaju najvišu razinu veleprodajnih cijena, što znači da HT može primjenjivati popuste na količinu i ugovorno vezivanje koji moraju biti transparentno objavljeni u Standardnoj ponudi. Od 1. siječnja 2020. cijene su usklađene s novom vrijednošću WACC-a sukladno odluci HAKOM-a<sup>26</sup> iz listopada 2019.

Predmetne cijene će biti ažurirane na temelju rezultata novog troškovnog modela kojeg HAKOM planira izraditi u 2020. Stoga će HAKOM u 2020. donijeti odluku o cijenama za usluge koje su predmet ovog tržišta. U razdoblju između konačne odluke na ovom tržištu i odluke o cijenama, HT će spomenute usluge nastaviti nuditi po istim cijenama odnosno po cijenama koje su trenutno u primjeni.

Vezano uz usluge visokokvalitetnog pristupa koje je HT u proteklom razdoblju pružao na komercijalnoj osnovi, HT je cijene za navedene usluge obvezan ugraditi u Standardnu ponudu u roku definiranom u okviru obveze transparentnosti. Na temelju postojećeg BU-LRAIC+ troškovnog modela nije moguće odrediti troškovno usmjerene cijene za navedene usluge. Stoga je do donošenja odluke o cijenama na temelju rezultata novog BU-LRAIC+ troškovnog modela, HT obvezan unutar Standardne ponude definirati veleprodajne cijene za predmetne usluge takve da ne budu nepovoljnije za operatore korisnike u odnosu na dotad ugovorene cijene, pri čemu HT može definirati popuste na količinu i ugovorno vezivanje koji također moraju biti transparentno objavljeni u Standardnoj ponudi. U skladu s obvezom nediskriminacije, HT je tako definirane cijene obvezan primjenjivati i na ostale operatore korisnike na način da u roku od 30 dana od dana primjene Standardne ponude uskladi sve postojeće ugovore s definiranim cijenama iz Standardne ponude, pri čemu se ugovorene cijene primjenjuju od dana primjene Standardne ponude.

Pored jednokratnih naknada potrebnih za realizaciju usluga koje su predmet ovog tržišta, Standardna ponuda treba sadržavati i jednokratnu naknadu za aktivaciju vlastitih usluga visokokvalitetnog pristupa koju operatori korisnici koriste za pružanje bitstream usluge, pri čemu ista mora biti troškovno usmjerena.

<sup>25</sup> KLASA: UP/I-344-01/16-05/12; URBROJ: 376-11-16-7 od 14. rujna 2016.

<sup>26</sup> KLASA: UP/I-344-01/19-05/02; URBROJ: 376-05-1-19-8 od 11. listopada 2019.

## 8.5 Obveza računovodstvenog razdvajanja

HAKOM može 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, ili prema potrebi, spriječilo nepravedno međusobno subvencioniranje.

Računovodstvenim razdvajanjem troškova i prihoda elektroničkih komunikacijskih usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom postiže se ispunjenje zakonske obveze 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 izvještaja omogućava provođenje načela nediskriminacije tj. jednakih tržišnih uvjeta što omogućava razvoj konkurencije i ulazak novih operatora na tržište

Način i postupak vođenja razdvojenog računovodstva mogu se pobliže utvrditi odlukom HAKOM-a.

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

S obzirom da je provedenom analizom utvrđeno da HT može, u odsustvu regulacije, cjenovno diskriminirati operatore u odnosu na svoj maloprodajni dio ili povezana društva, kao i unakrižno subvencionirati usluge na vertikalno povezanim tržištima, i time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM određuje HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa.

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

Vijeće HAKOM-a je u prosincu 2013. donijelo odluku<sup>27</sup> kojom je HT-u naložilo način provedbe računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva, i to na način i u rokovima koji su određeni dokumentom „Naputci za računovodstveno razdvajanje i troškovno računovodstvo“. Naime, navedenim dokumentom su definirani način i rokovi provedbe računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva, koje HT treba provesti u praksi, a kako bi se provela regulatorna obveza računovodstvenog razdvajanja sukladno odredbama ZEK-a.

<sup>27</sup> KLASA: UP/I-344-01/13-05/33; URBROJ: 376-11/13-2

Ovom regulatornom obvezom se određuje HT-u, a kao potvrda provođenja obveza transparentnosti i nediskriminacije u vezi s cijenama usluga koje su definirane na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka posebno za tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji<sup>28</sup>, 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.

Zbog slijeđenja i usporedivosti u regulatornim financijskim izvješćima, sve promjene koje imaju utjecaj na izmjene na modelima koji omogućavaju provedbu ovih obveza, počinju primjenjivati najranije od 1. siječnja prve pune kalendarske godine nakon implementacije izmjena u sustave.

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 unakrižnog 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 unakrižnim subvencioniranjem prenio značajnu tržišnu snagu s tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji na pripadajuće maloprodajno tržište. Budući da se i veleprodajna i maloprodajna usluga nude unutar istog, vertikalno integriranog operatora, računovodstveno razdvajanje je jedini način kontrole kako bi se utvrdilo da operator ne vrši unakrižno subvencioniranje i time vertikalno prenosi značajnu tržišnu snagu.

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

---

<sup>28</sup> U Naputcima za računovodstveno razdvajanje i troškovno računovodstvo naziv tržišta je zaključni segment iznajmljenih vodova bez obzira na korištenu tehnologiju za pružanje iznajmljenog ili zakupljenog kapaciteta.



