

Izmjene Standardne ponude
Hrvatskog Telekom d.d. za **2021.**
uslugu pristupa pasivnoj
pristupnoj svjetlovodnoj
mreži na lokaciji
distribucijskog čvora za
svjetlovodne distribucijske
mreže (FA-PON)

Prijedlog za notifikaciju

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti



Sadržaj

1. Sažeti pregled dokumenta.....	1
2. Kronološki slijed aktivnosti.....	2
3. Standardna ponuda za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže.....	3
3.1. Ograničenja u Standardnoj ponudi	5
3.1.1. Ograničenje preprodaje FA-PON usluge.....	5
3.1.2. Nemogućnost najma svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika	5
4. Dosadašnje korištenje FA-PON usluge	6
5. Iskustva zemalja članica IRG-a.....	7
6. Analiza opcija za rješavanje problema u vezi ograničenja iz Standardne ponude.....	8
6.1. Ciljevi HAKOM-a	8
6.2. Raspoložive opcije i analiza njihovih učinaka	9
6.2.1. Analiza učinaka opcije 1	9
6.2.1.1. Učinak na krajnje korisnike.....	9
6.2.1.2. Učinak na operatore.....	10
6.2.1.3. Učinak na tržišno natjecanje	11
6.2.2. Analiza učinaka opcije 2	12
6.2.2.1. Učinak na krajnje korisnike.....	12
6.2.2.2. Učinak na operatore.....	13
6.2.2.3. Učinak na tržišno natjecanje	13
6.3. Odabir opcije	14
7. Popis slika	15
8. Privici	16



1. Sažeti pregled dokumenta

Standardnom ponudom za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (engl. Fiber Access Passive Optical Network – FA - PON) (dalje: Standardna ponuda) opisuju se sadržaj i uvjeti pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora, kojeg Hrvatski Telekom d.d. Zagreb, Radnička cesta 21 (dalje: HT) omogućuje ovlaštenom Operatoru koji temeljem općeg ovlaštenja ima pravo pružati elektroničke komunikacijske usluge (u daljnjem tekstu pod zajedničkim nazivom: Operator korisnik).

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti (dalje: HAKOM) je pokrenula postupak izmjene Standardne ponude HT-a za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (FA-PON) na način da se:

- Operatoru korisniku koji sklapa Ugovor za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže omogući daljnja preprodaja usluge, kao i bilo koji drugačiji veleprodajni model u kojem će operator korisnik koristiti uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže kao ulazni proizvod za svoju veleprodajnu uslugu drugim operatorima korisnicima;
- Omogući korištenje svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika, a koja je u vlasništvu HT-a.

Trenutno važeća Standardna ponuda definira da je usluga pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže namijenjena isključivo za pružanje maloprodajne usluge krajnjem korisniku, te je nije dozvoljeno preprodavati niti koristiti za ugradnju aktivne opreme, odnosno za implementaciju mrežnog čvora operatora korisnika. S obzirom da je HAKOM dužan reagirati na način da, u okviru svojih nadležnosti uredi postojeće stanje kako bi se takvom regulacijom stvorili uvjeti za ravnopravno tržišno natjecanje svih sudionika tržišta elektroničkih komunikacija, HAKOM je pokrenuo postupak izmjene Standardne ponude.

Nadalje, HAKOM je u prijedlogu odluke o određivanju cijena na tržištu veleprodajnog lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji od 20. siječnja 2021. koji je notificiran Europskoj komisiji (KLASA: UP/I-344-01/20-05/04, URBROJ: 376-05-1-20-18) odredio cijenu korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a. S obzirom da u Standardnoj ponudi nije omogućeno korištenje svjetlovodne instalacije u stanu krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a te da nije objavljena niti cijena korištenja te instalacije, HAKOM je mišljenja kako je potrebno omogućiti korištenje svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika kroz izmjene Standardne ponude.

Slijedom navedenog, predložene su izmjene Standardne ponude kako je to određeno u izreci odluke. Prijedlozi izmjena Standardne ponude odnose se na brisanje ili izmjenu svih članaka



kojima se onemogućava daljnja preprodaja usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže. Također, prijedlozi izmjena Standardne ponude odnose se na omogućavanje korištenja svjetlovodne instalacije u stanu krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a.

2. Kronološki slijed aktivnosti

HAKOM je u listopadu 2020. zaprimio upit jednog operatora jesu li postupanja HT-a u skladu s odredbama Standardne ponude HT-a. Iz zaprimljenog upita, vidljivo je kako je HT odbio zahtjev za sklapanje Ugovora za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže, s obrazloženjem da bi traženi uvjeti bili suprotni Standardnoj ponudi. Naime, sukladno članku 1.1. stavku 3. Standardne ponude definirano je da je usluga pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže namijenjena isključivo za pružanje maloprodajne usluge krajnjem korisniku, te je nije dozvoljeno preprodavati niti koristiti za ugradnju aktivne opreme odnosno za implementaciju mrežnog čvora operatora korisnika.

Slijedom navedenog, a u svrhu pokretanja postupka izmjene Standardne ponude te kako bi se uredili uvjeti, načini pristupa i zajedničkog korištenja pasivne pristupne svjetlovodne mreže na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže, HAKOM je 5. studenog 2020. zatražio očitovanje HT-a.

HT je 17. studenoga 2020. dostavio HAKOM-u očitovanje na pokretanje postupka izmjene Standardne ponude. HT u očitovanju ističe kako nisu ispunjeni regulatorni uvjeti za pokretanje postupka izmjene Standardne ponude na način kao HAKOM navodi u svojem dopisu slijedom čega predlaže da se predmetni postupak obustavi.

Isto tako, HAKOM je za predmetni slučaj odlučio istražiti iskustva drugih zemalja, odnosno Nacionalnih regulatornih tijela i to država članica Nezavisne regulatorne grupe (dalje: IRG). Stoga je HAKOM 26. studenog 2020. objavio upitnik na IRG platformi s ciljem prikupljanja informacija, postoje li ograničenja u vezi preprodaje navedene usluge.

HAKOM je do 4. prosinca 2020. zaprimio 17 odgovora država članica o načinu regulacije i provedbe regulacije sličnih tržišnih situacija. Analizom i uvidom u iskustva drugih Nacionalnih regulatornih tijela, HAKOM zaključuje kako u drugim zemljama nije onemogućena preprodaja, odnosno ne postoje ograničenja na pružanje usluge isključivo maloprodajno, krajnjem korisniku.

Imajući u vidu regulatorna načela i ciljeve određene člankom 5. Zakona o elektroničkim komunikacijama (NN br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17; dalje: ZEK), HAKOM je odlučio pokrenuti postupak izmjene standardne ponude kako bi se iz standardne ponude uklonile prethodno spomenute sporne odredbe te s tim povezana ograničenja.

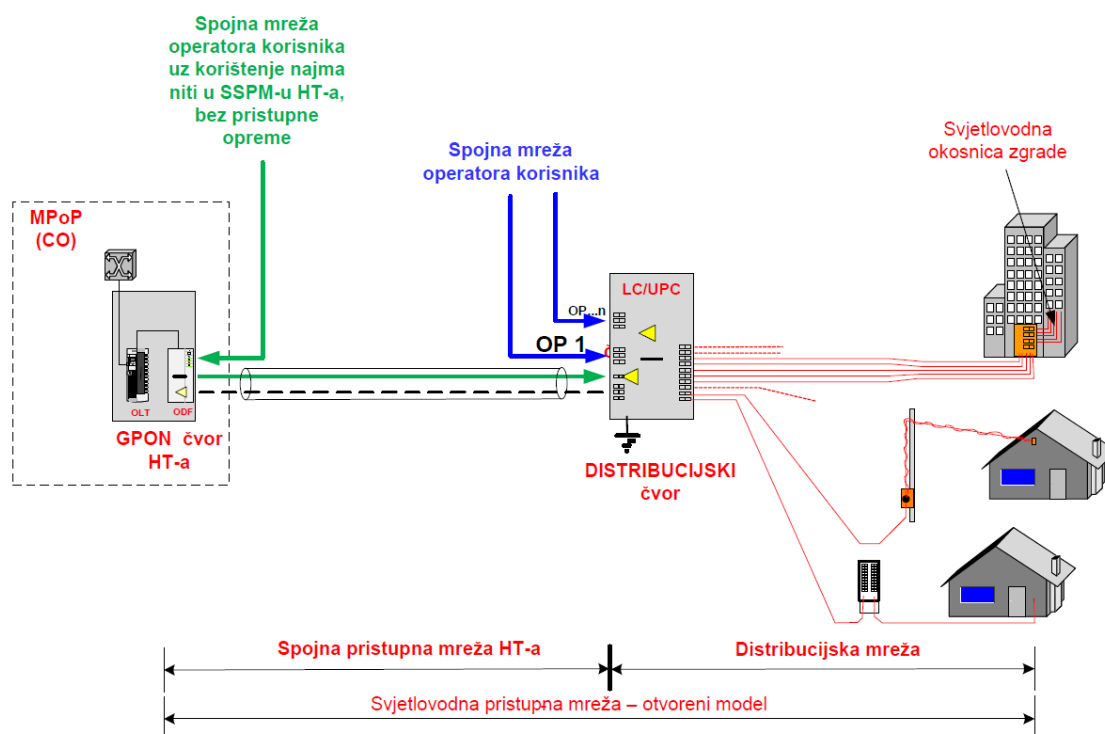
Nadalje, HAKOM je u odluci o određivanju cijena na tržištu veleprodajnog lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji od 25. veljače 2021. (KLASA: UP/I-344-01/20-05/04, URBROJ: 376-05-1-21-27) odredio cijenu korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a.

Uvidom u Standardnu ponudu, HAKOM je uočio da u Standardnoj ponudi nije omogućeno korištenje svjetlovodne instalacije u stanu krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a te da nije objavljena niti cijena korištenja te instalacije.

Slijedom navedenog, HAKOM je odlučio kroz ove izmjene Standardne ponude kroz Standardnu ponudu omogućiti korištenje svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika, a koja je u vlasništvu HT-a, na isti način kako je to omogućeno Standardnom ponudom Hrvatskog Telekoma d.d. za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa.

3. Standardna ponuda za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže

Osnovna arhitektura svjetlovodne pristupne mreže HT-a prikazana je na donjoj slici (Slika 1). Svjetlovodna pristupna mreža HT-a sastoji se od svjetlovodne spojne pristupne i svjetlovodne distribucijske mreže (SDM).



Slika 1 - Osnovna arhitektura svjetlovodne pristupne mreže HT-a (izvor: Standardna ponuda)

HAKOM je odlukom o analizi tržišta veleprodajnog lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji (dalje: tržište M3a) od 19. lipnja 2019. (KLASA: UP/I-344-01/18-03/05, URBROJ: 376-



05-1-19-11; dalje: Analiza tržišta) između ostalih, odredio HT-u i obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, nediskriminacije te transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude.

Kao dio obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, HAKOM je u skladu s člankom 61. stavkom 3. alinejom 1. ZEK-a, odredio HT-u obvezu da drugim operatorima, putem odgovarajućeg tehničkog rješenja, pruža pristup pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži (PON FTTH) u distribucijskom čvoru svjetlovodne distribucijske mreže (engl. *fibre access – FA*) za sve svjetlovodne distribucijske mreže građene (postavljane) nakon stupanja na snagu Pravilnika o tehničkim i uporabnim uvjetima za svjetlovodne distribucijske mreže (NN br. 108/10).

Pored prethodno navedene obveze pristupa koja proizlazi iz Analize tržišta, potrebno je naglasiti da obveza pružanja pristupa pasivnoj svjetlovodnoj pristupnoj mreži u distribucijskom čvoru svjetlovodne distribucijske mreže proizlazi i iz odredbi Pravilnika o načinu i uvjetima pristupa i zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i druge povezane opreme (NN br. 36/16: dalje: Pravilnik EKI), tj. u slučaju iz članka 22. stavka 3. navedenog pravilnika (*U slučaju kada je operator zgrade ujedno i operator svjetlovodne distribucijske mreže, smatra se da je sabirna točka distribucijski čvor*). Takvoj obvezi podliježe svaki operator zgrade (pravna ili fizička osoba koja je odgovorna za održavanje i upravljanje svjetlovodnim instalacijama u zgradi temeljem prava vlasništva, ugovora s vlasnicima ili upraviteljem zgrade), neovisno o utvrđenom SMP statusu.

HT je sukladno određenoj obvezi transparentnosti objavio Standardnu ponudu za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže, kojom je Operatoru korisniku Standardne ponude omogućeno pružanje usluge pristupa nepokretnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži krajnjim korisnicima putem pasivne svjetlovodne distribucijske mreže HT-a koja je izgrađena u skladu s Pravilnikom o svjetlovodnim distribucijskim mrežama (NN br. 57/14; dalje: Pravilnik o SDM-u) i pripadajućih svjetlovodnih okosnica zgrade u slučaju više stambenih zgrada u kojima je svjetlovodna okosnica zgrade u vlasništvu HT-a, odnosno samo putem pasivne svjetlovodne distribucijske mreže HT-a u slučaju kada HT nije vlasnik svjetlovodne okosnice zgrade već sa suvlasnicima zgrade i/ili operatorom zgrade ima sklopljen ugovor o pravu korištenja svjetlovodnih okosnica u zgradi. Sukladno odredbama Standardne ponude, HT pruža uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže samo za krajnje korisnike koji su spojeni na elektroničku komunikacijsku mrežu HT-a putem svjetlovodne distribucijske mreže ili krajnje korisnike na čijim je lokacijama dostupna postojeća svjetlovodna distribucijska mreža i pripadajuća svjetlovodna okosnica zgrade (u slučaju više stambenih zgrada) u kojima je svjetlovodna okosnica zgrade u vlasništvu HT-a ili HT ima ugovoreno pravo korištenja svjetlovodnih okosnica koje nisu vlasništvo HT-a.



3.1. Ograničenja u Standardnoj ponudi

HAKOM je identificirao ograničenja u Standardnoj ponudi koja prema mišljenju HAKOM-a mogu predstavljati prepreku pristupu svjetlovodnoj distribucijskoj mreži, odnosno mogu predstavljati potencijalno sprječavanje ispunjavanja ciljeva i regulatornih načela obzirom da je regulatorna obveza pristupa određena upravo iz razloga kako bi sprječavala moguće iskorištavanje položaja značajne tržišne snage dominantnog operatora na tržištu.

3.1.1. Ograničenje preprodaje FA-PON usluge

HAKOM je u listopadu 2020. zaprimio upit jednog operatora jesu li postupanja HT-a u skladu s odredbama Standardne ponude HT-a. Iz zaprimljenog upita, vidljivo je kako je HT odbio zahtjev za sklapanje Ugovora za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže, s obrazloženjem da bi traženi uvjeti bili suprotni Standardnoj ponudi.

HAKOM je, analizirajući upit i Standardnu ponudu utvrdio da je sukladno odredbama objavljene Standardne ponude (članak 1.1. stavak 3.), usluga pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže namijenjena isključivo za **pružanje maloprodajne usluge krajnjem korisniku, te je nije dozvoljeno preprodavati**. Također, postoji još niz drugih odredbi Standardne ponude kojima se namjena usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže na isti način ograničava na isključivo za pružanje maloprodajne usluge krajnjem korisniku te je nije dozvoljeno preprodavati.

3.1.2. Nemogućnost najma svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika

Također, daljnjom analizom Standardne ponude uočeno je dodatno ograničenje koje bi moglo predstavljati prepreku pristupu svjetlovodnoj pristupnoj mreži HT-a. Naime, sukladno članku 1.1. stavak 4. Standardne ponude „pružanje usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže, ograničeno je na izgrađenu, ispravnu i neprekinutu pasivnu pristupnu svjetlovodnu mrežu kojom je povezan distribucijski čvor HT-a i krajnja priključna točka u glavnom razvodnom ormaru uključujući i niti iz svjetlovodne okosnice zgrade koje završavaju konektorom ispred stana (kod više stambenih zgrada u kojima je svjetlovodna okosnica u vlasništvu HT-a) ili priključnoj kutiji u slučaju obiteljskih kuća.“. Iz toga proizlazi da u uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže nije uključena svjetlovodna instalacija unutar prostora krajnjeg korisnika kada je ista u vlasništvu HT-a. Slično ograničenje se može uočiti i kroz druge odredbe Standardne ponude.

Takvo ograničenje može predstavljati značajnu prepreku u situacijama kada u prostoru krajnjeg korisnika postoji već postavljena svjetlovodna instalacija koja je u vlasništvu HT-a.



Naime, krajnji korisnici u svom prostoru nerado pristaju na intervencije i radove, poput postavljanja svjetlovodne instalacije. To je naročito izraženo u situacijama kada su ti radovi relativno nedavno izvedeni. Stoga, takvi korisnici često ne žele pristati na ponovno izvođenje istih radova te u takvim slučajevima često odustaju od promjene operatora ako je takva promjena uvjetovana radovima u njihovom prostoru.

Pri tom je važno napomenuti, da Standardna ponuda Hrvatskog Telekom d.d. za uslugu veleprodajnog širokopojsnog pristupa omogućava najam svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika kada je ista u vlasništvu HT-a. Iako se radi o različitim veleprodajnim uslugama, s obzirom da je riječ o istoj mreži, ne postoji niti jedan opravdan razlog za različiti regulatorni tretman svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika.

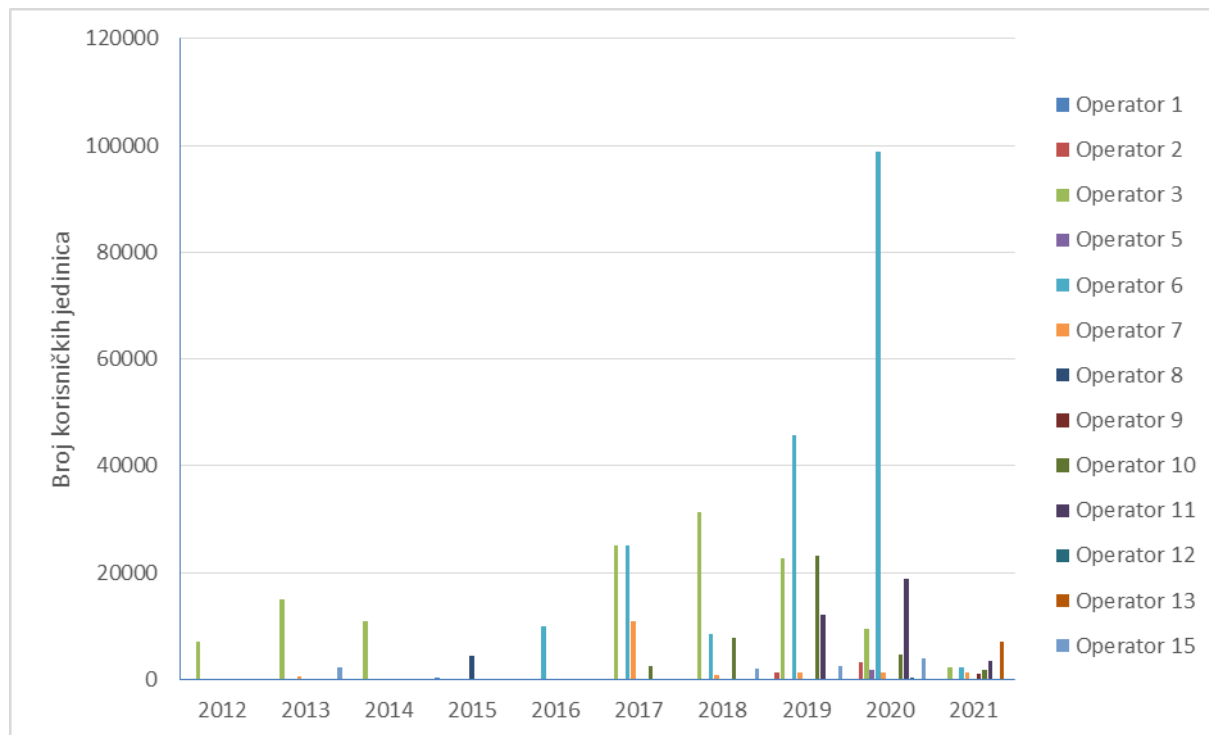
4. Dosadašnje korištenje FA-PON usluge

Prema podacima s kojima HAKOM raspolaže, od objave prve verzije Standardne ponude i objavljivanja uvjeta korištenja te usluge, usluga se uopće ne koristi od strane operatora korisnika. Isto tako, očekivano, s obzirom na takvu razinu korištenja, nisu pokrenuti regulatorni sporovi vezano uz korištenje predmetne usluge.

HAKOM takvu situaciju s nekorištenjem predmetne usluge objašnjava relativno niskom potražnjom za uslugama koje se pružaju putem svjetlovodnih mreža, ali i činjenicom da s obzirom na relativnu nisku pokrivenost svjetlovodnim mrežama, operatori radije postavljaju vlastite svjetlovodne mreže nego što koriste veleprodajne usluge HT-a ili drugih operatora. Takav trend postavljanja vlastitih svjetlovodnih pristupnih mreža izražen je zadnjih nekoliko godina i vidljiv iz dijagrama s donje slike na kojoj je prikazan broj korisničkih jedinica koje prema objavljenim namjerama postavljanja SDM-ova¹, svjetlovodnom mrežom namjeravaju pokriti različiti operatori koji ulažu u vlastite svjetlovodne pristupne mreže. Iz dijagrama je jasno vidljiv trend da sve više operatora postavlja vlastite svjetlovodne distribucijske mreže. Pri tom je važno napomenuti da se područja obuhvata tih SDM-ova u pravilu međusobno ne preklapaju. Stoga HAKOM smatra da bi se operatori koji trenutno postavljaju vlastite svjetlovodne pristupne mreže te su fokusirani na utilizaciju tih svojih mreža u budućem razdoblju mogli okrenuti i korištenju veleprodajnih usluga drugih operatora u područjima u kojima nemaju izgrađenu vlastitu svjetlovodnu pristupnu mrežu, a u kojima je multipliciranje mreža fizički nepraktično i/ili ekonomski neisplativo. U tom smislu je potrebno napomenuti da postoje i operatori koji postavljaju svjetlovodne pristupne mreže putem kojih namjeravaju pružati isključivo veleprodajne usluge. Takvi operatori se suočavaju sa situacijom da im je u određenim manjim područjima na kojima je neki drugi operator postavio svjetlovodnu

¹ Objava namjere postavljanja SDM-a obveza je svakog investitora koji na određenom području namjerava postavljati SDM, koja proizlazi iz Pravilnika o SDM-u. Sve objave namjere postavljanja SDM-a dostupne su na GIS Interaktivnom portalu HAKOM-a (<http://mapiranje.hakom.hr/hr-HR/SvjetlovodnaMreza>).

pristupnu mrežu, potrebno iznajmiti niti svjetlovodne distribucijske mreže drugog operatora kako bi mogli pružati veleprodajnu uslugu na jedinstvenom zaokruženom većem području.



Slika 2: Broj korisničkih jedinica koje operatori planiraju pokriti SDM-om po godinama planiranog početka postavljanja SDM-a (Izvor: HAKOM)

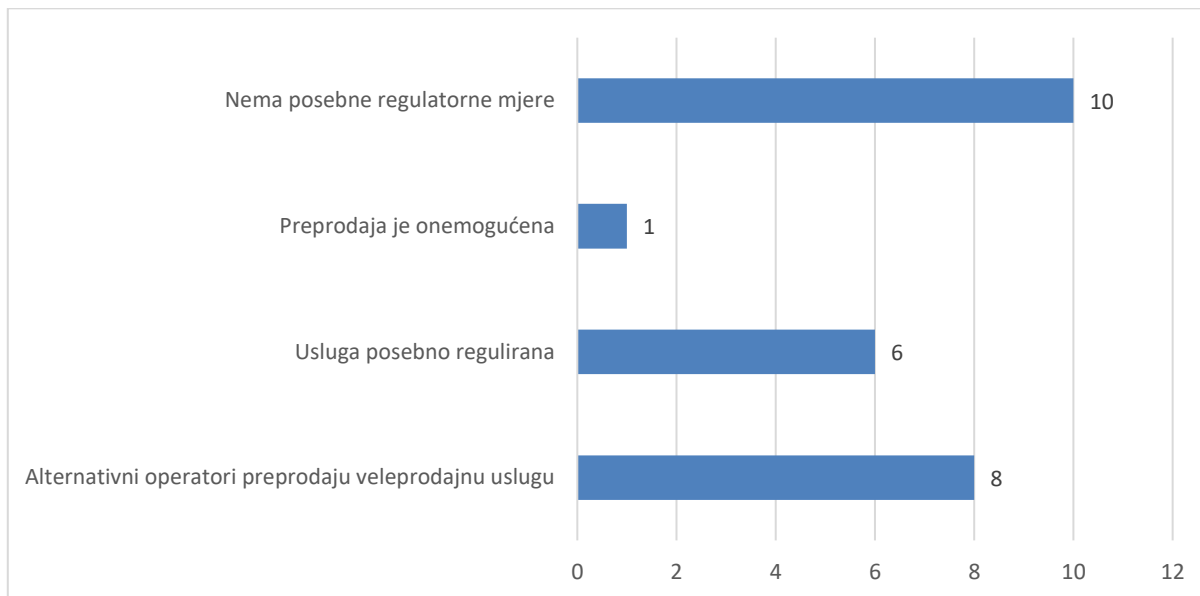
5. Iskustva zemalja članica IRG-a

S obzirom da HAKOM do sada nije uočio ograničenje vezano za daljnju preprodaju usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže, odnosno da je usluga Standardnom ponudom bila isključivo namijenjena u maloprodaji za krajnjeg korisnika, HAKOM je odlučio ispitati iskustva drugih nacionalnih regulatora. U tom smislu, HAKOM je izradio upitnik sastavljen od dva pitanja² kako bi saznao postoje li slične situacije u drugim zemljama članicama i na koji način su regulirane. Upitnik je poslan na zemlje članice IRG-a te je zaprimljen odgovor od 17 zemalja članica.

Na temelju zaprimljenih odgovora i njihovom analizom, vidljivo je kako većina država članica nema posebno regulirane uvjete u slučaju preprodaje veleprodajnih usluga te su mišljenja da isto ne treba biti ograničeno s namjerom da se potiče pravedno tržišno natjecanje. Daljnja preprodaja veleprodajnih usluga je onemogućena u samo jednoj državi članici, dok u osam država članica postoji situacija u kojoj alternativni operatori pružaju veleprodajne usluge

² 1. Postoje li alternativni operatori u vašoj zemlji koji pružaju veleprodajne usluge (npr. bistream) trećim stranama/drugim operatorima putem infrastrukture SMP operatora korištenjem regulirane usluge (npr. LLU putem bakra, LLU putem optike itd.)? 2. Ima li ova situacija poseban regulatorni tretman u vašoj zemlji? Ako je odgovor da, molimo navedite nam detalje iz Analize tržišta i/ili standardne ponude

trećim strana putem infrastrukture SMP operatora. Raspon odgovora je vidljiv u dijagramu na slici 3.



Slika 3: Analiza odgovora iz IRG upitnika (izvor: HAKOM)

6. Analiza opcija za rješavanje problema u vezi ograničenja iz Standardne ponude

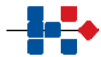
U ovom poglavlju dan je prikaz različitih raspoloživih opcija koje su identificirane za uklanjanje ograničenja u Standardnoj ponudi koja su opisana u poglavlju 3.1. Prvi korak je definiranje ciljeva HAKOM-a, zatim se identificiraju raspoložive opcije. U sljedećem koraku se analizira potencijalni učinak identificiranih opcija na različite dionike u odnosu na definirane ciljeve te se na kraju odabire opcija koja najbolje doprinosi zadovoljenju definiranih ciljeva HAKOM-a.

6.1. Ciljevi HAKOM-a

Tri su glavna HAKOM-ova cilja propisana u članku 5. stavak 3., 4. i 5. ZEK-a:

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

Dakle sve odluke koje donosi HAKOM moraju biti usmjerene ispunjenju navedenih ciljeva, pa tako i odluka u vezi identificiranih ograničenja u Standardnoj ponudi. Pri tom je, sukladno odredbi iz članka 5. stavku 2. ZEK-a, u obavljanju regulatornih poslova obavezan poduzimati sve primjerene mjere, primjenjujući načela objektivnosti, transparentnosti, nediskriminacije i razmjernosti, kako bi ostvarila regulatorna načela i ciljeve.



6.2. Raspoložive opcije i analiza njihovih učinaka

Prije donošenja regulatorne odluke potrebno je utvrditi koje su opcije odnosno mogućnosti za rješavanje uočenog problema na tržištu na raspolaganju.

Opcija 1

Prva opcija koja se u svakoj situaciji mora razmotriti je opcija bez intervencije odnosno donošenje regulatorne mjere. Dakle, Opcija 1 je opcija kod koje HAKOM ne intervenira, odnosno u ovom slučaju to znači da ne određuje nikakve promjene u Standardnoj ponudi.

Opcija 2

Opcija 2 koju je HAKOM identificirao je donošenje odluke kojom se određuju izmjene Standardne ponude kojima će se ukloniti ograničenja opisana u poglavlju 3.1., odnosno omogućiti korištenje usluge FA-PON i operatorima koji nisu maloprodajni operatori i najam svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika kada je ona u vlasništvu HT-a na isti način kako je to omogućeno Standardnom ponudom Hrvatskog Telekoma d.d. za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa.

6.2.1. Analiza učinaka opcije 1

Opcija 1 je tzv. opcija bez intervencije, tj. opcija zadržavanja postojećeg stanja. Ako bi HAKOM odabrao tu opciju to znači da se ništa ne bi mijenjalo, odnosno da bi postojeća Standardna ponuda ostala na snazi sa svim identificiranim ograničenjima koja su opisana u poglavljima 3.1.1 i 3.1.2.

6.2.1.1. Učinak na krajnje korisnike

U odnosu na krajnje korisnike zadržavanje postojećeg stanja bi prema mišljenju HAKOM-a moglo imati sljedeće negativne učinke:

- potencijalno smanjenu mogućnost izbora operatora usluge
- potencijalno viša cijena usluge zbog većih troškova kao posljedica nepotrebnog multipliciranja instalacija
- narušavanje izgleda njihovih zgrada/stanova/poslovnih prostora uslijed multipliciranja instalacija i s time povezanih radova
- povećanje potencijalnih sporova s operatorima.

S druge strane, postoje i potencijalni pozitivni učinci koje je također potrebno spomenuti:

- potencijalno veća konkurencija u dijelu infrastrukture u zgradi.

HAKOM naglašava da se identificirani potencijalni pozitivni učinak može očekivati samo u određenim gusto naseljenim područjima sa zgradama koje su prilagođene postavljanju novih



mreža (u kojima postoji infrastruktura koja se može ponovno upotrijebiti za postavljanje mreža bez potrebe za dodatnim radovima), međutim taj pozitivni učinak nije uvjetovan ne uklanjanjem ograničenja iz Standardne ponude, budući da, ako bi se omogućilo korištenje FA-PON usluge za daljnju preprodaju i korištenje svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika, to ne bi spriječilo operatore da postavljaju vlastitu svjetlovodnu distribucijsku mrežu i instalacije tamo gdje je to ekonomski isplativo i gdje nema drugih prepreka.

S druge strane, ako bi ograničenja u Standardnoj ponudi ostala na snazi, identificirani negativni učinci bi se izgledno dogodili. Naime, ukoliko se ne bi omogućilo korištenje FA-PON usluge operatorima koji nude samo veleprodajne usluge te na taj način vrše preprodaju FA-PON usluge, to bi zasigurno nekim korisnicima smanjilo mogućnost odabira operatora usluge. To se primjerice može dogoditi u situacijama kada veleprodajni operator koji nije HT gradi vlastitu svjetlovodnu mrežu na nekom širem području gdje ne postoji već izgrađena svjetlovodna pristupna mreža, a u nekim lokalnim manjim područjima namjerava koristiti već postojeću svjetlovodnu distribucijsku mrežu drugih operatora radi izbjegavanja multipliciranja i smanjivanja troškova. Ako bi se onemogućilo takvim operatorima korištenje FA-PON usluge, za pokrivanje tih manjih područja vlastitom veleprodajnom uslugom bi bili prisiljeni postavljati vlastitu svjetlovodnu distribucijsku mrežu, što je često ekonomski neisplativo, a i tehnički neprikladno te bi iz tih razloga u pravilu takva područja ostala nepokrivena veleprodajnom uslugom tog operatora, a samim time bi se smanjila mogućnost izbora maloprodajnih operatora za krajnje korisnike.

Onemogućavanjem korištenja FA-PON usluge za potrebe pružanja veleprodajne usluge bi se izravno povećao trošak maloprodajne usluge zbog nužnosti multipliciranja svjetlovodnih distribucijskih mreža što je zbog ionako niske trenutne utilizacije u većini područja neisplativo i troškovno neučinkovito. S druge strane, ako se korištenje FA-PON usluge ograničava samo za pružanje maloprodajne usluge te time smanjuje mogućnost utilizacije mreže, povećavaju se jedinični troškovi i na već postojećoj mreži, što posredno povećava i maloprodajnu cijenu krajnjim korisnicima.

Ostali negativni učinci u odnosu na krajnje korisnike koji su gore navedeni, a tiču se narušavanja izgleda njihovih nekretnina zbog multipliciranja radova uslijed postavljanja vlastitih svjetlovodnih distribucijskih mreža i instalacija, posljedica su činjenice da većina više stambenih zgrada nema izgrađenu fizičku infrastrukturu koja je prikladna za postavljanje svjetlovodnih instalacija te koja bi omogućavala da više operatora bez potrebe za građevinskim radovima postavlja vlastite mreže unutar više stambenih zgrada. Nadalje, zbog toga se mogu očekivati i sporovi između (su)vlasnika u više stambenim zgradama s operatorima, koji su identificirani kao dodatni negativni učinak na krajnje korisnike.

6.2.1.2. Učinak na operatore

Zadržavanje postojećeg stanja, odnosno identificiranih ograničenja u Standardnoj ponudi na alternativne operatore ima sljedeće negativne učinke:



- maloprodajni operatori imaju manju mogućnost izbora veleprodajnih usluga, budući da se smanjuje (s obzirom na ograničenje dostupnosti) mogućnost odabira eventualno povoljnijih veleprodajnih ponuda na istom području.
- veleprodajni operatori, zbog ograničenja u korištenju FA-PON usluge na samo maloprodajne operatore, imaju manju dostupnost svoje veleprodajne usluge, povećavaju im se troškovi zbog potrebe za multipliciranjem dijela mreže, a samim tim se smanjuje njihova konkurentnost. Sličan negativan učinak ima i onemogućavanje korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a.
- HT-u se, s druge strane, uslijed zadržavanja postojećih ograničenja u Standardnoj ponudi, potencijalno smanjuje utilizacija novoizgrađene mreže što izravno povećava jedinične troškove i smanjuje povrat ulaganja.

Zadržavanje postojećeg stanja, potencijalno može imati pozitivan učinak samo na HT, budući da se ograničenjem unutar Standardne ponude potencijalno povećava udio njegovih maloprodajnih korisnika na mreži, kao i broj korisnika kojima se maloprodajna usluga isporučuje putem veleprodajne usluge HT-a, što je situacija koja je HT-u povoljnija jer ima veći prihod uz jednaku utilizaciju mreže.

6.2.1.3. Učinak na tržišno natjecanje

Opcija 1, odnosno opcija zadržavanja postojećih ograničenja u Standardnoj ponudi donosi samo negativne učinke na tržišno natjecanje, kako na maloprodajnoj tako i na veleprodajnoj razini. Naime, ograničenjem korištenja FA-PON usluge samo za pružanje maloprodajne usluge izravno se sprječava ulazak veleprodajnih operatora na dio mreže koji se smatra „uskim grlom“ (engl. *bottleneck*) te time ograničava tržišno natjecanje na veleprodajnom tržištu M3b. Naime, opće poznata je činjenica da je segment svjetlovodne distribucijske mreže prepoznat kao završni segment mreže koji je u većini slučajeva nije moguće replicirati bilo iz razloga ekonomske neučinkovitosti, bilo iz razloga tehničke nemogućnosti ili neprikladnosti. Stoga regulatorni okvir EU-a omogućuje uvođenje simetričnih obveza pristupa na taj dio mreže, što je napravljeno i u Republici Hrvatskoj kroz odredbe Pravilnika EKI.

Dakle, ograničenje pristupa nitima svjetlovodne distribucijske mreže samo za pružanje maloprodajne usluge, kao i neomogućavanje korištenja svjetlovodnih instalacija u prostoru krajnjeg korisnika koje su u vlasništvu HT-a, ima negativan utjecaj na tržišno natjecanje, kako na maloprodajnom tako i na veleprodajnom tržištu.

S druge strane, HAKOM ne može identificirati pozitivne učinke koje bi Opcija 1 mogla imati na tržišno natjecanje.



6.2.2. Analiza učinaka opcije 2

Opcija 2 predstavlja opciju uklanjanja uočenih ograničenja u Standardnoj ponudi, na način da donese odluku kojom se HT-u nalažu izmjene Standardne ponude i u kojoj bi se točno specificiralo koje odredbe i na koji način se moraju izmijeniti. Ovdje je bitno naglasiti da bi krajnji rezultat opcije 2 trebao biti izmijenjena Standardna ponuda koja omogućuje korištenje FA-PON usluge i operatorima korisnicima koji nisu isključivo maloprodajni operatori te da im je na odgovarajući način omogućena preprodaja FA-PON usluge. Također, opcija 2 kao krajnji rezultat podrazumijeva omogućavanje korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika.

6.2.2.1. Učinak na krajnje korisnike

S obzirom da opcija 2 podrazumijeva uklanjanje ograničenja unutar Standardne ponude, a čija zadržavanja bi imala negativne učinke na krajnje korisnike koji su identificirani kod analize učinka opcije 1, opcija 2 bi uklonila te negativne učinke. Dakle, Opcija 2 na krajnje korisnike bi imala sljedeće pozitivne učinke:

- potencijalno veća mogućnost izbora operatora usluge
- potencijalno niža cijena usluge jer se izbjegavaju veći troškovi kao posljedica nepotrebnog multipliciranja instalacija
- izbjegavanje multipliciranja instalacija i s time povezanih radova, što narušava izgled nekretnina krajnjih korisnika
- izbjegavanje potencijalnih sporova s operatorima.

S druge strane, kao što su identificirani i potencijalni pozitivni učinci kod opcije 1, postoji i potencijalni negativni učinak opcije 2 na krajnje korisnike:

- potencijalno smanjena konkurencija u dijelu infrastrukture u zgradi

HAKOM naglašava da se identificirani potencijalni negativni učinak može očekivati samo u određenim gusto naseljenim područjima sa zgradama koje su prilagođene postavljanju novih mreža (u kojima postoji infrastruktura koja se može ponovno upotrijebiti za postavljanje mreža bez potrebe za dodatnim radovima), međutim taj negativni učinak nije uvjetovan omogućavanjem korištenja FA-PON usluge za daljnju preprodaju i korištenje svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika, jer to ne sprječava operatore da postavljaju vlastitu svjetlovodnu distribucijsku mrežu i instalacije tamo gdje je to ekonomski isplativo i gdje nema drugih prepreka.

6.2.2.2. Učinak na operatore

Opcija 2, koja predstavlja opciju suprotnu opciji zadržavanja postojećeg stanja, uklanja i njezine negativne učinke koji su identificirani u poglavlju 6.2.1.2. Drugim riječima možemo kod opcije 2 pretpostaviti sljedeće pozitivne učinke:

- maloprodajni operatori imaju potencijalno veći izbor veleprodajnih usluga, budući da se povećava mogućnost odabira eventualno povoljnijih veleprodajnih ponuda na istom području uslijed omogućavanja korištenja FA-PON usluge operatorima koji nude samo veleprodajne usluge. Na sličan način pozitivan učinak ima i omogućavanje korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a.
- veleprodajni operatori, s druge strane nakon otklanjanja ograničenja u korištenju FA-PON usluge samo za pružanje maloprodajne usluge, imaju veću dostupnost svoje veleprodajne usluge, što im smanjuje troškove zbog ne postojanja potrebe za multipliciranjem dijela mreže. Sličan dodatni pozitivan učinak, uz slično obrazloženje ima i omogućavanje korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a.
- HT-u se potencijalno povećava utilizacija novoizgrađene mreže što izravno smanjuje jedinične troškove i povećava brzinu povrata ulaganja.