## 9 Popis slika

Slika 1 Tipični primjeri uporabe usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa.....	10
Slika 2 - Raspodjela usluga visokokvalitetnog pristupa po brzinama .....	12
Slika 3 Dostupnost vlastite svjetlovodne pristupne infrastrukture .....	13
Slika 4 Preklapanje svjetlovodne infrastrukture HT-a (i Iskona) i svih ostalih operatora (% adresa) (Izvor: HAKOM mapiranje) .....	13
Slika 5 Namjera početka postavljanja svjetlovodnih distribucijskih mreža.....	14
Slika 7 Raspodjela usluge visokokvalitetnog pristupa na maloprodajnoj razini prema pristupnim tehnologijama .....	16
Slika 7 - Rast broja maloprodajnih vodova s brzinama od 1 Gbit/s i više putem xWDM tehnologije...	18
Slika 8 Visokokvalitetni pristupni proizvod po segmentima.....	23
Slika 9 Veleprodajna usluga visokokvalitetnog pristupa s kraja na kraj.....	25
Slika 10 - Usluga dijela iznajmljenog voda (PPC) .....	25
Slika 11 Tržišni udjel izražen u broju priključnih točaka usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa u razdoblju od lipnja 2014. do lipnja 2018.....	31

## 10 Privitci

### 10.1 Privatak 1: Popis operatora

1	3t. cable d.o.o.
2	A1 Hrvatska d.o.o.
3	AKTON d.o.o.
4	ALTUS INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE d.o.o.
5	AVOLA SOLUTIONS d.o.o.
6	BINA - ISTRA d.d.
7	BT NET d.o.o.
8	CRATIS d.o.o.
9	ELEKTRO IMBER d.o.o.
10	FORTIS PROJEKT d.o.o.
11	FRANZ NET d.o.o.
12	HEP-TELEKOMUNIKACIJE d.o.o.
13	HT d.d.
14	HŽ INFRASTRUKTURA d.o.o.
15	Magic Net d.o.o.
16	INOVATIVNI ZADAR d.o.o.
17	IT SOFT d. o. o.
18	KING ICT d.o.o.
19	KRK SISTEMI d.o.o.
20	KTV net d.o.o.
21	Level 3 Komunikacijske Usluge d.o.o.
22	METRONET TELEKOMUNIKACIJE d.d.
23	NOVI-NET TELEKOMUNIKACIJE d.o.o.
24	ODAŠILJAČI I VEZE d.o.o.
25	OMONIA d.o.o.
26	OPTIKA KABEL TV d.o.o.
27	OT - OPTIMA TELEKOM d.d.
28	PONIKVE EKO OTOK KRK d. o. o.
29	SEDMI ODJEL d.o.o.
30	SOKOL d.o.o.
31	SUPRA NET d.o.o.
32	TELE2 d.o.o.
33	TERRAKOM d.o.o.
34	Türk Telekom International d.o.o.
35	UNIVERZALNE TELEKOMUNIKACIJE d.d.
36	ZAGREBAČKI HOLDING d.o.o. PODRUŽNICA ZAGREBAČKI DIGITALNI GRAD

## 10.2 Priritak 2: Tablični prikaz regulatornih obveza

Obveze	Prijedlog analize tržišta 2020. i izmjena u odnosu na analizu tržišta 2015.	Analiza tržišta 2015.
<p>Pristup i korištenje posebnih dijelova mreže</p>	<p>DA</p> <p>Obveza pristupa uslugama veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa za:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tradicionalne digitalne iznajmljene vodove putem (S)HDSL tehnologije</li> <li>- usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa putem Ethernet tehnologije različite razine kvalitete</li> <li>- usluge visokokvalitetnog pristupa putem xWDM prijenosne tehnologije</li> </ul> <p>- HT je obvezan definirati postupak za ocjenu opravdanosti pružanja nove veleprodajne usluge na zahtjev ostalih operatora</p> <p>- Veleprodajne usluge koje su sada dio tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa – konkurentne relacije i koje HT trenutno pruža po reguliranim uvjetima temeljem obveza iz prethodne analize tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa može pružati pod komercijalnim uvjetima, uz obvezu da najmanje tri mjeseca prije prestanka pružanja veleprodajnih usluga pod reguliranim uvjetima o navedenom obavijesti operatore korisnike.</p> <p>- Veleprodajne usluge koje su sada dio tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa – nekonkurentne relacije i koje HT trenutno pruža po reguliranim uvjetima temeljem obveza iz prethodne analize tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa mora nastaviti pružati po reguliranim uvjetima koji su propisani u dokumentu „Analiza tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa“</p>	<p>DA</p> <p>Obveza pristupa uslugama veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa za:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>tradicionalne digitalne iznajmljene vodove putem SDH, PDH i (S)HDSL prijenosne tehnologije</i></li> <li>- <i>iznajmljene vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije</i></li> <li>- <i>iznajmljene vodove putem xWDM prijenosne tehnologije.</i></li> </ul>
<p>Nediskriminacija</p>	<p>DA</p>	<p>DA</p>
<p>Transparentnost uz obvezu objave standardne ponude</p>	<p>DA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- HT je usluge visokokvalitetnog pristupa koje su obuhvaćene definicijom tržišta, a koje je u proteklom razdoblju pružao na komercijalnoj osnovi, obvezan ugraditi u Standardnu ponudu</li> </ul>	<p>DA</p>



<b>Nadzor cijena i vođenje troškovnog računovodstva</b>	<b>DA</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cijene za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa određene su odlukom HAKOM-a iz rujna 2016.</li><li>- HAKOM planira do kraja 2020. izraditi novi troškovni model i odrediti veleprodajne cijene</li><li>- HT je obvezan definirati cijene za usluge visokokvalitetnog pristupa koje je u proteklom razdoblju pružao na komercijalnoj osnovi u skladu s komercijalnim uvjetima (do donošenja novog BU-LRIC+ modela)</li></ul>	<b>DA</b>
<b>Računovodstveno razdvajanje</b>	<b>DA</b>	<b>DA</b>

### 10.3 Privitak 3: Mišljenje AZTN-a



REPUBLIKA HRVATSKA  
HRVATSKA REGULATORNA AGENCIJA  
ZA MREŽNE DJELATNOSTI

Primjeno:	17.3.2020. 9:17:54	
Klasifikacijska oznaka	Org. jed.	
UP/I-344-01/20-03/02	376-05-1	
Urudžbeni broj:	Pril.	Vrg.
580-20-5		0

d2480721

KLASA: 034-08/20-01/008  
URBROJ: 580-12/26-20-002  
Zagreb, 12. ožujka 2020.

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti  
g. Tonko Obuljen, predsjednik Vijeća

Ulica Roberta Frangeša Mihanovića 9  
10110 Zagreb

**PREDMET:** Tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji  
- zahtjev HAKOM-a  
- mišljenje; dostavlja se

Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje: AZTN) zaprimila je 11. veljače 2020. zahtjev Hrvatske regulatorne agencije za mrežne djelatnosti (dalje: HAKOM) kojim traži mišljenje AZTN-a o zaključcima iz Prijedloga odluke kojom se utvrđuje mjerodavno tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, a čiji sastavni dio je pripadajući dokument analize tržišta (KLASA: UP/I-344-01/18-03/05, URBROJ: 376-11-18-1 od 14. prosinca 2018.; dalje: Prijedlog Odluke). Pritom, na temelju članka 54. stavka 5. Zakona o elektroničkim komunikacijama („Narodne novine“, br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17; dalje: ZEK), HAKOM traži mišljenje u svezi utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta te procjene postojanja značajne tržišne snage operatora.

AZTN je izvršio uvid u dostavljeni Prijedlog Odluke te je na temelju odluke Vijeća za zaštitu tržišnog natjecanja u sastavu: Vesna Patrlj, dipl.iur., zamjenica predsjednika Vijeća, Denis Matić, dipl.iur. i mr.sc. Ljiljana Pavlic, članovi Vijeća za zaštitu tržišnog natjecanja, u smislu članka 25. stavka 1., članka 30. točke 10. i članka 31. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja („Narodne novine“, br. 79/09 i 80/13; dalje: ZZTN), sa 9./2020. sjednice, održane 12. ožujka 2020. donio sljedeće

#### MIŠLJENJE

AZTN nema primjedbi na zaključke iz Prijedloga Odluke, a koji se odnose na utvrđivanje i određivanje mjerodavnog tržišta te procjenu značajne tržišne snage operatora.

#### Obrazloženje

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM je pokrenuo postupak utvrđivanja mjerodavnog tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, po službenoj dužnosti. Riječ je o tržištu koje je podložno prethodnoj regulaciji.

U provedbi postupka analize tržišta, HAKOM je sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a u svezi s člankom 52. stavkom 6. ZEK-a osobito vodio računa o primjeni mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj (*ex ante*) regulaciji i mjerodavnim Smjericama Europske komisije za analizu tržišta i ocjenu značajne tržišne snage na temelju regulatornog okvira EU-a za elektroničke komunikacijske mreže i usluge.

U postupku određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM je, sukladno članku 54. stavku 3. ZEK-a, odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta. Temeljem provedene analize, HAKOM je zaključio da mjerodavno tržište veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji sastoji od:

- usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa,
- usluge dijela veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda i
- usluge visokokvalitetnog pristupa koju operatori pružaju za vlastite potrebe

u dijelu koji se odnosi na zaključni segment neovisno o tome radi li se o uslugama visokokvalitetnog pristupa realiziranim putem Ethernet prijenosne tehnologije, xWDM tehnologije ili o tradicionalnim digitalnim vodovima, i to bez obzira na prijenosni kapacitet i prijenosni medij pri čemu se krajnje (tj. priključne) točke nalaze unutar područja RH.

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

Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je, na temelju određenih mjerila iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.

Slijedom navedenoga, AZTN je donio mišljenje kao u izreci.

AZTN ističe kako u konkretnim postupcima u svezi poduzetnika koji djeluju na tržištu elektroničkih komunikacija, temeljem propisa o zaštiti tržišnog natjecanja za čiju primjenu je nadležan, u svakom pojedinom predmetu koji se vodi pred AZTN-om utvrđuje mjerodavno tržište. Pritom, AZTN ističe kako se mjerodavno tržište koje utvrdi u konkretnom slučaju, ne mora nužno poklapati s mjerodavnim tržištima koja je HAKOM utvrdio *ex ante*.



Predsjednik Vijeća  
za zaštitu tržišnog natjecanja

*Mladen Cerovac*  
Mladen Cerovac, mag.iur.