HT također, uslijed odabira opcije 2, može potencijalno iskusiti i negativne učinke, budući da se primjenom opcije 2 i omogućavanjem korištenja FA-PON usluge i operatorima koji nisu maloprodajni te korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a unutar standardne ponude, uslijed povećanja konkurentnosti ostalih operatora potencijalno smanjuje njegovih maloprodajnih korisnika na mreži, kao i broj korisnika kojima se maloprodajna usluga isporučuje putem veleprodajne usluge HT-a. Isto tako provedba same odluke, koja uključuje izmjenu Standardne ponude i prilagodbu internih sustava i procesa može prouzrokovati određene troškove HT-u.

6.2.2.3. Učinak na tržišno natjecanje

Opcija 2, za razliku opcije 1, potencijalno donosi samo pozitivne učinke na tržišno natjecanje, kako na maloprodajnoj tako i na veleprodajnoj razini. Naime, uklanjanjem ograničenja korištenja FA-PON usluge samo za pružanje maloprodajne usluge izravno se omogućava ulazak veleprodajnih operatora na dio mreže koji se smatra „uskim grlom“ (engl. bottleneck) te time potiče tržišno natjecanje na veleprodajnom tržištu M3b. Segment svjetlovodne distribucijske mreže, koji predstavlja završni segment svjetlovodne pristupne mreže u većini slučajeva nije moguće replicirati bilo iz razloga ekonomske neučinkovitosti, bilo iz razloga tehničke nemogućnosti ili neprikladnosti. Iz istih razloga regulatorni okvir EU-a omogućuje uvođenje i simetričnih obveza pristupa na tom dijelu mreže, koje su uvedene i u Republici Hrvatskoj kroz odredbe Pravilnika EKI.



Dakle, bilo kakvo ograničavanje pristupa u tom dijelu svjetlovodne pristupne mreže ima izravan negativan utjecaj na tržišno natjecanje, kako na maloprodajnom tako i na veleprodajnom tržištu, a uklanjanje takvih ograničenja, s druge strane ima izravan pozitivan učinak na tržišno natjecanje.

S druge strane, negativni učinci koje bi primjena opcije 2 mogla imati na tržišno natjecanje, ne mogu se identificirati.

6.3. Odabir opcije

S obzirom da su u analizama učinaka identificiranih opcija u prethodnim poglavljima, u slučaju opcije 2 utvrđeni pretežito pozitivni učinci na različite dionike i na tržišno natjecanje, a kod opcije 1 samo negativni učinci, može se zaključiti da opcija 2 bolje doprinosi ostvarenju ciljeva iz poglavlja 6.1.

Nastavno na navedeno, HAKOM zaključuje da je opcija 2 najbolji odabir za rješavanje problema ograničenja u Standardnoj ponudi koja su opisana u poglavlju 3.1. ovoga dokumenta.

Zaključno, HAKOM je odredio HT-u izmjenu Standardne ponude na način da omogući korištenje FA-PON usluge i operatorima koji nisu maloprodajni te daljnju preprodaju usluge FA-PON te da omogući najam svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a, na isti način kako je to omogućeno Standardnom ponudom Hrvatskog Telekoma d.d. za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa.



7. Popis slika

Slika 1 - Osnovna arhitektura svjetlovodne pristupne mreže HT-a (izvor: Standardna ponuda).....	3
Slika 2: Broj korisničkih jedinica koje operatori planiraju pokriti SDM-om po godinama planiranog početka postavljanja SDM-a (Izvor: HAKOM).....	7
Slika 3: Analiza odgovora iz IRG upitnika (izvor: HAKOM).....	8



8. Privici

Odgovori na komentare:			
Br.	Ispitanik	Zaprimljeni komentari	HAKOM-ovo mišljenje i stajalište
1.	HT d.d.	<p>Omogućavanje preprodaje FA usluge ne stimulira daljnja ulaganja u optiku i uvodi dodatnu kompleksnost u procese pružanja usluge krajnjim korisnicima.</p> <p>Omogućavanjem preprodaje veleprodajne usluge FA reguliranog operatera (SMP-a), HAKOM otvara mogućnost da veleprodajni operator koji preprodaje uslugu u stvari pruža identičnu uslugu na postojećoj strogo reguliranoj usluzi, drugim riječima da postojeću veleprodajnu uslugu preprodaje pod drugim uvjetima pritom slobodno formirajući cijenu i uvjete isporuke usluge (KPI) a pritom to nije dopušteno operatoru koji gradi i ulaže u tu infrastrukturu. Ovakva situacija osigurava izravnu konkurentnu prednost na veleprodajnom tržištu onim operatorima koji svoj poslovni model temelje na preprodaji tuđe infrastrukture umjesto da grade nove optičke mreže a što posljedično destimulira daljnja ulaganja u optičke mreže.</p> <p>Uvođenjem operatora posrednika u procese između reguliranog veleprodajnog operatora i operatora korisnika uvodi se dodatno kašnjenje u isporuci usluga (ono vrijeme koje je potrebno operatoru posredniku) kao i dodatna nepotrebna kompleksnost u isporuci i održavanju usluge krajnjem korisniku a što će dodatno posložiti poslovne procese i donijeti nove troškove i na strani operatora korisnika i na strani HT-a.</p> <p>HAKOM je analizom tržišta i regulacijom u djelu bitstream i FA ponude definirao način, rokove za isporuku i održavanje usluga HT-u sa ciljem da postigne što kraća vremena za aktivaciju, preseljenje priključka, otklone smetnji i slično, a sa ciljem da se operatoru korisniku pruži što više razina servisa i da mu se omogući dalje pružanje što kvalitetnije</p>	<p>Ne prihvaća se.</p> <p>HAKOM upravo ovom odlukom želi potaknuti učinkovitost, promicanje održivog tržišnog natjecanja i osiguravanja najvećih koristi za korisnike. HT je reguliran radi položaja značajne tržišne snage i u skladu s regulatornim obvezama, obavezan je nuditi usluge pristupa drugim operatorima. Zadržavanje postojećeg stanja, potencijalno može imati pozitivan učinak samo na HT, budući da se ograničenjem unutar Standardne ponude potencijalno povećava udio njegovih maloprodajnih korisnika na mreži, kao i broj korisnika kojima se maloprodajna usluga isporučuje putem veleprodajne usluge HT-a, što je situacija koja je HT-u povoljnija jer ima veći prihod uz jednaku iskoristivost mreže. Onemogućavanjem korištenje FA PON usluge operatorima koji nude samo veleprodajne usluge ograničava se i diversifikacija poslovnih modela tih operatora, te u konačnici bi se ograničio izbor odabira operatora usluge krajnjim korisnicima. Naime, veleprodajnom operatoru koji nije HT je ekonomski i troškovno neučinkovito graditi vlastitu svjetlovodnu distribucijsku mrežu na nekom manjem lokalnom području, ponajviše zbog smanjene potražnje i multipliciranja mreže, stoga ukoliko postoje ograničenja u korištenju FA usluge, veleprodajni operator će zaobići područje i na tom određenom području neće niti postojati tržišno natjecanje.</p> <p>Nadalje, HT-u su analizom tržišta i Standardnom ponudom definirani procesi isporuke i održavanja veleprodajne usluge. Proces i kao takvi ostaju isti te HT ima obvezu isključivo prema operatoru korisniku s kojim je ugovorio korištenje veleprodajne usluge s HT-om, a ne s operatorom koji pruža maloprodajne usluge u slučaju modela poslovanja gdje operator korisnik nudi HT-ovu veleprodajnu uslugu trećim stranama.</p>



		<p>usluge krajnjem korisniku, sada s ovim prijedlogom izmjene HAKOM mijenja smjer i smisao regulacije i taj princip zanemaruje uvođenjem posrednika koji će dodatno produžiti vremena za isporuku usluge na istoj infrastrukturi koji može istu uslugu dalje preprodavati bez ikakvih obaveza i sa razinom servisa koju sam definira.</p> <p>Na primjer, u proces aktivacije novog priključka, zahtjev za aktivaciju priključka sa operatora korisnika se prenosi na veleprodajnog operatora posrednika (koji na svojoj usluzi nema definiran strogi KPI) koji onda dalje prenosi taj isti zahtjev prema HT-u koji ima daljnje obaveze u rokovima koji su definirani za pružanje FA usluge. Za slučajeve kada operator posrednik prodaje svoj bitstream servis na reguliranom HT FA priključku, na teren potencijalno izlaze tehničari od čak 3 strane: operator korisnik koji održava svoju korisničku opremu na lokaciji korisnika, Operator posrednik koji održava svoju bistream uslugu i HT koji održava svoj FA priključak.</p> <p>Još složeniji primjer je otklon smetnje u takvim slučajevima, gdje se otvara neograničen prostor za prebacivanje odgovornosti za otklon pojedine smetnje između čak tri strane u postupku u kojemu operator korisnik ima obaveze prema krajnjim korisnicima, HT ima strogo regulirane obaveze na veleprodajnoj usluzi FA i penale za ispunjavanje tih obaveza i operator posrednik koji slobodno formira svoje razine pružanja usluge u cijelom procesu a ima najmanje obaveze i pritom dobru priliku monetizacije infrastrukture koju nije gradio niti je mora održavati.</p>	
2.	HT d.d.	<p>a) Preprodaja FA usluge protivna je primijenjenom konceptu „SEO 15%“ iz Metodologije istiskivanja marže</p> <p>HAKOM predlaže omogućiti daljnju preprodaju HT-ove veleprodajne FA usluge kako bi se omogućilo operatorima koji pružaju samo veleprodajne usluge, da svoju optičku pristupnu mrežu tamo gdje nisu planirali izgradnju vlastite mreže nadgrade kroz korištenje HT-ove FA-PON usluge, a koju bi onda dalje preprodavali operatorima koji pružaju maloprodajne usluge krajnjim korisnicima.</p> <p>Koncept preprodaje po svojoj logici pretpostavlja da bi veleprodajni operator kupio od HT-a FA-PON uslugu po veleprodajnoj cijeni, na koju</p>	<p>Ne prihvaća se.</p> <p>Netočno je da je HAKOM prijedlogom odluke omogućio situaciju u kojoj bi se maloprodajnom operatoru (hipotetskom s tržišnim udjelom od 15%) koji ovisi o pristupnoj infrastrukturi HT-a nametao ikakav, a posebno dodatni trošak koji nije potreban za pružanje veleprodajne usluge. Štoviše, prijedlog odluke ne propisuje troškove operatora koji bi eventualno koristio preprodanu HT-ovu FA-PON uslugu. Osim toga, na operatoru korisniku predmetne Standardne ponude koji s HT-om ugovori FA-PON uslugu radi daljnje preprodaje je da osmisli poslovni model koji će ponuditi maloprodajnom operatoru za pružanje usluga krajnjim korisnicima, kao što će svaki maloprodajni operator (dakle i onaj s 15% tržišnog udjela)</p>



	<p>cijenu bi veleprodajni operator dodao određeni iznos marže za vlastite dodatne aktivnosti (daljnja preprodaja), te konačno takvu FA-PON uslugu po nešto višoj cijeni preprodao dalje maloprodajnom operatoru u svrhu spajanja krajnjeg korisnika.</p> <p>HAKOM pri tome potpuno zanemaruje činjenicu da je svojim prethodnim regulatornim odlukama³ odredio HT-u osobito stroge regulatorne obveze (obveza troškovne usmjerenosti veleprodajnih cijena za FA te obveza primjene strogog testa istiskivanja marže u odnosu na maloprodajne cijene HT-a koje HT pruža putem FA usluge), uz obrazloženje kako su iste nužne radi zaštite maloprodajnog operatora koji ovisi o pristupnoj infrastrukturi HT-a od:</p> <ol style="list-style-type: none">1. dodatnih troškova koji nisu nužni za pružanje veleprodajnih usluga, te2. maloprodajnih cijena HT-a koje bi bile niže od ukupnog troška takvog hipotetskog maloprodajnog operatora s 15% tržišnim udjelom. <p>Omogućavanjem preprodaje HT-ove FA usluge HAKOM mijenja regulatorni smjer i tvrdi upravo suprotno gore navedenoj argumentaciji na kojoj temelji određivanje postojećih regulatornih obveza HT-u, jer će u slučaju omogućavanja preprodaje HT-ove FA usluge HAKOM omogućiti upravo suprotno:</p> <ol style="list-style-type: none">1. omogućit će se situacija u kojoj će maloprodajnom operatoru koji ovisi o pristupnoj infrastrukturi HT-a <u>biti nametnut dodatni trošak koji nije nužan za pružanje predmetne veleprodajne usluge</u>, u vidu dodatne marže veleprodajnog operatora posrednika,2. omogućit će se situacija u kojoj će maloprodajni operator s 15% tržišnim udjelom <u>biti primoran povećati svoje cijene i time riskirati postojeću korisničku bazu</u>, a zbog povećanog	<p>sukladno svojoj poslovnoj politici izabrati prihvatljiviju (i vjerojatno isplativiju) veleprodajnu uslugu.</p> <p>Jednako kao ni prethodni, ne stoji niti navod HT-a da će zbog korištenja preprodane HT-ove FA-PON usluge maloprodajni operator s 15% tržišnim udjelom biti primoran povećati svoje cijene te tako riskirati postojeću korisničku bazu. HT ovim komentaram implicira kako su sve ponude SMP operatora za koje je proveden MST bez margine, odnosno uz marginu 0 (što bi značilo da SMP operator svojim cijenama uspijeva tek nadoknaditi/pokriti troškove hipotetskog operatora s 15% tržišnog udjela), a što nije točno. Budući da SMP operatori najčešće svoje ponude nude uz margine koje su iznad 0, tako zapravo i hipotetski maloprodajni operator s tržišnim udjelom od 15% ipak ima prostora uslugu istih karakteristika kao što je usluga SMP operatora ponuditi po istim cijenama kao i SMP operator i uz nešto više ukupne troškove od onih koje je HAKOM uzeo obzir prilikom testiranja SMP ponuda. Isto nije posljedica primjene „najstrožeg MST-a u Europi“ već opet poslovnih/cjenovnih odluka samih SMP operatora obveznika provođenja MST-a.</p> <p>Pretpostavke i načela provođenja MST-a, kao i sve njihove izmjene, detaljno su opisani i argumentirani u dokumentu „Metodologija testa istiskivanja marže“ te su u potpunost rezultat stanja na tržištima na kojima je SMP operatorima propisana obveza provođenja MST-a.</p>
--	---	--

³ Odluke HAKOM-a o analizi veleprodajnog tržišta središnjeg pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji za proizvode za masovno tržište i veleprodajnog lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji od 19.6.2019.g. te Metodologija testa istiskivanja marže iz studenog 2019. izmijenjeno u ožujku 2020.



		<p>ulaznog veleprodajnog troška u vidu dodatne marže veleprodajnog operatora posrednika.</p> <p>Naime, HAKOM je kroz novu Metodologiju istiskivanja marže odredio HT-u obvezu primjene najstrožeg testa istiskivanja marže u Europi, koji kombinira najstrože moguće elemente testiranja:</p> <ul style="list-style-type: none">- veleprodajne cijene po BU-LRIC troškovnoj metodologiji,- određivanje dodatnog maloprodajnog troška po konceptu hipotetskog maloprodajnog operatora s 15% tržišnim udjelom (dodatni SEO trošak)- testiranje svake pojedinačne maloprodajne ponude- zabrana primjene zajedničke marže paketa usluga <p>Time je HAKOM odredio osobito strog standard zaštite hipotetskog maloprodajnog operatora s 15% tržišnim udjelom jer se takvim postavkama MST testa HT-u zabranjuje izaći s cijenama koje bi bile niže od minimalne cijene koja je prema mišljenju HAKOM-a potrebna maloprodajnom operatoru s 15% tržišnog udjela pozitivno poslovati na tržištu.</p> <p>Ovim prijedlogom HAKOM mijenja regulatornu logiku te smatra kako bi u opisanim regulatornim okolnostima trebala biti moguća i preprodaja HT-ove FA usluge, što znači da bi hipotetski maloprodajni operator s 15% tržišnog udjela na RH tržištu trebao imati mogućnost kupiti FA ne samo od HT-a već i od HT-ovog veleprodajnog partnera koji bi mu „preprodao“ HT-ovu FA uslugu, a što po logici koncepta preprodaje (opisano iznad) donosi dodatni trošak maloprodajnom operatoru u vidu povećane FA cijene zbog dodavanja marže veleprodajnog operatora.</p> <p>Time što HAKOM smatra da bi hipotetski maloprodajni operator s 15% tržišnog udjela trebao imati mogućnost (a time u praksi faktički i mogao) kupiti FA uslugu i od tzv. posrednika, tj. preprodavača, HAKOM ustvari potvrđuje kako u iznosu dodatnog SEO troška, kojeg dimenzionira i određuje HAKOM, <u>ima prostora i za dodatnu maržu</u></p>	
--	--	---	--



posrednika, jer bi u protivnom hipotetski maloprodajni operator uslijed korištenja usluge posrednika bio prisiljen podići svoje maloprodajne cijene a što bi se negativno odrazilo na njegovu poziciju na tržištu uslijed odljeva korisnika na jeftinije usluge.

Teško je za očekivati da bi HAKOM podržao varijantu prema kojoj bi maloprodajni SEO 15% operator bio doveden u situaciju u kojoj mora povećavati maloprodajne cijene i time riskirati postojeću korisničku bazu. Istovremeno ne vidimo zašto bi HAKOM podržao mogućnost preprodaje HT-ove FA usluge ako tu uslugu ne bi mogao kupiti i hipotetski maloprodajni SEO operator (HAKOM je u obrazloženju važeće Metodologije istiskivanja marže dao primjer Optime Telekoma za definiranje tržišnog udjela na kojem bi se temeljio izračun SEO troška – 15%), tj. za očekivati je da bi veleprodajni operator koji bi preprodavao HT-ovu FA uslugu trebao moći računati i na npr. Optimu Telekom kao na vjerojatnog kupca svojih usluga.

Ako je tako, onda HAKOM očito zaključuje kako bi i maloprodajni SEO operator mogao kupiti veleprodajne usluge od veleprodajnog posrednika, te bi i u takvom poslovnom konceptu mogao i dalje pozitivno poslovati bez gubitka postojeće korisničke baze, što znači da bi SEO operator mogao financirati maržu veleprodajnog posrednika iz postojeće maloprodajne cijene a bez da istovremeno ostvaruje gubitke. Ako je to tako, tj. ako maloprodajni SEO operator već ima dovoljnu SEO marginu između veleprodajne ulazne cijene i maloprodajne cijene koju naplaćuje krajnjem korisniku, kroz koju je moguće i dodatno financirati maržu veleprodajnog posrednika, onda to znači da je trenutno definirani iznos dodatnog SEO troška neopravdano velik i nerazmjern stvarno pripadajućem trošku te ga treba sniziti.

HT je već kroz svoje komentare na iznos dodatnog SEO maloprodajnog i mrežnog troška ukazao na pogreške i nedosljednosti HAKOM-a u izračunu i više puta zahtijevao sniženje tog troška, te je dakle prema našem mišljenju već trenutni iznos dodatnog SEO troška previsok. Ako se istovremeno uzme u obzir i zahtjev HAKOM-a za omogućavanjem preprodaje HT-ove FA usluge, zaključujemo kako koncept izračuna dodatnog maloprodajnog troška po SEO modelu nikada neće biti točan jer će SEO operator očito uvijek imati i dodatni trošak marže



		<p><u>veleprodajnog posrednika, koju bi maržu prema mišljenju HAKOM-a očitao morao moći financirati iz postojećih maloprodajnih cijena.</u></p> <p>Dakle, slijedom navedenog zaključujemo da bi koncept omogućavanje preprodaje FA usluge bio u sukobu s regulatornim konceptom primjene osobito strogog MST-a u kojem se dodatni maloprodajni trošak računa po SEO modelu, te bi odluka HAKOM-a kojom se zanemaruje ovaj regulatorni raskorak bila protivna temeljnom cilju osiguranja regulatorne predvidivosti i dosljednosti u regulatornom pristupu (iz čl. 5. st. 2. t. 1 ZEK-a).</p> <p>Stoga smatramo da bi HAKOM u slučaju inzistiranja na omogućavanju preprodaje FA usluge HT-a trebao izmijeniti Metodologiju istiskivanja marže na način da se u dijelu načina izračuna dodatnog maloprodajnog troška pređe na koncept jednako učinkovitog operatora (EEO), u kojem slučaju bi se kao minimalna cijena HT-a definirala cijena s kojom maloprodajni dio HT-a posluje pozitivno (a ne hipotetski slično učinkovit operator).</p> <p>Ako bi se MST Metodologija izmijenila na navedeni način, više ne bi bilo dodirnih točaka između koncepta preprodaje i načina definiranja dodatnog maloprodajnog troška u kontekstu primjene MST-a, a time ni poveznice između preprodaje i primjene Metodologije istiskivanja marže, jer HT-ova maloprodaja nikada neće uzimati uslugu FA pristupa na HT-ovoj optičkoj mreži od veleprodajnih posrednika.</p> <p>Ovaj zaključak potvrđuje i postojeća EU praksa koja pokazuje da u državama u kojima nadležni regulator dopušta preprodaju pristupnih veleprodajnih usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnom tržištu lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji (M3a/2014), obveza ekonomske replikacije maloprodajnih ponuda nije ni približno stroga kao u Hrvatskoj, već se u tim državama primjena margin squeeze testa (ako je uopće određena) temelji na konceptu jednako učinkovitog operatora (npr. Irska, Italija, Njemačka).</p>	
3.	HT d.d.	b) Preprodaja FA usluge dovodi HT u diskriminirajuću poziciju na veleprodajnom bitstream tržištu	Ne prihvaća se.



	<p>Prema trenutno važećoj odluci HAKOM-a o određivanju regulatornih obveza HT-u na veleprodajnom bitstream tržištu, HT je ovlašten samoinicijativno sniziti veleprodajne cijene za BSA uslugu na FTTH rješenju ali je u tom slučaju dužan razmjerno izmijeniti i iznos mjesečnih naknada za BSA usluge na temelju ostalih NGA rješenja na svim područjima pružanja tih usluga.</p> <p>HAKOM u svojoj odluci obrazlaže takav regulatorni pristup potrebom da se spriječi HT samoinicijativno snižavati BSA cijene za FTTH na područjima gdje je FTTH dostupan kako bi snizio veleprodajni ulazni input za potrebe provođenja testa istiskivanja marže za regulirane FTTH ponude tamo gdje je FTTH dostupan, dok bi istovremeno veleprodajne cijene za NGA rješenja na bakru (npr. BSA FTTC) na područjima gdje FTTH nije dostupan a gdje i dalje postoji velika veleprodajna baza i dalje ostale visoke. HAKOM smatra da bi u tom slučaju HT ostvario neopravdanu prednost na FTTH područjima (u vidu niže ulazne veleprodajne cijene a time i moguće niže maloprodajne cijene za FTTH), jer veleprodajni operatori još uvijek pretežno koriste HT-ova NGA rješenja na bakrenoj mreži te u ovom slučaju ne bi mogli pratiti takav HT-ov potez na tržištu s obzirom da bi njihove veleprodajne ulazne cijene za NGA i dalje bile definirane na razini troškovnog maksimuma. Međutim, uvođenje mogućnosti preprodaje FA usluge značajno mijenja gore opisanu situaciju.</p> <p>Dakle, veleprodajni operator koji bi kupio FA uslugu od HT-a za potrebe daljnje preprodaje, mogao bi se odlučiti na poslovni model daljnje preprodaje u vidu neke vrste BSA usluge na FTTH mreži, pri čemu bi se mogao odlučiti i na cjenovnu strategiju rušenja HT-ovih veleprodajnih cijena za BSA na FTTH. U tom slučaju je važno napomenuti kako bi taj operator imao slobodu ponuditi takve niže BSA FTTH cijene i samo na točno ograničenom lokalnom području.</p> <p>U toj varijanti bi operatori korisnici koji ovise o HT-ovoj pristupnoj mreži mogli kupiti BSA uslugu od veleprodajnog posrednika po nižoj cijeni od HT-ovih BSA FTTH cijena čime bi ostvarili prednost niže maloprodajne cijene na konkretnom lokalnom području, što bi posljedično dovelo do</p>	<p>HAKOM izmjenom ove odluke nastoji potaknuti razvoj tržišnog natjecanja u skladu s regulatornim ciljevima i načelima. Isto tako, HAKOM aktivno prati aktivnosti na tržištu elektroničkih komunikacija u skladu sa ZEK-om. Stoga, vezano za HT-ove obveze da proporcionalno snizi cijene BSA usluga na FTTH i drugim NGA rješenjima, ta se obveza nameće odlukom analize tržišta. U tom kontekstu, HAKOM će procijeniti tržišne uvjete u sljedećoj analizi tržišta, a nove će se obveze implementirati u skladu s tim tržišnim uvjetima. Krajnji cilj HAKOM-a je promicanje učinkovitih ulaganja i održivog tržišnog natjecanja. Vjerujemo da će i ova odluka pridonijeti postizanju ovog cilja.</p>
--	---	---



	<p>razvoja drugačijih tržišnih okolnosti na lokalnoj razini i razvoja lokalne konkurencije.</p> <p>HT bi mogao reagirati na takav lokalni potez maloprodajne konkurencije ali bi reakcija HT-a morala biti nacionalna i na svim NGA rješenjima, što je protivno načelu slobode tržišnog natjecanja i poticanja konkurentnosti tržišta jer HT ne bi mogao reagirati sukladno načelu ekonomske logike te nuditi niže veleprodajne (i maloprodajne) cijene tamo gdje postoji potražnja, čime se značajno ograničava ne samo HT već i razvoj učinkovitog tržišnog natjecanja na tržištima elektroničkih komunikacijskih usluga u RH.</p> <p><u>Dakle, u RH bi postojale izdvojene lokalne oaze gdje bi veleprodajni posrednik mogao na HT-ovoj mreži nuditi niže cijene od HT-a dok HT ne bi mogao cjenovno odgovoriti na takvu lokalnu ponudu konkurencije već bi bio prisiljen imati identične cijene na cijelom nacionalnom području, neovisno o tome što bi na lokalnoj razini očito postojala potreba za izdvojenom cjenovnom reakcijom.</u></p> <p>Takav regulatorni pristup po nama značajno ograničava razvoj učinkovitog tržišnog natjecanja na tržištima elektroničkih komunikacija u RH što je protivno EU regulatornom okviru jer je konačni cilj ex ante regulatornog okvira upravo potaknuti razvoj tržišnog natjecanja kako bi se postigao konačni cilj, tj. deregulacija i prelazak s ex-ante regulatornih pravila na primjenu mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja.</p> <p>Podsjećamo da je važnost detektiranja razvoja učinkovitog tržišnog natjecanja na lokalnoj razini u fokusu novog Europskog Zakonika kao i nove Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima, gdje se ističe obveza regulatora detaljno razmotriti geografsku dimenziju svakog mjerodavnog tržišta kako bi se utvrdilo postoje li izdvojena geografska područja na kojima su uvjeti tržišnog natjecanja drugačiji u odnosu na ostala područja, te čija struktura teži razvoju učinkovitog tržišnog natjecanja pa stoga i zaslužuju drugačiji regulatorni tretman.</p> <p>Pri tome se kao jedan od kriterija koji se promatraju prilikom procjene postojanja izdvojenih geo područja, promatra i postojanje cjenovnih</p>	
--	--	--



	<p>razlika na regionalnoj razini⁴. Dakle, mogućnost SMP operatora ponuditi različite veleprodajne i maloprodajne cijene na različitim lokalnim područjima a ovisno o stanju tržišnog natjecanja na tim područjima, važna je i za buduću procjenu regulatora o razvoju tržišnog natjecanja promatrajući geografsku dimenziju mjerodavnog tržišta. Podsjećamo čak na jedan slučaj iz EU prakse (Danska) gdje je danski nacionalni regulator zaključio kako nisu ispunjeni uvjeti za geografsku segmentaciju tržišta upravo iz razloga što SMP operator i dalje primjenjuje strategiju jednakih cijena na nacionalnoj razini⁵, što regulator tumači na način da struktura tržišta na lokalnoj razini i lokalni pritisak konkurencije očito nije bio dovoljno jak da natjera SMP operatora spustiti cijene na lokalnoj razini, uslijed čega regulator zaključuje kako nisu ispunjeni uvjeti za geografsku segmentaciju.</p> <p>Za razliku od situacije u Danskoj gdje TDC možda uistinu nije imao poslovni interes nuditi drugačije cijene na lokalnoj razini, HT bi takav interes svakako imao ako bi veleprodajni posrednik na lokalnoj razini nudio niže BSA cijene putem HT-ove FTTH mreže, <u>ali HT zbog nametnute regulatorne obveze ne bi mogao ponuditi drugačije cijene na tom konkretnom području i na konkretnoj tehnologiji, jer bi takav potez značio promjenu BSA cijena na svim NGA rješenjima i na nacionalnoj razini, unatoč očitim razlikama u razini tržišnog natjecanja na lokalnoj razini.</u></p> <p>Stoga, ako je primjena različitih cjenovnih razina na lokalnoj razini važna za razvoj lokalnog tržišnog natjecanja i za procjenu postojanja izdvojenih geo-područja, a očito je riječ o važnom kriteriju koji se izričito spominje i u Preporuci EK i u spomenutoj odluci danskog regulatora, HT mora imati mogućnost da cjenovno odgovori na izazove lokalne konkurencije, i to isključivo na konkretnom lokalnom području</p>	
--	---	--

⁴ Prateći dokument uz Preporuku o mjerodavnim tržištima, str. 19: „Following the principles of competition law, and based on the analysis of the geographic units previously described, NRAs should establish a preliminary definition of the scope of the geographic markets by aggregating together the geographic units previously examined. They should do so on the basis of indicators such as (a) the number of competing networks, (b) their distribution of market shares, (c) a preliminary analysis of pricing and price differences at regional level and (d) behavioural patterns.”

⁵ „However, DBA points out that competition from regional alternative infrastructures has not led TDC to adjust either of wholesale or retail prices on a regional level...In light of the above, DBA concludes that the geographic scope of the market is national“ str. 5. komentara Europske komisije danskom regulatoru u postupku notifikacije odluke o analizi 3b/2014 tržišta (C(2017) 4901 final, 6.7.2017., Case DK/2017/1994: Market for wholesale central access provided at a fixed location for mass market products)



		<p>gdje su uvjeti tržišnog natjecanja specifični, a osobito ako je riječ o lokalnoj konkurenciji koja nudi niže cijene upravo putem HT-ove pristupne mreže.</p> <p>U protivnom, HT je doveden u diskriminirajući položaj u odnosu na veleprodajnog posrednika i maloprodajnog operatora koji bi koristio usluge veleprodajnog posrednika, jer ne bi mogao primijeniti lokalnu cjenovnu strategiju kao odgovor na izazove tržišnog natjecanja na izdvojenom lokalnom području, što po nama predstavlja kršenje ključnih načela i ciljeva ex ante regulacije tržišta na EU i RH razini a na štetu HT-a.</p> <p>Stoga smatramo da bi HAKOM u slučaju inzistiranja na omogućavanju preprodaje FA usluge HT-a trebao izmijeniti odluku o analizi tržišta veleprodajnog središnjeg pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji za proizvode za masovno tržište na način da se omogući HT-u samoinicijativno sniziti veleprodajne cijene za BSA uslugu i samo na FTTH rješenju i samo na određenom lokalnom području, ako je to potrebno kao odgovor na lokalnu ponudu veleprodajnog konkurenta koji nudi usluge bilo putem vlastite mreže ili korištenjem HT-ove FTTH mreže.</p>	
3.	HT d.d.	<p>Ukoliko se HAKOM unatoč navedenom odluči izmijeniti Standardnu ponudu na način da operatoru korisniku standardne ponude omogućiti pružanje veleprodajnih usluga, smatramo nužnim definirati i sljedeće:</p> <ul style="list-style-type: none">- omogućiti HT-u da nudi FA uslugu operatoru koji će pružati veleprodajne usluge po komercijalnim, a ne reguliranim uvjetima;- omogućiti HT-u pružanje veleprodajne Bitstream usluge na komercijalnim uvjetima u navedenom području u kojem operater posrednik prodaje komercijalni Bitstream na HT infrastrukturi- da je operator koji će pružati veleprodajne usluge na HT-ovoj svjetlovodnoj infrastrukturi dužan omogućiti HT-u korištenje vlastite svjetlovodne infrastrukture pod istim uvjetima i cijenama;- što se tiče procedura i zadanih KPI-eva koji se tiču krajnjeg korisnika (B2B procedure uključenja, isključenja i otklona	<p>Djelomično se prihvaća.</p> <p>HT je na temelju analize tržišta SMP operator na tržištu pristupa te kao regulirani SMP ima regulirane cijene veleprodajnih usluga. S tim u vezi, HT ne može nuditi veleprodajne usluge po komercijalnim uvjetima te se HT-ov zahtjev za pružanje usluga po komercijalnim uvjetima odbija.</p> <p>Nadalje, HT-u su analizom tržišta i Standardnom ponudom definirani procesi isporuke i održavanja veleprodajne usluge. Proces i održavanja kao takvi ostaju isti te HT ima obvezu isključivo prema operatoru korisniku s kojim je ugovorio korištenje veleprodajne usluge s HT-om, a ne s operatorom koji pruža maloprodajne usluge u slučaju modela poslovanja gdje operator korisnik nudi HT-ovu veleprodajnu uslugu trećim stranama.</p>



		<p>smetnje) HT komunicira isključivo s operatorom koji je ugovorio korištenje veleprodajne usluge s HT-om, a ne s operatorom koji pruža maloprodajne usluge, te je odgovornost za rokove i komunikaciju u odnosu na krajnjeg korisnika isključivo na operatoru koji preprodaje FA uslugu na komercijalnim načelima pružanja usluge</p>	
4.	HT d.d.	<p>Zahtjev da se u okviru FA usluge omogući korištenje svjetlovodne instalacije u stanu krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a, na isti način kako je to omogućeno Standardnom ponudom HT d.d. za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa</p> <p>HT može u Standardnu ponudu za FA uslugu uvrstiti uvjete i cijene korištenja svjetlovodne instalacije u stanu krajnjeg korisnika na način kako su isti navedeni u Standardnoj ponudi HT d.d. za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa, što znači da će korištenje svjetlovodne instalacije u stanu krajnjeg korisnika biti omogućeno i za potreba FA usluge ali jedino u odnosu na svjetlovodnu instalaciju u stanu korisnika koja je već izgrađena od strane HT-a</p>	<p>Prihvaća se. Opći komentar primljen na znanje.</p>
5.	HT d.d.	<p>Ostali prijedlozi</p> <p>1. Definiranje uvjeta za slučaj kada operator pristupa distribucijskom čvoru iz kolokacijskog prostora koji se nalazi na istoj lokaciji na kojoj se nalazi distribucijski čvor Prijedlozi izmjena u Standardnoj ponudi:</p> <ul style="list-style-type: none">• U poglavlju 3.1.2 Svjetlovodna spojna pristupna mreža Operatora Korisnika, iza stavka 4. dodaje se novi stavak: „Iznimno, ukoliko operator korisnik ima kolokacijski prostor na istoj lokaciji na kojoj je i distribucijski čvor, pristup distribucijskom čvoru ostvaruje se internim kabliranjem.”	<p>Ne prihvaća se.</p> <p>Navedeni prijedlozi nisu predmet ove javne rasprave. HAKOM ovim putem poziva HT i ostale operatore da pokrenu postupak izmjene Standardne ponude na temu ostalih prijedloga koji nisu u sklopu predmeta ove izmjene Standardne ponude.</p>



- U poglavlju 3.1.2 Svjetlovodna spojna pristupna mreža Operatora Korisnika, na kraj stavka 5. dodaje se rečenica: „Iznimno, ukoliko je spojni kabel isključivo u domeni internog kabliranja, isti je u odgovornosti HTa.“
- U poglavlju 4.4.1. Zahtjev za pristup distribucijskom čvoru, potpoglavlju Izrada tehničkog rješenja, na kraj stavka 6. dodaje se rečenica „Iznimno, ukoliko Operator korisnik ima kolokacijski prostor na istoj lokaciji na kojoj je distribucijski čvor, isto je dužan navesti u Zahtjevu u Dodatku 1, pri čemu onda cjelokupno rješenje izrađuje HT.“
- U Dodatak 1. Zahtjev za pristup distribucijskom čvoru, u redak „Željeni način spajanja spojne pristupne mreže na distribucijski čvor dodaje mogućnost da operator naruči varijantu „Interni kabel (za opciju kada je kolokacija Operatora korisnika na lokaciji distribucijskog čvora)“

Obrazloženje: U standardnoj ponudi nije bila opisana situacija kada Operator korisnik pristupa distribucijskom čvoru iz kolokacijskog prostora koji se nalazi na istoj lokaciji na kojoj se nalazi i distribucijski čvor, pa se dodaje opis takve situacije.

2. U poglavlju 5.2. Mjesečne naknade u tablici Mjesečne naknade za najam prostora u distribucijskom čvoru, u nazive stavki se dodaje „i spojnog kabela“ tako da nazivi stavki glase:

- Mjesečna naknada za najam prostora u distribucijskom čvoru za smještaj djelatelja i spojnog kabela - jedinica (RU) visine 44,45mm (unutarnji HT prostor) (kn)
- Mjesečna naknada za najam prostora u distribucijskom čvoru za smještaj djelatelja i spojnog kabela- jedinica (RU) visine



		<p>44,45mm (vanjski HT kabinet i unutarnji unajmljeni prostor) (kn)</p> <p>Obrazloženje: Jedinice (RU) visine 44,45mm u distribucijskom čvoru se koriste za smještaj djelatnika operatora korisnika i njegovog spojnog kabela, pa je ovakav naziv precizniji.</p> <p>3. U Dodatak 2, Jedinostveni zahtjev za veleprodajne usluge Hrvatskog Telekoma d.d., dodaje se točka:</p> <ul style="list-style-type: none">• 5.5.5.Topologija mreže P2MP ili P2P <p>Obrazloženje: budući da operator korisnik može birati koju topologiju mreže želi koristiti ukoliko ne koristi HT-ov spojni kabel, u zahtjevu za realizaciju pojedinačnog korisnika, operator korisnik treba navesti koju varijantu želi, kako bi HT-u bilo poznato kako treba realizirati uslugu.</p> <p>4. U Dodatku 8. u naslov „Troškovnik HT-a sa specifičnim troškovima vezanim uz distribucijski čvor prilikom realizacije pristupa i proširenja pristupa distribucijskom čvoru“, dodaje se „unutarnji i vanjski „ tako da izmijenjeni naslov glasi: „Troškovnik HT-a sa specifičnim troškovima vezanim uz unutarnji i vanjski distribucijski čvor prilikom realizacije pristupa i proširenja pristupa distribucijskom čvoru“</p> <p>Obrazloženje: u standardnoj ponudi su dani troškovi realizacije unutarnjeg distribucijskog čvora, a budući da HT gradi i unutarnje i vanjske distribucijske čvorove potrebno je navesti troškove za oba tipa distribucijskih čvorova odvojeno.</p> <p>5. U Dodatku 8. dodaje se rečenica ispod naslova: „Pod pojmom UNUTARNJI distribucijski čvor, smatra se distribucijski čvor smješten u tehničkom prostoru unutar objekta. Pod pojmom VANJSKI distribucijski čvor, smatra se distribucijski čvor smješten u vanjskom samostojećem kabinetu.</p> <p>Obrazloženje: u standardnoj ponudi su dani troškovi realizacije unutarnjeg distribucijskog čvora, a budući da HT gradi i unutarnje i vanjske</p>	
--	--	--	--



	<p>distribucijske čvorove potrebno je navesti troškove za oba tipa distribucijskih čvorova odvojeno.</p> <p>6. U Dodatku 8. briše se tablica troškovi realizacije unutar distribucijskog čvora</p> <p>Obrazloženje: Iz postojeće tablice su izbačene stavke:</p> <ul style="list-style-type: none">- SVK PLC 1:16 – 900mikro m – konekt LC jer HT ne nudi ovu vrstu splittera Operaotrima korisnicima jer ih HT ne nabavlja- Modul za spajanje (6U) – trošak ovog modula je spojen s troškom Kazete za spajanje kabela- Modul za spajanje (2U) – trošak ovog modula je spojen s troškom Kazete za spajanje kabela- Montaža modula za spajanje – trošak montaže je spojen s troškom Kazete za spajanje kabela <p>Stavka „Kazeta za spajanje i smještaj adaptera“ je preimenovana u „Kazeta za spajanje kabela i smještaj 24 adaptera s nosačem kazete (24“ kazeta s adapt. Pig-teil kabliema i udjelom nosača) (0,5U) jer su u njoj spojene stavke vezane uz module za spajanje, kako kod materijala, tako i kod rada</p> <p>Ostale stavke iz postojeće tablice „Troškovi realizacije unutar distribucijskog čvora su nepromijenjene.</p> <p>7. U Dodatak 8. je dodana tablica „Troškovi povezivanja unutar distribucijskog čvora.</p> <p>Obrazloženje: U standardnoj ponudi nije bila opisana situacija kada Operator korisnik pristupa distribucijskom čvoru iz kolokacijskog prostora koji se nalazi na istoj lokaciji na kojoj se nalazi i distribucijski čvor, pa se dodaje opis takve situacije i pripadajući troškovi.</p> <p>8. U Dodatak 8. je dodana tablica, troškovi vezani uz vanjski distribucijski čvor.</p>	
--	---	--