## 10.4 Privitak 4: Odgovori na komentare

Odgovori na komentare:			
Br.	Ispitanik	Zaprimljeni komentari	HAKOM-ovo mišljenje i stajalište
1.	HT d.d.	<p>U Prijedlogu odluke se u većini slučajeva analiza temelji na podacima iz prvog polugodišta 2018. Iako HT razumije kako je to posljedica trajanja prikupljanja i obrade potrebnih podataka, smatra kako stanje u prvom polugodištu 2018. ne odražava stvarno trenutno stanje na predmetnom tržištu. HT je mišljenja kako je moguće da je tržišni udio HT-a već sada ispod 40%. Dodatno, HT moli pojašnjenje zaključka o udjelu usluge najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (dark fiber) u zaključnim segmentima (poglavlje 5.2.2.3.), s obzirom da je u upitniku kojim su se prikupljali podaci za predmetnu analizu bilo izričito traženo isključivanje podataka o dark fiberu.</p>	<p><b>Ne prihvaća se.</b></p> <p>S obzirom na trajanje postupka analize i prikupljanja i obrade podataka relevantnih za donošenje zaključaka u ovom postupku, analiza se uglavnom temelji na podacima iz lipnja 2018. Podsjećamo, HAKOM je zadnje relevantne podatke zaprimio krajem listopada 2019. Dodatno, iz naknadno prikupljenih podataka i podataka koje HAKOM prikuplja na tromjesečnoj razini razvidno je da su podaci operatora zaprimljeni i korišteni u ovom postupku reprezentativni, odnosno ne daju nikakvu indiciju da se u razdoblju od godinu dana tržište promijenilo u mjeri u kojoj bi ono utjecalo na donošenje zaključaka u ovom postupku.</p> <p>Vežano uz <i>dark fiber</i> uslugu i ocjenu zamjenjivosti iste na tržištu M4, HAKOM u poglavlju 5.2.2.3 zaključuje, <i>prema podacima s kojima HAKOM raspolaže, postoji nekoliko operatora koji nude uslugu najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme, a operatori korisnici navedenu uslugu koriste uglavnom za povezivanje čvorova svoje agregacijske i jezgrene mreže, dakle u prijenosnim segmentima, dok se u zaključnim segmentima koristi u manjoj mjeri od strane operatora mreža pokretnih komunikacija za povezivanje baznih postaja.</i> Ponavljamo, HAKOM podatke o <i>dark fiber</i> usluzi, konkretno приходима od najma <i>dark fiber</i> usluge prikuplja i u okviru tromjesečnih upitnika. Isto tako, u okviru ovog postupka operatori su dostavili podatke o načinu povezivanja svojih čvorova iz čega je HAKOM, između ostalog, donio zaključke iznesene u poglavlju 5.2.2.3. S obzirom da HAKOM navedenu uslugu nije ocijenio funkcionalno zamjenjivom ista nema utjecaja na tržišni udio i SMP status koji je određen HT-u na ovom tržištu.</p>



2.	HT d.d.	<p>HT smatra kako je u dijelu analize tržišnog udjela operatora na mjerodavnom tržištu nužno provesti detaljniju analizu tržišta po brzinama. Pri tome prvenstveno misli na analizu tržišnih udjela po pojedinim kategorijama brzinama, npr. kako je napravljeno u poglavlju 5.1 Prijedloga odluke (do 10 Mbit/s, između 10 Mbit/s i 100 Mbit/s, između 100 Mbit/s i 1 Gbit/s, te iznad 1 Gbit/s).</p>	<p><b>Ne prihvaća se.</b></p> <p>Nastavno na provedenu analizu, HAKOM je u ocjeni zamjenjivosti zaključio kako su usluge visokokvalitetnog pristupa svih prijenosnih kapaciteta međusobno zamjenjive, odnosno da su sastavni dio istog tržišta. toga HAKOM ne vidi potrebu iskazivanja tržišnih udjela prema prijenosnim kapacitetima visokokvalitetnih pristupnih proizvoda. Isto tako, napominjemo kako je usprkos navedenom HAKOM proveo analizu tržišnih udjela prema prijenosnim kapacitetima visokokvalitetnih pristupnih proizvoda te ista nije dovela do drugačijih zaključaka u pogledu značajne tržišne snage.</p>
3.	HT d.d.	<p><b>Regulatorne obveze - Mogućnost da se na reguliranim relacijama usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa pruža i pod komercijalnim uvjetima (paralelno uz primjenu standardne ponude)</b></p> <p>Važeći EU regulatorni okvir omogućava pružanje usluga temeljem komercijalnih dogovora između operatora.</p> <p>Konkretno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– čl.3. Direktive o pristupu propisuje da države članice osiguravaju da nema ograničenja koja poduzeća u istoj državi članici ili u drugim državama članicama sprečavaju da međusobno pregovaraju o ugovaranju tehničkih i komercijalnih dogovora za pristup i/ili međusobno povezivanje, u skladu s pravom Zajednice;</li> <li>– Dokument Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework<sup>1</sup> definira da regulatorna tijela trebaju imati ovlaštenje osigurati, kada komercijalni pregovori ne uspiju, odgovarajući pristup, međupovezivanje i međudjelovanje usluga u interesu krajnjih korisnika;</li> </ul> <p>Drugim riječima, iz navedenog proizlazi da ne postoje regulatorna ograničenja da se omogući pružanje usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji i pod komercijalnim uvjetima (paralelno uz primjenu standardne ponude) na reguliranim relacijama. U navedenom slučaju ukoliko Operatoru korisniku nije prihvatljiva komercijalna ponuda ili nije zainteresiran za komercijalnu</p>	<p><b>Djelomično se prihvaća</b></p> <p>HT se u svom komentaru poziva na:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• odredbe članka 3. Direktive o pristupu, koji prema tvrdnji HT-a <i>propisuje da države članice osiguravaju da nema ograničenja koja poduzeća u istoj državi članici ili u drugim državama članicama sprečavaju da međusobno pregovaraju o ugovaranju tehničkih i komercijalnih dogovora za pristup i/ili međusobno povezivanje, u skladu s pravom Zajednice;</i></li> <li>• i na <b>Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework</b>, koji prema HT-u <i>definira da regulatorna tijela trebaju imati ovlaštenje osigurati, kada komercijalni pregovori ne uspiju, odgovarajući pristup, međupovezivanje i međudjelovanje usluga u interesu krajnjih korisnika;</i></li> </ul> <p>Međutim, HAKOM je mišljenja da su odredbe članka 3. Direktive o pristupu opće odredbe koje se odnose na situaciju kada je riječ o otvorenom tržištu na kojem postoji odgovarajuća razina tržišnog natjecanja. To potvrđuje i sam dokument <b>Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework</b> na koji se HT poziva u svom komentaru. Naime, u poglavlju 3.2.4 na stranici 45. stoji:</p> <p><i>„In an open and competitive market, there should be no restrictions that prevent undertakings from negotiating access and interconnection arrangements between themselves, subject to competition rules. Undertakings which receive requests for access or interconnection should in principle conclude such agreements on a commercial basis, and negotiate in good faith. That this should be the case is</i></p>