		Objasnjeno: U standardnoj ponudi nije bilo troškovnika u slučaju spajanja Operatora korisnika na vanjski distribucijski čvor, te su dodani.	
6.	RUNE CROW d.o.o.	<p>a) Izmjena točke I.1. izreke Prijedloga odluke, koja glasi: „Izbrišu ili izmijene sve odredbe kojima se onemogućava daljnja preprodaja usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže“ na način da se detaljno navedu najvažnije odredbe Standardne ponude koje je potrebno izbrisati i izmijeniti te da se pojam „preprodaja“ dopuni i drugim pojmovima koji jasno oslikavaju poslovni model veleprodajnih operatora.</p> <p>Iako tekst točke I.1. u Prijedlogu odluke HAKOM-a jasno pokazuje namjeru HAKOM-a da se izbace sve ograničavajuće odredbe iz Standardne ponude i da se onemogući ograničavanje veleprodajnih poslovnih modela, RENE je mišljenja da je nužno da se točka I.1. Prijedloga odluke izmijeni na način da se:</p> <ul style="list-style-type: none">• detaljno navedu osnovne i najvažnije ograničavajuće odredbe Standardne ponude za koje HAKOM smatra da ih je potrebno izbrisati i izmijeniti• pojam „preprodaja“ dopuni i drugim pojmovima koji jasno oslikavaju poslovni model veleprodajnih operatora. <p>Nakon analize teksta Standardne ponude, RENE smatra da se osnovne odredbe koje treba izmijeniti tiču sljedećih cjelina: Predmet, opseg i ograničenja Standardne ponude; Definicija pojma operator korisnik; Zahtjev za započinjanje pregovora o sklapanju ugovora; Uvjeti za postupak sklapanja ugovora, Uvjeti za aktivaciju i pružanje usluge; Zahtjev za pojedinačni pristup pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (Jedinstveni zahtjev – Dodatak 2.) te Obrazac Ugovora za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za</p>	<p>Djelomično se prihvaća.</p> <p>HAKOM prihvaća komentar RENE da se termin preprodaja nadopuni odnosno izmijeni jer postoje veleprodajni poslovni modeli koji se mogu koristiti a nisu isključivo preprodaja usluge. Stoga, HAKOM će odluku izmijeniti sukladno komentarima RENE, da se omogući korištenje FA PON usluge za bilo kakve veleprodajne modele koji služe kao ulazni proizvod za veleprodajne usluge.</p> <p>Nadalje, HAKOM smatra da nije nužno u prijedlogu odluke navoditi zasebno sve odredbe Standardne ponude koje je potrebno izbaciti ili izmijeniti. Dovoljno je da HAKOM donese odluku kako je potrebno izbrisati ili izmijeniti sve odredbe kojima se onemogućava daljnje korištenje veleprodajne usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj distribucijskoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže kao što je navedeno u točki I.1. izreke.</p>



svjetlovodne distribucijske mreže (Dodatak 7.). Isto tako, smatramo da je u tekstu točke I.1. odluke nužno navesti da je obveza reguliranog operatora izmjenama odredbi Standardne ponude nedvosmisleno osigurati da novi Jedinствени zahtjev u Dodatku 2. Standardne ponude, kao i sva administrativna procedura vezana za administraciju zahtjeva, pravilno i smisleno omogući korištenje usluge od strane operatora korisnika za daljnje pružanje na veleprodaji, a ne samo za pružanje direktno krajnjem korisniku. Navedeno znači da bi Jedinствени zahtjev, a i sva administrativna procedura vezana za njega, trebao omogućiti dva poslovna modela, jedan za slučaj da se veleprodajni pristup koristi za pružanje usluge krajnjem korisniku i drugi za slučaj da se veleprodajni pristup koristi kao input za pružanje veleprodajne usluge drugom operatoru za njegovog krajnjeg korisnika. Slijedom svega navedenog, gore navedene odredbe čine najvažniji dio i temelj su postavljenih ograničenja u Standardnoj ponudi pa smatramo da trebaju biti direktno navedene u tekstu točke I.1. Prijedloga odluka.

Smatramo da je navedeno potrebno da bi se preveniralo i izbjeglo nepotrebno gubljenja vremena u slučaju da regulirani operator ne prepozna sve odredbe Standardne ponude koje je potrebno izmijeniti temeljem Prijedloga odluke. Smisljena izmjena i/ili brisanje ostatka odredbi koji ne bi bile direktno navedene u tekstu Prijedloga odluke bila bi obveza reguliranog operatora, a izvršenje kojeg bi HAKOM mogao kontrolirati nakon dostave izmijenjene Standardne ponude. Na navedeni način bi se znatno umanjila mogućnost nepotrebno gubljenja dragocjenog vremena u procesu izmjene Standardne ponude, odnosno u procesu postupanja po Prijedlogu odluke. Razlog zbog kojega smatramo da je navedeno potrebno je taj što je dinamika uspostave poslovnog modela baziranog na uslugama iz Standardne ponude jako važna i nije opravdano ostaviti rizik u kojem regulirani operator neće na prikladan način izmijeniti ponudu pa će ga HAKOM u daljnjem postupku morati upozoravati. Rizik ovakvog postupka je da regulirani operator ne implementira sve potrebne izmjene, čime bi se izgubilo dragocjeno vrijeme, a ne bi postojali nikakvi kontrolni niti prekršajni mehanizmi da se regulirani operator prisili na efikasno provođenje obveza. Stoga bi rizik nepostupanja prema Prijedlogu odluke bio velik, a što opravdava da se tražene izmjene detaljnije razrade.



Što se tiče pojma „preprodaja“, RUNE smatra da se navedeni pojam treba dopuniti i drugim pojmovima koji jasno oslikavaju različite poslovne modele veleprodajnih operatora. Naime, preprodaja nije jedini veleprodajni model koji mogu koristiti veleprodajni operatori. O preprodaji se po našem mišljenju radi samo u slučaju u kojem veleprodajni operator svojim veleprodajnim korisnicima nudi u potpunosti istu uslugu koju je kupio od reguliranog operatora. No, postoje i drugi veleprodajni modeli, koje u ovom slučaju i RUNE planira koristiti, u kojima veleprodajni operator kupuje veleprodajnu uslugu reguliranog operatora (usluga pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži) s ciljem da mu ona služi kao input za njegovu aktivnu veleprodajnu uslugu (usluga bitstream pristupa) koju planira nuditi svojim veleprodajnim korisnicima. U navedenoj situaciji se ne radi o preprodaji, već se usluga koristi kao input vlastitoj veleprodajnoj usluzi te smo stoga mišljenja da postojanje samo pojma „preprodaja“ u Standardnoj ponudi potencijalno može biti ograničavajuće za druge veleprodajne poslovne modele, a za što ne postoji nikakva potreba niti opravdanje. HT je reguliran radi položaja značajne tržišne snage na tržištu pristupa i u skladu s regulatornom obvezom mora nuditi uslugu pristupa drugim operatorima, a čime se sprječava iskorištavanje položaja značajne tržišne snage od strane HT-a. Za koji će veleprodajni poslovni model operator koristiti navedenu uslugu pitanje je njegove poslovne odluke, a jedino je bitno da HT ne može iskorištavati položaj značajne tržišne snage na tržištu na kojem je reguliran.

Slijedom gore navedenog, slobodni smo primijetiti da je HAKOM u upitniku koji je poslan članicama IRGa⁶ postavio dva pitanja i to: „1. Postoje li alternativni operatori u vašoj zemlji koji pružaju veleprodajne usluge (npr. bitstream) trećim stranama/drugim operatorima putem infrastrukture SMP operatora korištenjem regulirane usluge (npr. LLU putem bakra, LLU putem optike itd.)? 2. Ima li ova situacija poseban regulatorni tretman u vašoj zemlji?“ Smatramo da iz pitanja broj 1 proizlazi da se HAKOM slaže s našim

⁶ Poglavlje 5 dokumenta Izmjene Standardne ponude



		<p>prethodnim navodima pa zato i smatramo da navedeno treba biti ugrađeno u tekst Prijedloga odluke.</p> <p>Slijedom svega navedenog, smatramo da bi tekst točke I.1. izreke Prijedloga odluke trebao glasiti na sljedeći način: „<i>Na smisleni način izbrišu ili izmijene sve odredbe, s posebnim naglaskom na sljedeće cjeline Standardne ponude: Definicija pojma operator korisnik; Zahtjev za započinjanje pregovora o sklapanju ugovora; Uvjeti za postupak sklapanja ugovora, Uvjeti za aktivaciju i pružanje usluge; Zahtjev za pojedinačni pristup pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (Jedinstveni zahtjev – Dodatak 2.) te Obrazac Ugovora za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (Dodatak 7.), a kojima se onemogućava daljnja preprodaja, kao i bilo koji drugačiji veleprodajni model u kojem će operator korisnik koristiti reguliranu uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže kao input za svoju veleprodajnu uslugu drugim operatorima korisnicima.</i>“</p>	
7.	RUNE CROW d.o.o.	<p>b) Izmjena obrazloženja Prijedloga odluke u skladu s komentarima pod a)</p> <p>U skladu s navedenim pod točkom a) potrebno je izmijeniti tekst obrazloženja Prijedloga odluke na način da se njime obuhvati i logika koja se nalazi u izmjenama pod točkom a).</p> <p>RUNE smatra da bi tekst obrazloženja odluke umjesto postojećeg teksta: „<i>Imajući u vidu regulatorna načela i ciljeve određene člankom 5. ZEK-a, te kraj činjenice da je HAKOM dužan reagirati na način da, u okviru svojih nadležnosti uredi postojeće stanje kako bi se takvom regulacijom stvorili uvjeti za ravnopravno tržišno natjecanje svih sudionika tržišta elektroničkih komunikacija, HAKOM smatra kako je potrebno izmijeniti Standardnu ponudu na način da se izbrišu ili izmijene sve odredbe kojima se onemogućava daljnja preprodaja usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne</i></p>	<p>Ne prihvaća se.</p> <p>HAKOM je objasnio u odgovoru pod komentarom broj 6. kako izreka I.1. odluke obuhvaća sve potrebne izmjene Standardne ponude.</p>



		<p><i>distribucijske mreže. Stoga je odlučeno kao u točki I.1. izreke ove odluke.“</i> trebao glasiti na sljedeći način: „<i>Imajući u vidu regulatorna načela i ciljeve određene člankom 5. ZEK-a, te kraj činjenice da je HAKOM dužan reagirati na način da, u okviru svojih nadležnosti uredi postojeće stanje kako bi se takvom regulacijom stvorili uvjeti za ravnopravno tržišno natjecanje svih sudionika tržišta elektroničkih komunikacija, HAKOM smatra kako je potrebno izmijeniti Standardnu ponudu na način da se na smisleni način izbrišu ili izmijene sve odredbe, s posebnim naglaskom na sljedeće cjeline Standardne ponude: Definicija pojma operator korisnik; Zahtjev za započinjanje pregovora o sklapanju ugovora; Uvjeti za postupak sklapanja ugovora, Uvjeti za aktivaciju i pružanje usluge; Zahtjev za pojedinačni pristup pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (Jedinstveni zahtjev – Dodatak 2.) te Obrazac Ugovora za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (Dodatak 7.), a kojima se onemogućava daljnja preprodaja, kao i bilo koji drugačiji veleprodajni model u kojem će operator korisnik koristiti reguliranu uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže kao input za svoju veleprodajnu uslugu drugim operatorima korisnicima. Stoga je odlučeno kao u točki I.1. izreke ove odluke.“</i></p> <p>S gore navedenim prijedlogom izmjena teksta točke I.1. izreke Prijedloga odluke i teksta obrazloženja bi se, prema našem mišljenju, prevenirali svi potencijalni problemi u implementaciji izmjena, obuhvatile sve moguće kombinacije veleprodajnih usluga te bi Standardna ponuda izmijenjena u skladu s Prijedlogom odluke i komentarima RUNE, bila na tržištu u skladu s rokovima iz Prijedloga odluke i bez ikakvih kašnjenja, a što je iznimno važno za pravilno funkcioniranje tržišta.</p>	
8.	RUNE CROW d.o.o.	c) Dodatna analiza postojećeg domaćeg i EU regulatornog okvira koja potvrđuje ispravnost stajališta HAKOM-a iz Prijedloga odluke i	Prihvća se. Opći komentar je primljen na znanje.



nužnost izmjene Standardne ponude kako je HAKOM i predložio u Prijedlogu Odluke (uz izmjene iz točaka a) i b))

U tekstu obrazloženja Prijedloga odluke HAKOM navodi: „Nadalje, HAKOM je utvrdio kako navedene ograničavajuće odredbe u Standardnoj ponudi nisu ni na koji način direktno propisane ni definirane Analizom i Odlukom kao niti postojećim hrvatskim i/ili EU regulatornim okvirom.“

RUNE prvenstveno ističe da se slaže s gore istaknutim navodima HAKOM-a, no uzimajući u obzir izrazitu važnost jasnih odredbi domaćeg i EU regulatornog okvira za ishod ovog postupka, u nastavku teksta dokumenta smo obradili trenutno stanje na nacionalnoj i EU razini u smislu odredbi regulatornog okvira (i onoga što proizlazi iz njega) koje se direktno tiču navedene problematike pa u nastavku iznosimo jasne činjenice koje bi HAKOM-u mogle dodatno pomoći u odlučivanju.

Trenutna situacija u RH

U standardnim ponudama vezanim za veleprodajne usluge pristupa HT-a stoje sljedeće odredbe:

- **Standardna ponuda za uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji**

U poglavlju 2.1. je definirano da: „Usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji HT-a obuhvaća pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga krajnjim korisnicima od strane Operatora korisnika Standardne ponude, pri čemu HT osigurava Operatoru korisniku Standardne ponude pristup upredenoj metalnoj parici za krajnje korisnike koji su spojeni na elektroničku komunikacijsku mrežu HT-a ili korisnike na čijim je lokacijama dostupna postojeća slobodna upredena metalna parica...“

- **Standardna ponuda za uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa**

U poglavlju 1.1. je definirano da: „Hrvatski Telekom d.d., Radnička cesta 21, Zagreb (u daljnjem tekstu: HT), utvrđuje ovu Standardnu ponudu veleprodajnog širokopojasnog pristupa (dalje u tekstu: Standardna



ponuda) koju HT nudi operatorima koji se prijavljuju za pružanje usluge davanja pristupa Internetu (u daljnjem tekstu: Operator korisnik), a kojom se uslugom Operatoru korisniku omogućava pružanje usluge maloprodajnog širokopolasnog pristupa njegovim krajnjim korisnicima (u daljnjem tekstu: Krajnji korisnici) pod uvjetom postojanja osnovnog pristupa javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži (u daljnjem tekstu: Osnovni pristup mreži)."

U poglavlju 5.4., u kojem se definiraju cijene za uslugu veleprodajnog širokopolasnog pristupa na temelju FTTH i FTTB/FTTDP rješenja, je navedeno: „Preprodaja pojedinačnog veleprodajnog širokopolasnog pristupa je zabranjena.”

- **Standardna ponuda za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (FA-PON)**

U poglavlju 1.1., točka 3. je definirano da: „Usluga pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže namijenjena je isključivo za pružanje maloprodajne usluge krajnjem korisniku, te je nije dozvoljeno preprodavati niti koristiti za ugradnju aktivne opreme odnosno za implementaciju mrežnog čvora Operatora korisnika.”

U poglavlju 4.3., točka 4. je definirano da: „Preprodaja usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže je zabranjena.”

U poglavlju 4.1., točka 1. je definirano da: „U svrhu započinjanja pregovora o usluzi pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže, Operator korisnik koji želi koristiti HTovu uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže dužan je dostaviti na adresu navedenu u poglavlju



1.5. ove Standardne ponude Zahtjev za sklapanje ugovora, uz sljedeću dokumentaciju: dokaz da operator ima pravo pružati elektroničke komunikacijske usluge krajnjim korisnicima

• **Standardna ponuda za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa**

U poglavlju 1.1. je navedeno da: „Operatori korisnici mogu uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa koristiti za: pružanje usluge iznajmljenog voda, odnosno usluge visokokvalitetnog pristupa svojim krajnjim korisnicima; potrebe međupovezivanja; pristupni vod u okviru usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa; tranzitni vod; povezivanje vlastitih (komutacijskih) čvorišta; povezivanje mrežnih elemenata vlastite mreže” dok u poglavlju 3.4. stoji da: „Neovisno o navedenom u prethodnom stavku ovog članka, HT zadržava pravo privremeno obustaviti pružanje usluge veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa Operatoru korisniku s trenutnim učinkom: u slučaju postojanja osnovane sumnje da Operator korisnik zloupotrebljava ili pokušaja zlouporabe od strane Operatora korisnika neke od elektroničkih komunikacijskih usluga koje pruža HT ili ako omogućava trećoj osobi neovlašteno korištenje ovim uslugama.“

Iz svega gore navedenog je vidljivo da ograničavajuće odredbe, osim u Standardnoj ponudi za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (FA-PON), postoje i u Standardnim ponudama za uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i uslugu veleprodajnog širokopojasnog pristupa, dok u Standardnoj ponudi za uslugu veleprodajnog visokokvalitetnog pristupa odredbe nisu u potpunosti jasne pa ne možemo dati jednoznačan zaključak.

U ovom dokumentu i našoj analizi ne ulazimo u opravdanost ograničavajućih odredbi u ostalim standardnim ponudama, već ovo ističemo kako bi imali cjelokupnu sliku o tome što se događa na tržištu u različitim standardnim ponudama i koja je budućnost, kao i postojeća ograničenja, za razvoj potencijalnog sveobuhvatnog veleprodajnog modela „wholesale-only“ operatora. Mišljenja smo da do pojave RUNE-a



nije postojao operator koji je gradio svoj poslovni model na veleprodajnim uslugama u području pristupne mreže, pa je ova problematika s ograničenjima ugrađenim u standardne ponude tek sada izašla na vidjelo, kao i njeni potencijalni negativni učinci na razvoj tržišnog natjecanja, interese krajnjih korisnika kao i tržište u cjelini.

Zakona o elektroničkim komunikacijama i Analize tržišta 3a i 3b

Prema našem mišljenju, u postojećem Zakonu o elektroničkim komunikacijama (NN br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17) (dalje u tekstu: ZEK) ne postoje nikakva formalna ograničenja u smislu toga da je zabranjeno raspolaganje s veleprodajnom uslugom pristupa (daljnja prodaja/preprodaja ili kao veleprodajni input za vlastitu veleprodajnu uslugu) niti ograničenje da navedenu veleprodajnu uslugu mogu koristiti samo operatori koji pružaju usluge svojim krajnjim korisnicima. RUNE smatra da čak i da postoje ograničenja, ona bi bila u suprotnosti s EU regulatornim okvirom i EU regulatornom praksom.

U članku 62, stavku 3 ZEK-a stoji „da trećoj strani daju pristup posebnim dijelovima mreže i/ili opreme, uključujući pristup mrežnim sastavnicama koje nisu aktivne i/ili izdvojeni pristup lokalnoj petlji, kako bi se, uz ostalo, omogućio odabir i/ili predodabir operatora, i/ili ponuda za daljnju prodaju pretplatničkih priključak“. Prema našem mišljenju navedeno je u skladu s odredbama iz „Better regulation“ Direktive.

U isto vrijeme, detaljnim pregledom dokumenata analiza tržišta 3a (LLU) i 3b (veleprodajni širokopojasni pristup – bitstream) koje je proveo HAKOM prema našem mišljenju ne postoje, odnosno RUNE ne može naći, nikakve odredbe koje bi dale za pravo HT-u da ima tako ograničavajuće odredbe u gore navedenim standardnim ponudama, a posebno u Standardnoj ponudi za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (FA-PON), koja je predmet ove javne rasprave.

EU regulatorni okvir

Što se tiče EU regulatornog okvira, za potrebe ovog dokumenta obradili smo odredbe Direktive (EU)



	<p>2018/1972 Europskog parlamenta i Vijeća od 11. prosinca 2018. o Europskom zakoniku elektroničkih komunikacija (dalje u tekstu: EECC)⁷, Preporuke o mjerodavnim tržištima (od 18.12.2020.) podložnima prethodnoj (ex-ante) regulaciji (dalje u tekstu: Preporuka), kao i dokument pod nazivom „Explanatory note accompanying the document Commission recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation“ (dalje u tekstu: Explanatory Note) (Preporuka i Explanatory note se nalaze na sljedećoj poveznici: https://ec.europa.eu/digital-singlemarket/en/news/commission-updated-recommendation-relevant-markets).</p> <p>U članku 3 EECC-a, „opći ciljevi“ stoje sljedeće odredbe: „2. U kontekstu ove Direktive, nacionalna regulatorna i druga nadležna tijela, kao i BEREC, Komisija i države članice ostvaruju svaki od sljedećih općih ciljeva, koji nisu navedeni prema redosljedu prioriteta: (a) promiču povezivost i pristup mrežama vrlo velikog kapaciteta uključujući nepokretne, pokretne i bežične mreže, te korištenje njima od strane svih građana i poslovnih subjekata u Uniji; (b) promiču tržišno natjecanje u pružanju elektroničkih komunikacijskih mreža i povezane opreme, uključujući učinkovito tržišno natjecanje koje se temelji na infrastrukturi, te u pružanju elektroničkih komunikacijskih usluga i povezanih usluga“.</p> <p>Uzimajući u obzir smisao gore citiranih općih ciljeva EECC-a, jasno je da bilo kakva ograničavanja korištenja regulirane veleprodajne usluge pristupa nisu u skladu s gore navedenim općim ciljevima EECC-a. S ograničenjima koja su na snazi u Standardnoj ponudi HT-a, sigurno se ne promiče povezivost niti tržišno natjecanje u pružanju elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga.</p> <p>U članku 73 EECC-a, stoje sljedeće odredbe u vezi obveze pristupa: „1. Nacionalna regulatorna tijela mogu u skladu s člankom 68. propisati obveze poduzetnicima da zadovolje razumne zahtjeve za pristup i uporabu</p>	
--	---	--

⁷ Iako odredbe Direktive (EU) 2018/1972 Europskog parlamenta i Vijeća od 11. prosinca 2018. o Europskom zakoniku elektroničkih komunikacija još nisu prenesene u domaće zakonodavstvo RH, koristili smo se s navedenim odredbama i to iz razloga što sve članice EU imaju obvezu prenošenja odredbi u nacionalno zakonodavstvo. Isto tako, dio odredbi iz EECC-a vezan za ex-ante regulaciju i analize tržišta tržišta nije doživio velike promjene u odnosu na prijašnje direktive.



određenih mrežnih elemenata i povezane opreme, među ostalim u situacijama u kojima nacionalna regulatorna tijela smatraju da bi uskraćivanje pristupa ili nerazumni uvjeti poslovanja sličnoga učinka usporili razvoj nastanak održivog tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini ili da ne bi bili u interesu krajnjeg korisnika. Nacionalna regulatorna tijela mogu od poduzetnika među ostalim zatražiti: (a) da se trećim osobama omogući pristup posebnim fizičkim mrežnim elementima i povezanoj opremi te uporaba takvih mrežnih elemenata i opreme, kako je primjereno, uključujući izdvojeni pristup lokalnoj petlji i potpetlji; (b) da trećim stranama omoguće pristup određenim aktivnim ili virtualnim mrežnim elementima i uslugama; e) da na veleprodajnoj razini pružaju određene usluge trećoj strani za daljnju prodaju; Nacionalna regulatorna tijela mogu odrediti da se na te obveze primjenjuju uvjeti u pogledu poštenja, opravdanosti i pravodobnosti.“

Iz navedenih odredbi proizlazi da se u definiciji obveze veleprodajnog pristupa, koja bi trebala biti temelj za sve odredbe u standardnim ponudama vezano za usluge pristupa, ni u kojem smislu ne definira da se usluga može pružati samo operatorima koji pružaju usluge direktno krajnjim korisnicima niti se ograničava daljnje raspolaganje s tom uslugom (daljnja prodaja/preprodaja ili kao veleprodajni input za vlastitu veleprodajnu uslugu). Drugim riječima, na razini EECC-a nema nikakvog ograničenja, odnosno odredbe koja bi podržavala ograničenja koja stoje u Standardnoj ponudi HT-a.

Osim gore navedenog, u točki 208 EECC-a je navedeno: „*Vlasnici mreža kojima je poslovni model ograničen na pružanje veleprodajnih usluga drugima mogu doprinijeti stvaranju uspješnog veleprodajnog tržišta, s pozitivnim učincima na tržišno natjecanje na maloprodajnim silaznim tržištima. Osim toga, njihov bi poslovni model mogao biti privlačan mogućim financijskim ulagateljima u manje nestabilnu infrastrukturnu imovinu s dugoročnim perspektivama postavljanja mreža vrlo velikog kapaciteta.“*

Prema našem mišljenju iz navedenog proizlazi da bi nacionalna regulatorna tijela trebala promicati uvjete za razvoj veleprodajnih (wholesale-only) operatora, a ako ništa drugo, ne bi smjela dopustiti



ograničavanje njihovog rada niti ugrožavanje njihovog poslovnog modela putem diskriminatornih odredbi u Standardnim ponudama reguliranog operatora. Naime, sve diskriminatorne odredbe iz Standardne ponude negativno utječu na tržišno natjecanje na veleprodajnoj razini, a time i na razvoj wholesale-only operatora, i to u trenutku dok je mišljenje Komisije da navedeni tip operatora može doprinijeti pozitivnim učincima na maloprodajnom tržištu.

U točki 31 Preporuke stoji sljedeće: „*Despite the observed increase of infrastructure-based competition, local access is still characterised by high entry barriers and regulated in the majority of Member States. The wholesale local access market still meets the three-criteria test, given that the access network is the part of the network most difficult to replicate. However, on a forward-looking basis, the barriers to entry into the central access market can no longer be regarded as high and non-transitory at Union level as the market tends towards effective competition due to the presence of alternative platforms, the widespread commercial availability of trunk capacity and the possibility of locally interconnected operators to provide central access.*“

Prema našem mišljenju iz navedenog teksta je vidljivo da Komisija smatra da se može zaključiti da na EU razini tržište 3b, zbog razvoja tehnologija i različitih poslovnih modela, teži održivom tržišnom natjecanju jer dostupni trunk kapaciteti za vlastiti backhaul omogućavaju operatorima da nude usluge na razini centralnog pristupa (bitstream pristup). U isto vrijeme smatraju da je lokalni pristup i dalje podložan prethodnoj regulaciji. Ako se navedeno gleda u kontekstu situacije u RH, onda s postojećim ograničenjima iz Standardne ponude HT-a u RH bi vrlo teško ikada moglo doći do deregulacije tržišta 3b jer operatori ne mogu koristiti regulirane usluge veleprodajnog pristupa za vlastitu veleprodajnu uslugu pa bi deregulacija ovisila samo o tome kada bi se kompletna pristupna mreža duplicirala jer bi operatori za uslugu bitstream pristupa mogli koristiti samo pristupni dio (last mile) koji ostvaruju putem svoje vlastite mreže. Slijedom svega navedenog, smatramo da je situacija u RH u smislu ograničenja u Standardnoj ponudi HT-a u suprotnosti s Komisijinim procjenama.



Analizom teksta Explanatory notea, utvrdili smo da na stranici 43 Komisija zaključuje sljedeće: *„Deregulating the WLA market could risk undermining the business case and investments of alternative operators who have invested in unbundling and **have an impact on wholesale competition as well as competition on downstream retail markets to the detriment of end-users.**“* Isto tako, na stranici 53 Explanatory notea Komisija zaključuje da: *„Also the Code is expected to further stimulate the emergence of infrastructure based competition through, for example, co-investment or wholesale only schemes.“*

Navedeno se mišljenje može proširiti i na wholesale-only operatore jer upravo su oni ti koji potiču konkurenciju na veleprodajnoj razini. Ograničenja koja stoje u Standardnoj ponudi za „wholesale-only“ operatore u RH predstavljaju isto kao da je tržište deregulirano te regulirani operator nije obvezan pružiti uslugu pristupa pa onda i možemo izvesti ovakav zaključak analizirajući stavove Komisije. Drugim riječima, pravo tržišno natjecanje na segmentu infrastrukture je moguće u dijelu bitstream pristupa i tu se događaju različiti veleprodajni modeli u drugim državama, dok je na tržištu lokalnog pristupa (last mile) to i dalje teško očekivati pa je stoga bitno da je lokalni pristup reguliran i dostupan bez diskriminacije kao input za daljnju prodaju na veleprodajnoj razini.

Pored svega navedenog, na stranici 54 Explanatory notea, u poglavlju WCA at a fixed location-Three Criteria, Komisija zaključuje sljedeće: *„**WCA products can be provided by alternative operators using their own infrastructure or by relying on an upstream access product (for copper LLU, VULA or fibre-based equivalents).** As regards the high barriers to entry, operators, relying on WLA products, who control the backhaul component of the network are in a position to provide WCA, thus directly constraining the incumbent services. It is also possible that the effective regulation of backhaul, for example via the market for dedicated connectivity, could support more extensive use of WLA in areas where there has been reliance on WCA.“*

Iz ovog navoda je potpuno jasno da je Europska komisija prepoznala i smatra normalnim i očekivanim da je korištenje veleprodajnih usluga



		<p>pristupa od strane operatora korisnika kao inputa za svoje veleprodajne usluge smjer koji dovodi do razvoja tržišnog natjecanja, a potencijalno i deregulacije tržišta 3b. U tome svemu lokalna petlja (last mile) ostaje kao dio koji je teško replicirati/duplicirati i mora biti i dalje reguliran na razini EU pa je radi toga i tržište lokalnog pristupa ostalo kao jedno od dva tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji. Iz svega navedenog proizlazi da je situacija u RH takva da diskriminira veleprodajne operatore i onemogućuje ih u njihovom poslovanju, a time i negativno utječe na tržišno natjecanje na veleprodaji, a time i potencijalnu deregulaciju tržišta 3b, a čemu bi svaki regulirani operator morao težiti.</p> <p>Nakon analize gore navedenih temeljnih dokumenata domaćeg i EU regulatornog okvira, kao i svih priloženih citata i obrazloženja može se zaključiti da ne postoji nikakvo formalno ograničenje u domaćem niti u EU regulatornom okviru u smislu toga da je zabranjeno raspolaganje s reguliranom veleprodajnom uslugom (daljnja prodaja/preprodaja ili kao veleprodajni input za vlastitu veleprodajnu uslugu) niti ograničenje da je mogu koristiti samo operatori koji pružaju usluge krajnjim korisnicima te je slijedom toga jasno da ograničenja koja postoje u Standardnoj ponudi HT-a nisu utemeljena u domaćem niti EU regulatornom okviru</p>	
9.	RUNE CROW d.o.o.	<p>d) Dodatna analiza iskustava i regulatorne prakse iz drugih zemalja (Velika Britanija, Slovenija, Irska) koja potvrđuje ispravnost stajališta HAKOM-a iz Prijedloga odluke i nužnost izmjene Standardne ponude kako je HAKOM i predložio u Prijedlogu Odluke (uz izmjene iz točaka a) i b))</p> <p>U poglavlju 2 dokumenta Izmjene Standardne ponude Hrvatskog Telekoma d.d. za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (FAPON) (dalje u tekstu: Izmjene Standardne ponude) HAKOM navodi: „HAKOM je do 4. prosinca 2020. zaprimio 17 odgovora država članica o načinu regulacije i provedbe regulacije sličnih tržišnih situacija. Analizom i uvidom u iskustva drugih Nacionalnih regulatornih tijela, HAKOM zaključuje kako u drugim</p>	<p>Prihvaća se.</p> <p>Opći komentar je primljen na znanje.</p>



zemljama nije onemogućena preprodaja, odnosno ne postoje ograničenja na pružanje usluge isključivo maloprodajno, krajnjem korisniku.“

Isto tako, u poglavlju 5 dokumenta Izmjene Standardne ponude HAKOM navodi: „Na temelju zaprimljenih odgovora i njihovom analizom, vidljivo je kako većina država članica nema posebno regulirane uvjete u slučaju preprodaje veleprodajnih usluga te su mišljenja da isto ne treba biti ograničeno s namjerom da se potiče pravedno tržišno natjecanje. Daljnja preprodaja veleprodajnih usluga je onemogućena u samo jednoj državi članici, dok u osam država članica postoji situacija u kojoj alternativni operatori pružaju veleprodajne usluge trećim strana putem infrastrukture SMP operatora. Raspon odgovora je vidljiv u dijagramu na slici 3.“

Na temelju gore istaknutih navoda HAKOM-a, s kojima se RUNE u potpunosti slaže, a uzimajući u obzir izrazitu važnost iskustava iz drugih europskih zemalja, u nastavku teksta dokumenta smo obradili direktna iskustva iz tri europske zemlje (Velika Britanija, Slovenija, Irska), a kako bi dokazali i dodatno potvrdili da pristup koji je na snazi u RH dugoročno ima loš utjecaj na razvoj tržišnog natjecanja na veleprodajnoj razini, na razvoj tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini, na razinu korištenja usluga širokopjasnog pristupa internetu, kao i na kvalitetu usluga za krajnje korisnike. Smisao naših komentara je da naglasimo svu apsurdnost i štetnost trenutne situacije u RH te njezin negativan utjecaj na razvoj telekom sektora i novih usluga u budućnosti.

U svim navedenim državama ne postoje ograničavanja preprodaje niti uvjetovanja da operator korisnik veleprodajnih ponuda mora pružati usluge direktno krajnjim korisnicima.

Velika Britanija

Britanski regulator OFCOM je u analizi tržišta 3b provedenoj 2018. (*Wholesale Broadband Access Market Review 2018* https://www.ofcom.org.uk/data/assets/pdf_file/0030/116994/statement-wba-review.pdf) zaključio da najveći dio tržišta bitstream pristupa ne treba biti reguliran upravo iz razloga što veliki dio alternativnih operatora koriste veleprodajne usluge LLU i VULA te temeljem njih uz korištenje



<p>backhuala u vlastitoj mreži, mogu pružati konkurentske usluge bitstream pristupa British Telecomu.</p> <p>U točki 1.8 dokumenta je navedeno: <i>„This unbundling gives telecoms providers a high degree of control over the services they can offer. Providers who have chosen not to use LLU and/or VULA purchase wholesale broadband services from BT (or other telecoms providers who have unbundled BT exchanges).”</i></p> <p>U točki 5.58 dokumenta je navedeno: <i>„Given the number of POs present in Market B and their wide coverage, any potential buyer of WBA services has alternative potential suppliers from which it could seek access. This may give retail providers some degree of negotiating power when seeking to obtain access. While not all POs sell to third parties, we consider Market B to be effectively competitive based on the range and scale of competing providers at the retail level who do not rely on BT for WBA services because they either have their own local access network or use products regulated in the upstream WLA market. Therefore, as in our 2014 WBA Statement, it is not necessary to conclude on countervailing buyer power since, even if it were limited, competition in Market B at the WBA and retail level would still be effective.”</i></p> <p>U isto vrijeme u točki 5.60 je zaključeno sljedeće: <i>“Given the significant amount of entry that has occurred across Market B exchanges and the success of the POs using LLU and VULA, as well as POs using their own local access networks (like and Virgin Media) in securing market share, we conclude that no provider has (or will have during the market review period) a position of economic strength in Market B affording it the power to behave to an appreciable extent independently of competitors, customers and ultimately consumers.”</i></p> <p>Iz svega navedenog proizlazi da je mogućnost korištenja reguliranih veleprodajnih usluga pristupa kao veleprodajnog inputa za slaganje svog veleprodajnog proizvoda od strane veleprodajnih operatora jedan od osnovnih razloga za deregulaciju tržišta bitstream pristupa (tržišta 3b). Slijedom navedenog može se zaključiti da ispravno i neograničavajuće korištenje veleprodajnih usluga utječe ne samo na porast razine tržišnog</p>



natjecanja, nego posljedično na smanjenje regulatornog opterećenja operatora sa značajnom tržišnom snagom. Drugim riječima, ako bi se situacija iz Velike Britanije preslikala na RH, protekom vremena HT bi bio manje reguliran i to na način da bi se na cijelom teritoriju, ili u manjim geografskim područjima, ukinula obveza pružanja bitstream pristupa jer bi veleprodajni operatori nudili konkurentne usluge na veleprodajnoj razini koristeći reguliranu uslugu pristupa u kombinaciji s vlastitom uslugom backhuala.

Slovenija

U Standardnoj ponudi Telekom Slovenije za LLU (<https://www.telekom.si/operatoriji/wla/WLA-objava-23-2021-cistopis.pdf>) u poglavlju 1.3. stoji sljedeća odredba: „*Telekom Slovenije bo operaterju, ki izpolnjuje pogoje iz vzorčne ponudbe, omogočil zakup veleprodajnih storitev lokalnega dostopa na fiksni lokaciji in uporabo storitev po tej vzorčni ponudbi v naslednjih situacijah, oziroma pod naslednjimi pogoji: operater lahko storitve po tej vzorčni ponudbi najame za ponujanje storitev dostopa do končnega uporabnika ali prodajo svojih storitev širokopasovnega dostopa z bitnim tokom tretjim operaterjem.*”

Jasno je da navedena odredba iz Standardne ponude Telekom Slovenije za LLU ostavlja mogućnost operatoru korisniku da reguliranu uslugu pristupa koristi za pružanje usluga svojim krajnjim korisnicima i/ili kao veleprodajni input za pružanje vlastitih usluga bitstream pristupa ostalim operatorima na tržištu. Navedena odredba predstavlja zdravi temelj za razvoj različitih veleprodajnih modela, kao i razvoj „wholesale only“ operatora na tržištu.

Irska

Irski regulator Comreg 2018. godine je proveo analizu tržišta 3a i 3b te je na nizu mjesta u dokumentu analize (https://www.comreg.ie/?dml_download=3a-3b-market-analysis-decision) potvrdio da se regulirane veleprodajne usluge od strane operatora korisnika mogu koristiti za pružanje usluga vlastitim krajnjim korisnicima i/ili kao input za vlastitu veleprodajnu uslugu koja će se pružati drugim operatorima korisnicima.



U točki 1.3. analize se navodi: „WLA and WCA services are wholesale inputs used in the supply of a range of **downstream wholesale and retail telecommunications services** such as broadband internet connectivity, television (‘TV’) services, and the provision of fixed telephony to residential and business consumers (collectively, ‘End Users’). **WLA inputs can also be utilised by Service Providers (‘SP(s)’) to supply downstream WCA or other wholesale services.**“

U točki 1.6. analize irski regulator ističe: „At the wholesale level, Access Seekers³ purchase WLA inputs, such as Local Loop Unbundling (‘LLU’) or Virtual Unbundled Local Access (‘VULA’) and WCA inputs such as Bitstream, to provide retail services to End Users (or **wholesale services to other SPs**). In the case of LLU, an Access Seeker takes (full or partial) control of the copper loop between the local exchange and the End User’s premises. Similarly, in the case of VULA, an Access Seeker gains control of the fibre or hybrid copper/fibre path from the local exchange or aggregation node to the End User’s premises. **The Access Seeker can then supply retail services to the End User, or sell wholesale services, such as those sold in the WCA market, to other Access Seekers.**“

U točki 1.52. analize se navodi: „ComReg concludes that the relevant WCA product market is comprised of: Bitstream products provided over copper and FTTx networks, **including Bitstream products provided using upstream WLA inputs**“

U točki 1.55. analize irski regulator ističe: „ComReg has examined a range of objective and cumulative criteria⁴¹ that an Exchange Area⁴² must meet for consideration as to whether or not there are differences in competitive conditions between areas. Such differences include evidence of different demand and supply conditions including **from BT Ireland (which uses WLA inputs to supply WCA services to Sky, Vodafone and others)**, Virgin Media (self-supply using its own CATV network) and Vodafone (based on its use of WLA inputs purchased from Eircom and SIRO). Accordingly, ComReg has defined two separate WCA markets from a geographic perspective, as follows:“

U točki 2.10. analize se navodi: „WCA involves the rental of an active broadband connection between an End User’s premises and an



aggregation point in a network. WCA therefore also encompasses backhaul connectivity from the PoP across the WCA SP's network. **The WCA market concerns wholesale Bitstream products that SPs either self-provide on their own networks, or do so on the basis of the purchase of upstream WLA inputs which are combined with backhaul, and then sell to other SPs.**"

Iz svega gore navedenog potpuno je jasno da u Irskoj ne postoje nikakva ograničenja u smislu pružanja reguliranih veleprodajnih usluga kao inputa za vlastite veleprodajne usluge. Osim toga, navedeno je i jedan od preuvjeta za moguću deregulaciju tržišta 3b te je sasvim normalno da operator korisnik odlučuje za što će koristiti reguliranu veleprodajnu uslugu koju kupuje od reguliranog operatora (za nuđenje na maloprodajnoj ili dalje na veleprodajnoj razini).