	<p>ponudu može zatražiti da mu se usluga pruži temeljem Standardne ponude.</p> <p>Prema mišljenju HT-a, regulacija sadašnjih komercijalnih ponuda izazvat će negativne učinke na tržištu a iz slijedećih razloga:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. fleksibilnosti izrade rješenja (solution-a) kao veleprodajnog proizvoda po mjeri operatora korisnika s karakterističnim jedinstvenim rješenjima i uvjetima</li><li>2. vrijeme pregovaranja i uspostave usluge radi karakteristika jedinstvenih rješenja koji iziskuju posebna rješenja i proširenja kapaciteta mreže</li><li>3. cijene bazirane na rješenjima po mjeri operatora koje se računaju HCA FAC metodi obaveznoj u računovodstvenom razdvajanju</li><li>4. različitost KPI – zadana vremena realizacije i otklona smetnje se definiraju sukladno pregovorima između HT-a i operatora korisnika a ovise o korištenim elementima elektroničke komunikacijske mreže i dogovorenoj dostupnosti usluge</li></ol> <p>S tim u vezi napominjemo i kako pojedine komercijalne ponude uključuju i zahtjeve za uslugu iznajmljenog voda na kojima u trenutku upita operatora korisnika ne postoje tehnički uvjeti za pružanje tražene usluge. U tom slučaju potrebno je voditi računa o sljedećem:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– u slučaju postizanja komercijalnog dogovora rokovi realizacije ne mogu biti uvjetovani rokovima iz Standardne ponude, odnosno sa maksimalno 60 dana, s obzirom da su potrebni opsežniji radovi za realizaciju usluge;</li><li>– načinu nadoknade troškova povezanih s realizacijom usluge na relaciji na kojoj inicijalno nisu postojali uvjeti za pružanje usluge iznajmljenog voda (npr. izgradnja potrebne elektroničke komunikacijske infrastrukture, postavljanje dodatnih kapaciteta i slično).</li></ul> <p>Osim gore navedenoga trenutne komercijalne ponude u svojoj realizaciji najčešće kombiniraju prijenosni i zaključni segment i to na način da najčešće koriste samo HT prijenosni segment i vrlo rijetko koriste cijeli HT zaključni segment. Stavljajući ovakvih proizvoda „po mjeri“ u standardnu</p>	<p><i>envisaged in Article 3 of the Access Directive. However, the experience of NRAs shows that commercial negotiation is the exception rather than the rule. The Access Directive thus provides that in markets where there continue to be large differences in negotiating power between undertakings, and where some undertakings rely on infrastructure provided by others for delivery of their services, it is appropriate to establish a framework to ensure that the market functions effectively. National regulatory authorities should have the power to secure, where commercial negotiation fails, adequate access and interconnection and interoperability of services in the interest of end-users.</i></p> <p>Dakle, situacija otvorenog i kompetitivnog tržišta, koja omogućuje postojanje isključivo komercijalnih ponuda pristupa, je u zemljama članicama EU-a više iznimka nego pravilo. Što se tiče konkretnog tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji na koje se odnosi ova analiza i koje je dio preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima koja su podložna prethodnoj regulaciji HAKOM je utvrdio da je stanje na tržištu takvo da isto podliježe regulaciji, te je utvrđenom SMP operatoru (HT) odredio regulatorne mjere kako bi osigurao da tržišno natjecanje bude učinkovito. Između ostalog, HAKOM je HT-u odredio obvezu transparentnosti koja podrazumijeva objavu Standardne ponude, što znači da uvjeti pružanja svih veleprodajnih usluga koje su sastavni dio tržišta moraju biti transparentno objavljeni u Standardnoj ponudi. Postojanje paralelnih komercijalnih uvjeta, koji nisu transparentno objavljeni kao dio standardne ponude, je u tom smislu u suprotnosti s nametnutom obvezom transparentnosti.</p> <p>Nadalje, HAKOM ovom analizom ne uvodi „regulaciju sadašnjih komercijalnih ponuda“, kako u svom komentaru navodi HT, nego određuje da uvjeti pružanja veleprodajnih usluga za koje je utvrdio da su dio mjerodavnog tržišta, a čiji uvjeti trenutno nisu dio standardne ponude, nego se pružaju pod netransparentnim komercijalnim uvjetima, moraju biti transparentno uvršteni u odgovarajuću standardnu ponudu.</p> <p>HAKOM je pri tom stava da sve uvjete pružanja tih veleprodajnih usluga koji su vrijedili u komercijalnim ponudama HT može na isti način propisati za te veleprodajne usluge i u Standardnoj ponudi, pod uvjetom da su ti uvjeti nediskriminirajući i jednaki za sve operatore. U tom smislu, HAKOM je na</p>
--	---	--

	<p>ponudu značilo bi bitno smanjenje fleksibilnosti u pripremi rješenja a neke od situacija ne bi bilo moguće realizirati u rokovima predviđenim u standardnoj ponudi i time ih se posljedično maknulo sa tržišta.</p> <p>Za navedene slučajeve nije moguće unaprijed predvidjeti i procijeniti koji bi vremenski rokovi odnosno dodatni troškovi mogli biti povezani s takvom realizacijom. Stoga bi onemogućavanje postojanja komercijalnih ponuda ograničilo mogućnost razvoja rješenja koja bi u opisanom slučaju bilo prihvatljivo za operatora korisnika i HT.</p> <p>Slijedom navedenog smatramo kako za budući razvoj usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa ugradnja postojećih komercijalnih ponuda i potencijalnih novih veleprodajnih usluga u Standardnu ponudu ne samo što ne bi pridonijela razvoju tržišta predmetnih usluga, nego bi usporila i ograničila razvoj istih.</p> <p>S tim u vezi napominjemo i kako nisu zabilježeni prigovori na postojeće komercijalne ponude i kako nema pokrenutih sporova vezano uz pružanje usluga temeljem komercijalnih ponuda.</p> <p>Nadalje, niti Prijedlog odluke ne ukazuje na moguće nedostatke na tržištu uslijed primjene sadašnjih komercijalnih ponuda. Stoga HT smatra kako nema regulatornih prepreka da se i nadalje omogući postizanje komercijalnih dogovora na reguliranim relacijama, pri čemu bi na operatorima korisnicima bio odabir ponude koja na najbolji način zadovoljava njihove potrebe.</p> <p>Međutim, s ciljem povećanja transparentnosti i otklanjanja mogućih dvojbi vezano uz pitanje ispunjenja obveze nediskriminacije u slučaju komercijalnih ponuda predlažemo sljedeće:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– zadržavanje mogućnosti komercijalnog dogovora operatora vezano uz pružanje usluga veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa, pri čemu se ne bi definirala prethodna procedura podnošenja zahtjeva i rokova realizacije, niti ugradnja</li></ul>	<p>odgovarajući način izmijenio tekst Odluke, kako bi to dodatno učinio potpuno jasnim.</p> <p><i>Vezano uz HT-ov navod da „trenutne komercijalne ponude u svojoj realizaciji najčešće kombiniraju prijenosni i zaključni segment i to na način da najčešće koriste samo HT prijenosni segment i vrlo rijetko koriste cijeli HT zaključni segment...te da bi stavljanje takvih proizvoda „po mjeri“ u standardnu ponudu značilo bitno smanjenje fleksibilnosti u pripremi rješenja, a neke od situacija ne bi bilo moguće realizirati u rokovima predviđenim u standardnoj ponudi i time ih se posljedično maknulo sa tržišta “, HAKOM ističe da se analizom tržišta nigdje ne prejudiciraju rokovi za realizaciju trenutno komercijalnih usluga. Naime, HAKOM analizom tržišta propisuje HT-u obvezu uvrštavanja trenutno komercijalnih usluga s komercijalnim uvjetima u standardnu ponudu, kao dio obveze transparentnosti. To ne znači automatsku primjenu postojećih uvjeta (uključujući i rokove realizacije) iz postojeće standardne ponude u kojoj se nalaze uvjeti realizacije za veleprodajne usluge koje su trenutno dio postojeće standardne ponude. U tom smislu, HAKOM je na odgovarajući način izmijenio tekst Odluke, odnosno dokumenta analize, kako bi to u potpunosti bilo jasno.</i></p> <p>Nadalje, s obzirom da HT i sam navodi da se komercijalne ponude realiziraju kombiniranjem prijenosnih i zaključnih segmenata te da su zaključni segmenti i prijenosni segmenti veleprodajnih usluga visokokvalitetnog pristupa između ostalog i iz tog razloga i smješteni u dva odvojena tržišta, HAKOM je mišljenja da bi HT trebao razviti neovisne veleprodajne usluge na tržištu prijenosnih segmenata i zaključnih segmenata kako bi kombiniranjem tih usluga s vlastitom infrastrukturom (odnosno korištenjem potrebnog dijela veleprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa) operatori korisnici mogli pružati odgovarajuće maloprodajne usluge ili povezivati čvorove vlastite mreže. Pri tom se HT treba držati definicija prijenosnih i zaključnih segmenata veleprodajnih usluga visokokvalitetnog pristupa iz predmetnih analiza tržišta.</p> <p>HAKOM također ističe da se prijedlogom odluke propisuje uvrštavanje postojećih komercijalnih ponuda u standardnu ponudu (zajedno s postojećim komercijalnim uvjetima o kojim se komercijalno pregovaralo koji tako postaju uvjeti iz standardne ponude), dok se u obvezi pristupa također propisuje postupak uvođenja novih veleprodajnih usluga, opisan u poglavlju <i>Nove veleprodajne usluge</i>, a koji predviđa</p>
--	--	--