Iako imamo saznanja da praksa navedena u gore obrađenim europskim zemljama prevladava u većini drugih zemalja, smatramo da su gore analizirana tri slučaja dovoljna da se dobije dojam i izvuce zaključak s različitih razvijenih europskih telekom tržišta na koji način bi se trebale interpretirati odredbe EU regulatornog okvira u praksi. Iz svih gore navedenih slučajeva vrlo lako se može zaključiti da su odredbe u analizama koje su provodili regulatori u gore obrađenim europskim državama i/ili odredbe u standardnim ponudama reguliranih operatora u gore obrađenim europskim državama dijametralno suprotne od onoga što je na snazi u Standardnoj ponudi HT-a čije su izmjene predmet ove javne rasprave. Sve navedeno i gore obrađeno samo dokazuje da trenutno važeće odredbe iz Standardne ponude imaju negativan utjecaj na razvoj tržišnog natjecanja na veleprodajnoj razini, na razvoj tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini, na razinu korištenja usluga širokopjasnog pristupa internetu, kao i na kvalitetu usluga za krajnje korisnike.



<p>10. RENE CROW d.o.o.</p>	<p>Dodatna analiza pratećeg dokumenta Izmjene Standardne ponude Hrvatskog Telekoma d.d. za uslugu pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže (FA-PON) koji je kao prijedlog stavljen na javnu raspravu</p> <p>U ovom poglavlju RENE komentira tekst dokumenta Izmjene Standardne ponude. RENE u suštini podržava tekst dokumenta Izmjene Standardne ponude koji je predmet javne rasprave kao i logiku, pretpostavke i analize na kojima se dokument temelji. No, iako RENE suštinski podržava tekst dokumenta Izmjene Standardne ponude, u ovom poglavlju iznosimo svoje komentare i drugačije viđenje problematike na tržištu te koristimo priliku za prezentiranje određenih dodatnih problema na tržištu.</p> <p><u>Navod HAKOM-a 1.</u></p> <p>U poglavlju 3.1. dokumenta Izmjene Standardne ponude, HAKOM navodi: „HAKOM je identificirao ograničenja u Standardnoj ponudi koja prema mišljenju HAKOM-a mogu predstavljati prepreku pristupu svjetlovodnoj distribucijskoj mreži, odnosno mogu predstavljati potencijalno sprječavanje ispunjavanja ciljeva i regulatornih načela obzirom da je regulatorna obveza pristupa određena upravo iz razloga kako bi sprječavala moguće iskorištavanje položaja značajne tržišne snage dominantnog operatora na tržištu.“</p> <p>U poglavlju 3.1.1. dokumenta Izmjene Standardne ponude, HAKOM navodi: „HAKOM je, analizirajući upit i Standardnu ponudu utvrdio da je sukladno odredbama objavljene Standardne ponude (članak 1.1. stavak 3.), usluga pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže namijenjena isključivo za pružanje maloprodajne usluge krajnjem korisniku, te je nije dozvoljeno preprodavati. Također, postoji još niz drugih odredbi Standardne ponude kojima se namjena usluge pristupa pasivnoj pristupnoj svjetlovodnoj mreži na lokaciji distribucijskog čvora za svjetlovodne distribucijske mreže na isti način ograničava na isključivo za pružanje</p>	<p>Prihvaća se.</p> <p>Opći komentar je primljen na znanje.</p>
-----------------------------	--	--



maloprodajne usluge krajnjem korisniku te je nije dozvoljeno preprodavati.“

KOMENTAR 1.:

RUNE prvenstveno ističe da se slaže s gornjim navodima HAKOM-a. Očito je da navedena ograničenja onemogućavaju RENE u provođenju njegovog „wholesale-only“ poslovnog modela. Naime, prilikom planiranja i/ili izgradnje svoje mreže RENE se susreće sa situacijama u kojima izgradnja mreže na određenim područjima i/ili dijelovima područja nije isplativa jer ih je već pokrio ili ih planira pokriti drugi operator.

Prema našem mišljenju, moguća su dva razloga za to:

1. Namjera reguliranog operatora da ispuni svoje obveze koje proizlaze iz iskazanog komercijalnog interesa za ulaganja u NGA mreže u postupcima javnih rasprava lokalnih samouprava u procesu izrade Planova razvoja širokopojasne infrastrukture obuhvaćene Okvirnim nacionalnim programom za razvoj infrastrukture širokopojasnog pristupa u područjima u kojima ne postoji dostatan komercijalni interes za ulaganja i namjera izbjegavanja kršenja obveza iz članka 25a Zakona o elektroničkim komunikacijama (NN br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17) (ZEK) te mogućih prekršajnih kazni iz članka 118 stavka 1 točke 1 ZEK-a.
2. Poslovni plan reguliranog operatora u skladu s kojim regulirani operator želi pružati usluge krajnjim korisnicima samo temeljem vlastite pristupne infrastrukture pa i pod cijenu dupliciranja infrastrukture s drugim operatorima na određenim područjima.

Budući da drugi operator gradi mrežu s ciljem da na svoju mrežu privuče krajnje korisnike, bio bi veliki rizik da RENE duplicira pristupnu mrežu te bi stoga bilo ekonomski opravdanije da u određenom dijelu područja pokrivanja planirane mreže RENE koristi postojeću ili planiranu pristupnu pasivnu distribucijsku mrežu drugog operatora, u ovom slučaju HT-a, te na nju nadograđuje vlastiti backhaul dio i kao konačni aktivni veleprodajni proizvod prodaje je drugim operatorima korisnicima. Navedeni slučaj bi



bio manje kapitalno zahtijevan za RUNE, a ograničena investicijska sredstva bi se mogla usmjeriti u područja u kojima ne postoji niti jedna pristupna infrastruktura. Ako to ne bi bilo moguće, RUNE bi morao graditi mrežu i tamo gdje nema nikakve isplativosti, ili ne bi bio u prilici ponuditi uslugu na cijelom planiranom području pokrivanja. Tada bi se u teoriji otvorila mogućnost za reguliranog operatora da namjerno pokriva određena područja na kojima RUNE planira graditi pristupnu mrežu te da na taj način zakoči ili uspori gradnju mreže od strane RUNE.

Na temelju svega gore navedenog bitno je još jednom napomenuti da RUNE uopće ne bi preprodavao iznajmljeni dio mreže (uslugu pasivnog pristupa na distribucijskom čvoru) od HT-a, već navedenu uslugu ima namjeru koristiti kao input za svoju aktivnu veleprodajnu uslugu bitstream pristupa koju bi nudio svim operatorima korisnicima, a što problem nastao zbog trenutnih ograničenja u Standardnoj ponudi čini još većim, a situaciju apsurdnijom. Drugim riječima, u navedenoj situaciji se ne radi o preprodaji, već se usluga koristi kao input vlastitoj veleprodajnoj usluzi te smo stoga mišljenja da postojanje samo pojma „preprodaja“ u Standardnoj ponudi potencijalno može biti ograničavajuće za druge veleprodajne poslovne modele, a za što ne postoji nikakva potreba niti opravdanje. HT je reguliran radi položaja značajne tržišne snage na tržištu pristupa i u skladu s regulatornom obvezom mora nuditi uslugu pristupa drugim operatorima, a čime se sprječava iskorištavanje položaja značajne tržišne snage od strane HT-a. Kada bi ograničenje ostalo u Standardnoj ponudi, dopustilo bi se HT-u da iskoristi svoju poziciju operatora sa značajnom tržišnom snagom i to na tržištu koje je regulirano upravo s ciljem da se HT spriječi u navedenom postupanju. Za koji će veleprodajni poslovni model operator koristiti navedenu uslugu pitanje je njegove poslovne odluke, a jedino je bitno da HT ne može iskorištavati položaj značajne tržišne snage na tržištu na kojem je reguliran.

Slijedom svega navedenog željeli bi naglasiti da je RUNE u određenim područjima već objavio namjeru gradnje sukladno Pravilniku HAKOM-a o svjetlovodnim distribucijskim mrežama (NN 57/14), dok u ostalim planiranim područjima namjerava objaviti namjeru gradnje u bliskoj budućnosti. Analizom postojeće situacije u prethodno navedenim



		<p>područjima, a na temelju objava na stranicama HAKOM-a (http://mapiranje.hakom.hr/hr-HR/SvjetlovodnaMreza), primijetili smo da na područjima više od 30 svjetlovodnih distribucijskih mreža na kojima smo objavili ili planiramo objaviti namjeru gradnje, osim nas i HT objavljuje namjeru gradnje vlastitih svjetlovodnih distribucijskih mreža.</p> <p>Budući da je naš poslovni model baziran na izgradnji infrastrukture koju će operatori koristiti za pružanje svojih usluga krajnjim korisnicima („wholesale-only“ model) mišljenja smo da navedeni način dupliciranja infrastrukture na određenim područjima predstavlja neefikasno trošenje sredstava budući da se koriste za pokrivanje područja na kojima je već objavljena namjera gradnje (ili planirano objavljivanje) od strane nekog drugog operatora (u ovom slučaju RUNE), dok druga područja ostaju nepokrivena. Stoga smatramo da je nužno da se zbog navedenih slučajeva ukinu ograničenja i diskriminatorne odredbe iz Standardne ponude te da se omogući da se može koristiti regulirana veleprodajna usluga kao input za vlastitu veleprodajnu uslugu.</p>	
11.	RUNE CROW d.o.o.	<p>Navod HAKOM-a 2.</p> <p>U poglavlju 4. dokumenta Izmjene Standardne ponude, HAKOM navodi: „HAKOM takvu situaciju s nekorisćenjem predmetne usluge objašnjava relativno niskom potražnjom za uslugama koje se pružaju putem svjetlovodnih mreža, ali i činjenicom da s obzirom na relativnu nisku pokrivenost svjetlovodnim mrežama, operatori radije postavljaju vlastite svjetlovodne mreže nego što koriste veleprodajne usluge HT-a ili drugih operatora. Takav trend postavljanja vlastitih svjetlovodnih pristupnih mreža izražen je zadnjih nekoliko godina i vidljiv iz dijagrama s donje slike na kojoj je prikazan broj korisničkih jedinica koje prema objavljenim namjerama postavljanja SDM-ova, svjetlovodnom mrežom namjeravaju pokriti različiti operatori koji ulažu u vlastite svjetlovodne pristupne mreže. Iz dijagrama je jasno vidljiv trend da sve više operatora postavlja vlastite</p>	<p>Ne prihvaća se.</p> <p>HAKOM prima na znanje opći komentar RUNE-a. S obzirom da prijedlozi i zaključci u ovom komentaru nisu u kontekstu i predmetu Odluke izmjene Standardne ponude za FA-PON uslugu, a s druge strane i nisu u predmetu i kontekstu općenitog djelokruga odlučivanja HAKOM-a, HAKOM ne može dati očitovanje na ovaj komentar.</p>



svjetlovodne distribucijske mreže. Pri tom je važno napomenuti da se područja obuhvata tih SDM-ova u pravilu međusobno ne preklapaju.“

KOMENTAR 2.:

RUNE smatra da je točnost gornjeg navoda HAKOM-a upitna jer je pitanje koliko se područja SDM-ova stvarno preklapaju. Ako se područja SDM-ova u praksi ne preklapaju, onda nekorištenje veleprodajnih usluga drugih operatora nije posljedica preklapanja područja SDM-ova, već je posrijedi neki drugi razlog koji može biti od neuklapanja u planove pokrivanja, do visokih cijena veleprodajnih usluga i/ili nedostatka strategije prelaska na tehnologije svjetlovodnih mreža. Budući da je samo HT reguliran na način da mu se direktno određuju uvjeti i cijene pružanja predmetnih veleprodajnih usluga, pitanje je je li kod drugih operatora koji nisu regulirani kao HT, a kod kojih veleprodaja nije osnovni poslovni model, cijena koju su operatori postavili prilikom objave namjere gradnje (sukladno odredbama Pravilnika o SDM) takva da namjerno demotivira druge operatore za korištenje već izgrađenih mreža, a čime se, ako je to istina/razlog, čini nemjerljiva šteta razvoju tržišta jer se ograničena sredstva neefikasno troše na dupliciranje pristupnih mreža.

Da ova naša logika ima smisla, po našem mišljenju potvrđuje i HAKOM u sljedećoj rečenici u kojoj kaže da se: „...*područja obuhvata tih SDM-ova u pravilu međusobno ne preklapaju...*“. Iz navedenog razloga smo prilično uvjereni da se svjetlovodne pristupne mreže ne koriste zbog nepovoljnih veleprodajnih uvjeta i/ili želje samih operatora da u svim ciljanim područjima grade svoje pristupne mreže.

Na određenim područjima bi dodatni razlog da operatori radije postavljaju vlastite svjetlovodne mreže nego što koriste veleprodajne usluge, mogao biti i namjera operatora da ispuni svoje obveze koje proizlaze iz iskazanog komercijalnog interesa za ulaganja u NGA mreže u postupcima javnih rasprava lokalnih samouprava u procesu izrade Planova razvoja širokopojasne infrastrukture obuhvaćene Okvirnim nacionalnim programom za razvoj infrastrukture širokopojasnog pristupa u područjima u kojima ne postoji dostatan komercijalni interes za ulaganja i izbjegavanje kršenja obveza iz članka 25a Zakona o elektroničkim komunikacijama (NN



br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14 i 72/17) (ZEK) te mogućih prekršajnih kazni iz članka 118 stavka 1 točke 1 ZEK-a.

Ako je to slučaj željeli bi naglasiti da je naše mišljenje da bi smisao odredbi iz članka 25a ZEK-a i ispunjenja iskazanog komercijalnog interesa trebao biti da se izgradi infrastruktura do krajnjeg korisnika od strane bilo kojeg operatora, a ne da svaki operator koji je iskazao interes mora izgraditi svoju infrastrukturu do svakog krajnjeg korisnika pa i po cijenu dupliciranja infrastrukture. Stoga smo mišljenja da je za ispunjenje obveza iz članka 25a ZEK-a dovoljno da jedan operator izgradi infrastrukturu, u slučaju da se područja na kojima se planira gradnja preklapaju, te da time nestaje obveza za sve ostale operatore ako su je preuzeli (primjer Slovenije „Zakon o elektronskih komunikacijah (Uradni list RS, št. 109/12, 110/13, 40/14 – ZIN-B, 54/14 – odl. US, 81/15 in 40/17)“ <http://pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO6405> Članak 11a, stavak 3 i 4). Drugim riječima, ako se područja na kojima jedan operator planira graditi, a za koja je iskazao komercijalni interesa za ulaganja u NGA mreže, preklapaju s područjima za koja je drugi operator iskazao komercijalni interes, onda nakon što prvi operator pokrije navedeno područje preklapanja, obveza svih drugih operatora nestaje.

Budući da je po našem mišljenju ova problematika od iznimne važnosti za tržište u RH i buduća ulaganja ograničenih sredstava u razvoj pristupnih NGA mreža, odlučili smo detaljnije obraditi odredbe EECC-a koji se tiču navedene problematike i dati prijedlog rješenja.

Članak 22. EECC-a definira tematiku i problematiku Geografskog pregleda postavljanja mreža, među ostalim, i u svrhu dodjele javnih sredstava za postavljanje elektroničkih komunikacijskih mreža, odnosno za primjenu pravila o državnoj potpori. Kako bi dodatno obrazložili naš gore navedeni stav, napominjemo da u točki 63 EECC koja pobliže obrazlaže odredbe članka 22, stoji sljedeće: „U tu bi svrhu, u slučaju konkretnih i dobro definiranih područja, relevantna tijela trebala imati mogućnost pozvati poduzetnike i tijela javne vlasti da izjave namjeru postavljanja mreža vrlo velikog kapaciteta u tim područjima, čime bi im se omogućilo dostatno vremena da daju temeljito promišljen odgovor. Informacije obuhvaćene tim prognozama trebale bi odražavati gospodarske izgled sektora elektroničkih komunikacijskih mreža i namjere poduzetnika u pogledu



*ulaganja u vrijeme prikupljanja podataka kako bi se omogućilo utvrđivanje dostupne povezivosti u različitim područjima. Ako poduzetnik ili tijelo javne vlasti izjavi namjeru postavljanja mreža na određeno područje, nacionalno regulatorno tijelo ili drugo nadležno tijelo trebalo bi moći od drugih poduzetnika i tijela javne vlasti zahtijevati da izjave namjeravaju li uvesti mreže vrlo velikih kapaciteta ili znatno unaprijediti ili proširiti svoju mrežu kako bi se na tom području ostvarila brzina preuzimanja od najmanje 100 Mbps. **Tim će se postupkom postići transparentnost za poduzetnike i tijela javne vlasti koja su izrazila interes za postavljanje mreže u tom području, tako da pri izradi svojih poslovnih planova mogu ocijeniti konkurenciju koju će vjerojatno predstavljati druge mreže. Pozitivan učinak takve transparentnosti oslanja se na sudionike na tržištu koji odgovaraju istinito i u dobroj vjeri.***

Smatramo da navedeni tekst upravo govori o dobrom planiranju razvoja mreža i iskazivanja komercijalnog interesa za gradnju mreža u smislu tržišnog natjecanja i izbjegavanja dupliciranja infrastrukture. Prema našem mišljenju, ovaj model iz odredbi EECC-a je na tragu modela koji je u Sloveniji, a na koji smo se pozvali gore u tekstu. Isto tako, bitno je napomenuti da operatori u RH prilikom iskazivanja komercijalnog interesa za ulaganja u NGA mreže u postupcima javnih rasprava lokalnih samouprava u procesu izrade Planova razvoja širokopojasne infrastrukture obuhvaćene Okvirnim nacionalnim programom za razvoj infrastrukture širokopojasnog pristupa u područjima u kojima ne postoji dostatan komercijalni interes za ulaganja, nisu imali mogućnost provjere gdje drugi operatori planiraju graditi pa bi bilo pravedno da se naknadno pruži mogućnost operatorima da sagledaju planove drugih i donesu poslovne odluke koje neće štetiti javnom interesu jer za sve mreže koje se izgrade, prema Pravilniku o SDM, mora biti omogućen veleprodajni pristup. Budući da će se odredbe EECC-a morati prenijeti u domaće zakonodavstvo, to će se na neki način dogoditi i s odredbama članka 22. Smatramo da bi u navedenom prenošenju trebalo napraviti model koji će omogućiti pregled mreža u svrhu dodjele javnih sredstava za postavljanje elektroničkih komunikacijskih mreža, odnosno za primjenu pravila o državnoj potpori, ali i kontrolu mogućeg preklapanja područja interesa gradnje, a za što



odredbe EECC-a sigurno ostavljaju prostor, te navedeno riješiti kako je i navedeno u slovenskom primjeru.