	<p>dogovorenih uvjeta u Standardnu ponudu prije početka pružanja dogovorene komercijalne usluge</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– usuglašeni komercijalni uvjeti usluge bi se objavljivali na internetskim stranicama HT-a uz Standardnu ponudu, te bi se o istima obavještavao i HAKOM. Primjer sličnog pristupa već postoji u slučaju komercijalnih kolokacija i EKI nadzemne mreže. Slijedom toga istovrsni uvjeti bi bili dostupni svim zainteresiranim operatorima pod istim uvjetima.</li></ul> <p>Vežano uz najavljeni izračun cijena po troškovnom modelu (BU-LRAIC+), smatramo kako bi u slučaju komercijalnih ponuda iste trebalo promatrati isključivo kroz trošak izračunat s HCA FAC metodom. Naime HT je stava da cijene u komercijalnim ponudama nema potrebe regulirati iz razloga što se cijene izračunavaju za pakete zasnovane na pregovaranim obvezama proširenja broja vodova kroz godine, trajanju ugovora, realizaciji novih kapaciteta koji u trenutku zahtjeva ne postoje, različitim rokovima realizacije i KPI-evima i sl. Pri tome je potrebno voditi računa isključivo o tome da sama cijena paketa nikad ne bude ispod troška koji ima HT u resursnom i mrežnom dijelu, a na koji se dodaje marža sukladno postignutim pregovorima.</p> <p>Često je prijedlog novog veleprodajnog rješenja od strane operatora korisnika samo okvirna ideja koju onda HT na svojoj strani ispituje i procjenjuje sa strane tehničkih mogućnosti i komercijalne isplativosti i dalje razrađuje zajedno sa operatorom korisnikom.</p> <p>Definiranje procesa za razmjene tih prijedloga kroz unaprijed definirani obrazac i definiranje roka za procjene takvog rješenja ograničava proces na strani operatora korisnika i na strani HT-a i potencijalno ograničava marketinšku i tehničku kreativnost, ali i mogućnosti prilagodbe rješenja prema „mjeri operatora korisnika“.</p> <p>Definirani rokovi procjene mogućnosti razvoja mogu dovesti do grešaka ili situacija gdje se upit evaluira na konzervativan način primarno imajući u vidu poštivanje zadanih rokova za isporuku rješenja i proizvoda. Time se</p>	<p>upravo situaciju uvođenja novih veleprodajnih usluga na zahtjev operatora korisnika gdje je predviđeno sljedeće:</p> <p><i>„Operatori korisnici mogu imati potrebu za novom veleprodajnom uslugom koja nije trenutno dio Standardne ponude. U tom slučaju, operatori korisnici imaju pravo podnijeti zahtjev HT-u za pružanje nove veleprodajne usluge koja nije dijelom Standardne ponude. Zahtjev se podnosi sukladno postupku koji je HT obvezan ugraditi u Standardnu ponudu, a koji mora uključivati sljedeće:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>specifikaciju obrasca zahtjeva operatora korisnika za novom veleprodajnom uslugom (kako zahtjev mora izgledati),</i></li><li>• <i>sve informacije koje su potrebne HT-u da bi ocijenio isplativost i mogućnost pružanja takvog proizvoda ili usluge,</i></li><li>• <i>rokove u kojima će HT postupati s takvim zahtjevom pri čemu rok u kojem je HT obvezan odgovoriti na takav zahtjev ne smije biti dulji od 15 dana. Ako HT ocijeni takav zahtjev opravdanim, rok u kojem ga je HT obvezan realizirati ne smije biti dulji od 60 dana.</i></li></ul> <p><b><i>U slučaju kada HT zahtjev za novom veleprodajnom uslugom ocjeni opravdanim i realizira ga, tada ta veleprodajna usluga i uvjeti njegove realizacije postaju dijelom Standardne ponude.</i></b></p> <p><i>U slučaju odbijanja takvog zahtjeva, HT je obvezan detaljno obrazložiti svoju odluku o odbijanju zahtjeva te je dostaviti operatoru koji je podnio zahtjev i HAKOM-u. HAKOM će potom utvrditi opravdanost odluke o odbijanju.“</i></p> <p>Dakle, HAKOM ostaje pri stavu da je potrebno unaprijed definirati postupak uvođenja nove veleprodajne usluge na zahtjev operatora korisnika, uključujući i rok odgovaranja na zahtjev za novom veleprodajnom uslugom. Također, predloženi rok od 15 dana za odgovaranje na zahtjev, kako je predloženo u prijedlogu odluke, radi davanja više vremena za realno sagledavanje svih aspekata nove veleprodajne usluge čije pružanje se traži, povećava se na 30 , odnosno u slučaju potrebe i za još dodatnih 30 dana.</p> <p>Što se tiče predloženog roka realizacije dogovorene veleprodajne usluge od 60 dana, HAKOM uvažava primjedbu HT-a da unaprijed nije moguće realno procijeniti rokove realizacije veleprodajnih usluga. HAKOM je s druge strane mišljenja da HT vremenski rok realizacije zatražene nove veleprodajne usluge može realno procijeniti prilikom</p>
--	---	---

		<p>cijeli kreativni proces razvoja rješenja po mjeri guši. Iz naprijed navedenog proizlazi prijedlog HT-a da se proces razvoja novog veleprodajnog proizvoda gleda samo s gledišta transparentnosti i nediskriminacije i da svaki novi proizvod na tržištu visokokvalitetnog pristupa na fiksnim lokacijama po razvoju HT objavi transparentno na svojim web stranicama i omogući svim operatorima iste uvjete.</p> <p>Zaključno možemo navesti i primjere država s praksom postojanja paralelnih komercijalnih ponuda uz reguliranu ponudu: Španjolska, Švicarska, Cipar, Belgija, Portugal, te u Italiji i na Islandu.</p>	<p>razmatranja samog zahtjeva te je o roku realizacije, zajedno s ostalim uvjetima pružanja zatražene veleprodajne usluge obvezan u zadanom roku izvijestiti operatora korisnika i HAKOM. Nastavno na navedeno, HAKOM je na odgovarajući način izmijenio tekst dokumenta analize tržišta.</p> <p>Vezano uz izračun cijena, HAKOM ne vidi razloga da se cijene za dosadašnje komercijalne usluge ne temelje na BU-LRAIC+ troškovnom modelu. Pritom se pregovarane obveze koje HT navodi mogu uzeti u obzir prilikom definiranja konačne cijene za pojedinu ponudu, uz poštivanje obveze transparentnosti i nediskriminacije.</p>
4.	HT d.d.	<p>Vezano uz predviđeni postupak replikacije novih maloprodajnih usluga na veleprodajnoj razini HT smatra kako je potrebno predvidjeti zaštitni mehanizam u slučaju iskaza interesa za korištenjem nove veleprodajne usluge. Naime HT smatra kako bi iskazani interes trebao biti povezan i s obvezom budućeg korištenja predmetne usluge. U suprotnom, moguće je kako bi interes mogao biti iskazan samo s ciljem usporavanja mogućnosti pružanja nove maloprodajne usluge na štetu krajnjih korisnika, bez stvarnog interesa za korištenjem iste od drugog operatora.</p>	<p><b>Prihvaća se.</b></p> <p>HT može predvidjeti zaštitni mehanizam u međusobnom odnosu s operatorom i o istome obavijestiti HAKOM.</p>
5.	HT d.d.	<p>U slučaju izmjena vezano uz opseg i način regulacije pojedinih veleprodajnih usluga visokokvalitetnog pristupa, a s obzirom na specifičnosti provođenja obveze računovodstvenog razdvajanja i vođenja troškovnog računovodstva nužno je potrebno da se promjene koje bi proizašle iz ove analize tržišta i koje bi imale utjecaj na izmjene na modelima koji omogućavaju provedbu ovih obveza počnu primjenjivati najranije od 1. siječnja prve pune godine nakon implementacije u sustave zbog sljedivosti i usporedivosti u regulatornim financijskim izvješćima. Implementacija nove strukture praćenja u svim sustavima HT-a zahtijeva minimalno 6 mjeseci.</p>	<p><b>Prihvaća se.</b></p>
6.	A1 Hrvatska d.o.o.	<p>A1 smatra kako je HAKOM pogrešno zaključio da usluga najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (dark fiber) nije funkcionalno zamjenjiva usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa. Prema A1, nije opravdano zaključiti da dark fiber usluga nije zamjenska usluga usluzi visokokvalitetnog pristupa iz razloga skupe aktivne opreme, kad se kod</p>	<p><b>Ne prihvaća se.</b></p> <p>A1 pogrešno tumači da je HAKOM iz razloga skupe <b>aktivne opreme</b> zaključio da dark fiber nije zamjenska usluga usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa zasnovanoj na Ethernet prijenosnoj tehnologiji te da kao takva nije uključena u</p>