Budući da će se navedene odredbe o planiranju iz EECC-a odnositi na buduće iskazivanja interesa, smatramo da bi bilo dobro prilikom prenošenja odredbi EECC implementirati i odredbu koja će pokrivati do sada iskazane komercijalne interese. Stoga, predlažemo da su u postupku prenošenja odredbi iz EECC-a koje će RH morati napraviti i navedena problematika uzme u obzir te se osim odredbi EECC-a definira i članak koji će reći sljedeće: „*Ako neki od operatora izgradi svoju mrežu na određenom području temelju iskazanog komercijalnog interesa za ulaganja u NGA mreže u postupcima javnih rasprava lokalnih samouprava u procesu izrade Planova razvoja širokopojasne infrastrukture obuhvaćene Okvirnim nacionalnim programom za razvoj infrastrukture širokopojasnog pristupa u područjima u kojima ne postoji dostatan komercijalni interes za ulaganja, za sve druge operatore koji su na tom istom području u istom postupku iskazali komercijalni interes, obveza nestaje.*“ Smatramo da je na navedeni način javni interes zaštićen jer će za izgrađene mreže biti omogućen pristup na veleprodajnoj razini, a umjesto dupliciranja infrastrukture sredstva bi se mogla usmjeriti na izgradnju u područjima gdje nema mreža. Po našem mišljenju, na navedeni način će biti pripremljen teren za provođenje obveze iz članka 22 EECC-a jer bi se za sva buduća iskazivanja interesa uzimala logika iz EECC i slovenskog modela, dok bi se s ovom odredbom pokrio problem već iskazanog interesa u postupcima javnih rasprava lokalnih samouprava.

Molili bi HAKOM da se u postupku ove javne rasprave, prilikom analize i odgovora na komentare očituje i o ovom komentaru i prijedlogu RUNE-a, iako znamo da ovaj komentar i prijedlog ne spada direktno u HAKOM-ov djelokrug odlučivanja, ali smo sigurni da spada u HAKOM-ov djelokrug rada, odnosno da ima nesaglediv i znatan utjecaj na tržišta koja HAKOM regulira, kao i na razvoj moderne pristupne infrastrukture u nepokretnim mrežama.

Slijedom svega navedenog, spremni smo, s Ministarstvom mora, prometa i infrastrukture, HAKOM-om i ostalim zainteresiranim institucijama,



		<p>poduzeti dodatan napor u procesu prenošenja odredbi EECC-a u domaće zakonodavstvo, a kako bi se navedena problematika što bolje definirala te postojeća praksa promijenila i zauzeo manje ograničavajući pristup (koji je implementiran npr. u Sloveniji), a koji bi doveo do toga da bi se s ograničenim sredstvima u konačnici mogao pokriti veći broj kućanstava, a što je potpuno u skladu s javnim interesom.</p>	
12.	RUNE CROW d.o.o.	<p><u>Navod HAKOM-a 3.</u></p> <p>U poglavlju 4. dokumenta Izmjene Standardne ponude HAKOM dodatno navodi: „<i>Stoga HAKOM smatra da bi se operatori koji trenutno postavljaju vlastite svjetlovodne pristupne mreže te su fokusirani na utilizaciju tih svojih mreža u budućem razdoblju mogli okrenuti i korištenju veleprodajnih usluga drugih operatora u područjima u kojima nemaju izgrađenu vlastitu svjetlovodnu pristupnu mrežu, a u kojima je multipliciranje mreža fizički nepraktično i/ili ekonomski neisplativo. U tom smislu je potrebno napomenuti da postoje i operatori koji postavljaju svjetlovodne pristupne mreže putem kojih namjeravaju pružati isključivo veleprodajne usluge. Takvi operatori se suočavaju sa situacijom da im je u određenim manjim područjima na kojima je neki drugi operator postavio svjetlovodnu pristupnu mrežu, potrebno iznajmiti niti svjetlovodne distribucijske mreže drugog operatora kako bi mogli pružati veleprodajnu uslugu na jedinstvenom zaokruženom većem području.</i>“</p> <p><u>KOMENTAR 3.:</u></p> <p>RUNE se u suštini slaže s gornjim navodima HAKOM-a, ali bi željeli samo dodatno pojasniti kako stvari funkcioniraju na tržištu, odnosno koja je trenutna situacija u praksi. Budući da je RUNE jedini operator koji svoju strategiju gradi na modelu veleprodaje („wholesale-only“ model), u nastavku ćemo istaknuti stvarne situacije s tržišta koje zahtijevaju pravovremenu reakciju. Naime, navedena situacija nije bitna događa li se u manjim ili većim područjima nego je bitno da RUNE gradi svoju mrežu s</p>	<p>Prihvaća se. Opći komentar je primljen na znanje.</p>



pretpostavkom da će na određenom geografskom području pokrivati i „isplative“ i „neisplative“ korisnike i s time realno može ostvariti svoj plan pokrivanja ruralnih područja, odnosno područja u kojima je većina „neisplativih“ korisnika, te time ostvariti najveće društvene koristi. U istom trenutku komercijalni operatori koji grade mreže na način da pokriju samo „isplative“ korisnike, pokrivaju samo određeni manji dio područja. Ako se to dogodi, poslovni plan RUNE može doći u opasnost jer se „isplativi“ dio iz poslovnog plana RUNE gubi i ostaje samo „neisplativi“. Rizik gradnje paralelnih mreža u navedenom slučaju je iznimno velik u smislu buduće iskorištenosti (take up rate), a u slučaju ograničenja korištenja veleprodajnih usluga u smislu mogućnosti preprodaje odnosno korištenja kao inputa za svoje veleprodajne usluge prisiljava RUNE ili da gradi bez ekonomske logike, ili da odustane od svog poslovnog plana, a u kojem slučaju će nastati direktna šteta za ruralna neisplativa područja jer ih komercijalni operatori koji ne baziraju poslovni model na veleprodaji, sigurno neće pokriti.

Gore navedeno opet dovodi do mogućnosti da bi razlog za takvu gradnju mogao biti jedan od sljedećih:

- namjera operatora da ispuni svoje obveze koje proizlaze iz iskazanog komercijalnog interesa za ulaganja u NGA mreže u postupcima javnih rasprava lokalnih samouprava, a kao što je detaljnije obrazloženo u prethodnom komentaru.
- poslovni plan reguliranog operatora u skladu s kojim regulirani operator želi pružati usluge krajnjim korisnicima samo temeljem vlastite pristupne infrastrukture pa i pod cijenu dupliciranja infrastrukture s drugim operatorima na određenim područjima.
- namjerna gradnja u određenim područjima

Stoga, još jednom napominjemo da je ukidanje ograničenja iz Standardne ponude HT-a nužno kako bi se izbjegli daljnji problemi na tržištu koji negativno utječu na razvoj tržišta u cjelini.



13. RUNE CROW d.o.o.		<p><u>Navod HAKOM-a 4.</u></p> <p>U poglavlju 6. dokumenta Izmjene Standardne ponude HAKOM navodi: „U ovom poglavlju dan je prikaz različitih raspoloživih opcija koje su identificirane za uklanjanje ograničenja u Standardnoj ponudi koja su opisana u <u>poglavlju Error! Reference source not found.</u>“</p> <p><u>KOMENTAR 4.:</u></p> <p>HAKOM u cijelom dokumentu Izmjene Standardne ponude na više mjesta spominje poglavlje 3.2. U ovom komentaru, a radi izbjegavanja dvojbi, napominjemo da poglavlje 3.2. ne postoji te bi u cijelom dokumentu Izmjena Standardne ponude navedeno trebalo biti ispravljeno. Prema našem mišljenju to se sve odnosi na poglavlje 3.1.</p>	<p>Prihvaća se.</p> <p>HAKOM je uvidom u popratni dokument Odluke izmjene Standardne ponude potvrdio navod RUNE-a o nepostojanju poglavlja te će isto biti ispravljeno i ažurirano u konačnoj odluci.</p>
14. RUNE CROW d.o.o.		<p><u>Navod HAKOM-a 5.</u></p> <p>U poglavlju 6.2.1.1. dokumenta Izmjene Standardne ponude „Učinak na krajnje korisnike“ HAKOM navodi: „S druge strane, ako bi ograničenja u Standardnoj ponudi ostala na snazi, identificirani negativni učinci bi se izgledno dogodili. Naime, ukoliko se ne bi omogućilo korištenje FA-PON usluge operatorima koji nude samo veleprodajne usluge te na taj način vrše preprodaju FA-PON usluge, to bi zasigurno nekim korisnicima smanjilo mogućnost odabira operatora usluge. To se primjerice može dogoditi u situacijama kada veleprodajni operator koji nije HT gradi vlastitu svjetlovodnu mrežu na nekom širem području gdje ne postoji već izgrađena svjetlovodna pristupna mreža, a u nekim lokalnim manjim područjima namjerava koristiti već postojeću svjetlovodnu distribucijsku mrežu drugih operatora radi izbjegavanja multipliciranja i smanjivanja troškova. Ako bi se onemogućilo takvim operatorima korištenje FA-PON usluge, za pokrivanje tih manjih područja vlastitom veleprodajnom uslugom bi bili prisiljeni postavljati vlastitu svjetlovodnu distribucijsku mrežu, što je često ekonomski neisplativo, a i tehnički neprikladno te bi iz tih razloga u pravilu takva područja ostala nepokrivena veleprodajnom uslugom tog</p>	<p>Ne prihvaća se.</p> <p>HAKOM prima na znanje opći komentar. S tim u vezi, HAKOM smatra da nije potrebno, a niti moguće u sklopu popratnog dokumenta Izmjene Standardne ponude FA-PON raditi spomenute analize na eventualne teorijske situacije na koje upućuje RUNE. Analize kao takve sadržajno mogu se provesti jedino putem analize tržišta koje provodi HAKOM, a koja se obavlja u skladu sa ZEK-om.</p>



		<p><i>operatora, a samim time bi se smanjila mogućnost izbora maloprodajnih operatora za krajnje korisnike.“</i></p> <p>KOMENTAR 5.:</p> <p>Kao što je već detaljno obrađeno u poglavlju 3 ovog dokumenta, RUNE još jednom naglašava da je u konačnoj odluci potrebno pojam „preprodaja“ dopuniti i drugim pojmovima koji jasno oslikavaju poslovni model veleprodajnih operatora, a kako odredba ne bi bila ograničavajuća za određene veleprodajne modele „wholesale-only“ operatora.</p> <p>Isto tako, što se tiče ostatka navoda HAKOM-a (obilježeno podebljanim slovima), upućujemo HAKOM na naše navode iz komentara 3. ovog dokumenta. Uz to bi dodali da u teoriji, isto kao kada se u analizama tržišta HAKOM-a analiziraju potencijalne prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se mogle dogoditi u slučaju izostanka regulacije, tako se može analizirati i što bi se dogodilo bez omogućavanja korištenja veleprodajne usluge pristupa i veleprodajnim („wholesale-only“) operatorima. Po našem mišljenju, operator sa značajnom tržišnom snagom mogao bi ciljano „napasti“ sva područja u kojima veleprodajni operator planira graditi svoju svjetlovodnu pristupnu mrežu te ciljanjem samo „isplativih“ korisnika u navedenom području potpuno onemogućiti poslovni plan veleprodajnog operatora. Stoga, kao što je u analizama tržišta potrebno odrediti regulatorne obveze koje će spriječiti navedenu prepoznatu prepreku razvoju tržišnog natjecanja, u ovom slučaju je potrebno izmijeniti Standardnu ponudu na način da sva ovakva potencijalna ponašanja, ako se na tržištu i dogode, nemaju izrazito negativan utjecaj na tržišno natjecanje i posljedično na krajnje korisnike.</p>	
15.	RUNE CROW d.o.o.	<p><u>Navod HAKOM-a 6.</u></p> <p>U poglavlju 6.2.1.2. dokumenta Izmjene Standardne ponude „Učinak na operatore“ HAKOM navodi: <i>„veleprodajni operatori, zbog ograničenja u korištenju FA-PON usluge na samo maloprodajne operatore, imaju manju</i></p>	<p>Prihvaća se.</p> <p>Opći komentar je primljen na znanje.</p>



		<p><i>dostupnost svoje veleprodajne usluge, povećavaju im se troškovi zbog potrebe za multipliciranjem dijela mreže, a samim tim se smanjuje njihova konkurentnost. Sličan negativan učinak ima i onemogućavanje korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a.; HT-u se, s druge strane, uslijed zadržavanja postojećih ograničenja u Standardnoj ponudi, potencijalno smanjuje utilizacija novoizgrađene mreže što izravno povećava jedinične troškove i smanjuje povrat ulaganja.“</i></p> <p>KOMENTAR 6.:</p> <p>Za prvi dio navoda HT-a upućujemo HAKOM na naše komentare 3. i 5. Što se tiče dijela gornjeg navoda HTa, obilježenog podebljanim slovima, važno je naglasiti da se u teoriji iskorištavanja položaja značajne tržišne snage može pojaviti interes operatora sa značajnom tržišnom snagom da istisne konkurenciju kako na maloprodajnoj, tako i na veleprodajnoj razini i ex-ante regulacija upravo tome i služi kako bi spriječila potencijalna ponašanja dominantnih operatora koja bi bila negativna za razvoj tržišnog natjecanja.</p>	
16.	RUNE CROW d.o.o.	<p>Navod HAKOM-a 7.</p> <p>U poglavlju 6.2.1.3. dokumenta Izmjene Standardne ponude „Učinak na tržišno natjecanje“ HAKOM navodi: „<i>Opcija 1, odnosno opcija zadržavanja postojećih ograničenja u Standardnoj ponudi donosi samo negativne učinke na tržišno natjecanje, kako na maloprodajnoj tako i na veleprodajnoj razini. Naime, ograničenjem korištenja FA-PON usluge samo za pružanje maloprodajne usluge izravno se sprječava ulazak veleprodajnih operatora na dio mreže koji se smatra „uskim grlom“ (engl. bottleneck) te time ograničava tržišno natjecanje na veleprodajnom tržištu M3b.“</i></p> <p>KOMENTAR 7.:</p> <p>RUNE se suštinski slaže s HAKOM-ovim gornjim navodima, ali bi željeli dodati i sljedeće. Kako smo u poglavlju 3.d) na primjerima iz europskih zemalja i naveli, neograničavanje korištenja reguliranih usluga pristupa za daljnju prodaju na veleprodajnoj razini („wholesale-only“ modeli) jedan je</p>	<p>Prihvaća se.</p> <p>Opći komentar je primljen na znanje.</p>



		<p>od glavnih temelja za pojavu drugih veleprodajnih operatera koji koriste reguliranu uslugu pristupa i sa svojim backhaul kapacitetom, kao dodanom vrijednosti, oblikuju završni veleprodajni proizvod aktivnog veleprodajnog širokopojsnog pristupa (bitstream pristupa) koji donosi konkurenciju, odnosno mogućnost odabira između više ponuditelja, na tržištu 3b. Upravo iz tog razloga, a zbog nepostojanja ograničenja, u Velikoj Britaniji je došlo do deregulacije dijela tržišta 3b, a što bi u konačnici (deregulacija) trebao biti interes svakog reguliranog operatera.</p> <p>Dodatno, prema našem mišljenju ne ograničava se samo tržišno natjecanje na tržištu 3b niti se iskorištava tržišna snaga samo na tržištu 3b, već se tržišna snaga prenosi i na susjedna veleprodajna i maloprodajna tržišta čime problem postaje samo veći.</p>	
17.	RUNE CROW d.o.o.	<p>Navod HAKOM-a 8.</p> <p>U poglavlju 6.2.2. dokumenta Izmjene Standardne ponude HAKOM navodi: „Opcija 2 predstavlja opciju uklanjanja uočenih ograničenja u Standardnoj ponudi, na način da donese odluku kojom se HT-u nalažu izmjene Standardne ponude i u kojoj bi se točno specificiralo koje odredbe i na koji način se moraju izmijeniti. Ovdje je bitno naglasiti da bi krajnji rezultat opcije 2 trebao biti izmijenjena Standardna ponuda koja omogućuje korištenje FA-PON usluge i operatorima korisnicima koji nisu isključivo maloprodajni operatori te da im je na odgovarajući način omogućena preprodaja FA PON usluge. Također, opcija 2 kao krajnji rezultat podrazumijeva omogućavanje korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika.“</p> <p>KOMENTAR 8.:</p> <p>RUNE se slaže s gornjim navodima HAKOM-a te upućuje HAKOM na svoje komentare iz poglavlja 3.a) ovog dokumenta u kojima je detaljno obrazloženo na koji način RUNE smatra da bi se trebala propisati obveza izmjene Standardne ponude. Naime HAKOM je naveo (gore u navodu HAKOM-a podebljanim slovima), upravo ono što RUNE smatra da bi</p>	<p>Djelomično se prihvaća.</p> <p>HAKOM će prilagoditi tekst odluke kako je opisano u odgovoru na komentar broj 6.</p>



		trebalo napraviti i što smo obradili u poglavlju 3.a) ovog dokumenta, ali tekst Prijedloga odluke nije u skladu s ovim zaključkom HAKOM-a pa još jednom pozivamo HAKOM da se izmijeni tekst Prijedloga odluke, a kako smo i tražili u komentaru u poglavlju 3.a) ovog dokumenta, a što bi onda u potpunosti bilo u skladu s gornjim navodom HAKOM-a.	
18.	RUNE CROW d.o.o.	<p><u>Navod HAKOM-a 9.</u></p> <p>U poglavlju 6.2.2.2. dokumenta Izmjene Standardne ponude „Učinak na operatore“ HAKOM navodi: <i>„HT također, uslijed odabira opcije 2, može potencijalno iskusiti i negativne učinke, budući da se primjenom opcije 2 i omogućavanjem korištenja FA-PON usluge i operatorima koji nisu maloprodajni te korištenja svjetlovodne instalacije u prostoru krajnjeg korisnika koja je u vlasništvu HT-a unutar standardne ponude, uslijed povećanja konkurentnosti ostalih operatora potencijalno smanjuje njegovih maloprodajnih korisnika na mreži, kao i broj korisnika kojima se maloprodajna usluga isporučuje putem veleprodajne usluge HT-a. Isto tako provedba same odluke, koja uključuje izmjenu Standardne ponude i prilagodbu internih sustava i procesa može prouzrokovati određene troškove HT-u.“</i></p> <p><u>KOMENTAR 9.:</u></p> <p>Što se tiče negativnih učinaka na HT u smislu da će se smanjiti broj korisnika kojima se maloprodajna usluga pruža direktno putem veleprodajne usluge HT-a, smatramo da navedeni negativni učinak ne postoji. Naime, HT će, u slučaju izmjena Standardne ponude i u modelu u kojem „wholesale-only“ operator kupuje HT-ovu veleprodajnu uslugu i prodaje je zajedno s backahulom kao svoju veleprodajnu uslugu, imati isti prihod kao i u slučaju da se korisniku pruža maloprodajna usluga direktno putem HT-ove veleprodajne usluge. U oba slučaja HT će naplatiti reguliranu i javno objavljenu cijenu pristupa u koju je ukalkuliran trošak izgradnje mreže, kao i razumna stopa povrata na ulaganja (WACC). Stoga smatramo da smanjenje broja korisnika kojima se nudi usluga direktno</p>	<p>Ne prihvaća se.</p> <p>Opći komentar se ne prihvaća. HAKOM je detaljnom analizom opcija u dokumentu Izmjene Standardne ponude raspisao i obrazložio pozitivne i negativne učinke donošenja predloženih izmjena. Stoga, HAKOM je i dalje mišljenja kako postoji potencijalni negativan učinak za HT kako je i raspisano u poglavlju 6.2.2.2.</p>



		<p>putem HT-ove veleprodajne usluge, zbog korisnika kojima se usluga nudi putem veleprodajne usluge „wholesale-only“ operatora, nema nikakav utjecaj na HT u smislu smanjenja prihoda pa prema tome ne predstavlja element koji bi trebao biti napomenut u dokumentu HAKOM-a kao negativni učinak na HT.</p> <p>Što se tiče navoda HAKOM-a o troškovima koje HT-u može prouzrokovati provedba odluke u smislu prilagodbe internih sustava i procesa, smatramo da su navedeni troškovi opravdana cijena regulacije, odnosno korist od regulacije je veća od navedenih troškova. Stoga, smatramo da troškovi ne bi trebali biti smatrani negativnim učinkom regulacije, već opravdanom cijenom regulacije, odnosno neophodnom cijenom za funkcioniranje i razvoj tržišta, jer isti ti troškovi dolaze zbog položaja značajne tržišne snage navedenog operatora. Ako bi se povukla analogija, onda sva veleprodajna ex-ante regulacija iziskuje troškove operatorima sa značajnom tržišnom snagom pa bi mogla biti smatrana negativnim učinkom regulacije.</p> <p>Sukladno gore navedenom u ovom komentaru, mišljenja smo da ne postoje stvarni negativni učinci za HT u slučaju opcije 2, a koji bi se mogli uzeti kao olakotna okolnost i utjecati na odlučivanje.</p>	
--	--	---	--