	<p>obje predmetne usluge koristi navedena aktivna oprema te se navedene usluge mogu koristiti u potpuno identične svrhe. Razlika je isključivo u poslovnoj odluci operatora korisnika želi li imati više vlastite opreme i plaćati manju cijenu za najam (dark fiber usluga) ili se u cijelosti želi osloniti na iznajmljivanje usluge i pripadajuće opreme od operatora koji pruža veleprodajnu uslugu (usluga iznajmljenog voda).</p> <p>Slijedom svega navedenog, A1 smatra da bi HAKOM, u sklopu regulatorne obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, trebao HT-u odrediti obvezu pružanja usluge najma neosvijetljene niti na područjima na kojima ima dostatan kapacitet za pružanje navedene usluge. U suprotnom će operatori korisnici biti prisiljeni koristiti isključivo uslugu iznajmljenih vodova čak i u situacijama kad usluga najma neosvijetljene niti predstavlja daleko kvalitetniju i višestruko jeftiniju opciju.</p>	<p>dimenziju tržišta veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji.</p> <p>Naime, HAKOM je u analizi zamjenjivosti ustvrdio sljedeće:</p> <p><i>„Operator korisnik koji koristi uslugu najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme mora nabaviti i instalirati aktivnu mrežnu opremu što predstavlja početni kapitalni trošak te snositi operativne troškove povezane s tom aktivnom opremom (održavanje, električna energija, najam prostora itd.). Stoga, iako je cijena korištenja usluge najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme niža od korištenja usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda određenog kapaciteta što omogućava potencijalno veću zaradu operatoru korisniku, operator korisnik da bi mu se ta veća zarada i ostvarila, mora imati dovoljan broj maloprodajnih korisnika kojima će pružati maloprodajnu uslugu putem aktivne opreme koju spoji na iznajmljenu svjetlovodnu nit. Dakle, postoji relativno veliki rizik kod korištenja takve usluge, posebno za manje operatore.</i></p> <p><i>Zbog svega navedenog HAKOM je mišljenja da operator korisnik u slučaju malog, ali značajnog povećanja cijene veleprodajne usluge visokokvalitetnog pristupa neće istu jednostavno zamijeniti uslugom najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme. Operator korisnik koji koristi uslugu najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme mora nabaviti i instalirati aktivnu mrežnu opremu što predstavlja početni kapitalni trošak te snositi operativne troškove povezane s tom aktivnom opremom (održavanje, električna energija, najam prostora itd.). Stoga, iako je cijena korištenja usluge najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme niža od korištenja usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupnog proizvoda određenog kapaciteta što omogućava potencijalno veću zaradu operatoru korisniku, operator korisnik da bi mu se ta veća zarada i ostvarila, mora imati dovoljan broj maloprodajnih korisnika kojima će pružati maloprodajnu uslugu putem aktivne opreme koju spoji na iznajmljenu svjetlovodnu nit. Dakle, postoji relativno veliki rizik kod korištenja takve usluge, posebno za manje operatore.</i></p> <p><u>Zaključno HAKOM smatra da usluga najma svjetlovodne niti bez prijenosne opreme nije funkcionalno zamjenjiva usluzi veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa te da stoga ne ulazi u dimenziju ovog mjerodavnog tržišta.“</u></p>
--	---	---



			<p>Dakle, HAKOM uslugu dark fiber ne smatra zamjenjivom uslugama veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji ne zbog visoke cijene aktivne opreme, nego zbog relativno velikog rizika kod korištenja te usluge zbog čega operator korisnik u slučaju malog, ali značajnog povećanja cijene usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa neće istu jednostavno zamijeniti uslugom dark fibera. Ako bi se prihvatili argumenti za uvrštavanje dark fiber usluge u dimenziju tržišta koje navodi A1 u svom komentaru, HAKOM bi na osnovi iste argumentacije u dimenziju tržišta mogao uvrstiti i usluge najma elektroničke komunikacijske infrastrukture (EKI).</p>
--	--	--	--