

Privitak 7. Odgovori na komentare – Tržište M1

Br.	Ispitanik	Zaprimljeni komentari	HAKOM-ovo mišljenje i stajalište
1.	A1	Kako u Republici Hrvatskoj još uvijek ne postoje značajne i trajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja na tržištu širokopojasnog pristupa koje bi opravdale geografsku segmentaciju tržišta, A1 smatra da bi HAKOM i dalje trebao u zemljopisnoj dimenziji <u>zadržati nacionalnu dimenziju tržišta M1 te zbog izrazito visokog tržišnog udjela odrediti HT SMP operatorom na nacionalnoj razini</u>. Pritom bi, s obzirom na još uvijek značajnu ulogu bakrene pristupne mreže u Republici Hrvatskoj i relativno ranu fazu izgradnje i korištenja VHCN mreža, usluge koje se pružaju putem navedene bakrene mreže trebale biti sastavni dio istog mjerodavnog tržišta na kojem se pružaju i VHCN usluge te činiti jedno zajedničko tržište u dimenziji usluga. Nadalje, neovisno o predloženoj nacionalnoj dimenziji tržišta, s obzirom da u određenim geografskim područjima ipak postoje određene razlike u stupnju tržišnog natjecanja, umjesto geografske segmentacije tržišta, A1 smatra da bi HAKOM trebao segmentirati regulatorne obveze određene HT-u kao SMP operatoru na način da odredi odgovarajuće kriterije koji trebaju biti zadovoljeni kako bi se na određenom geografskom području ublažile ili potpuno uklonile navedene regulatorne obveze HT-u. Navedeni kriteriji bi u svakom slučaju trebali uzeti u obzir veći stupanj infrastrukturnog natjecanja od onoga koji HAKOM trenutno predlaže, a to se prije svega odnosi na veći broj i pokrivanje alternativnim mrežama, kao i korištenje izgrađenih alternativnih mreža. U skladu s navedenim, kriteriji za segmentiranje regulatornih obveza u određenoj geografskoj jedinici bi, prema mišljenju A1, trebali biti definirani na sljedeći način: • prisutnost najmanje 2 alternativne VHCN mreže s pojedinačnim pokrivanjem većim od 20% korisničkih jedinica ili ukupnim pokrivanjem svih prisutnih alternativnih VHCN mreža od najmanje 60% korisničkih jedinica, • pojedinačni maloprodajni tržišni udjel barem 2 alternativna operatora veći od 10%,	Djelomično se prihvaća. HAKOM se ne slaže s ocjenom A1 <i>kako u Republici Hrvatskoj još uvijek ne postoje značajne i trajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja na tržištu širokopojasnog pristupa koje bi opravdale geografsku segmentaciju tržišta.</i> Naime, upravo suprotno, HAKOM je nakon provedene detaljne geografske analize utvrdio da postoje značajne i trajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja između promatranih geografskih jedinica, a koje se očituju u razlici u pokrivenosti mrežama vrlo velikog kapaciteta te broju korisnika koji su već priključeni na mreže vrlo velikog kapaciteta. Te razlike su takve da postoje geografske jedinice u kojima su gotovo sve korisničke jedinice pokrivene barem jednom mrežom vrlo velikog kapaciteta, a s druge strane postoje i geografske jedinice gdje gotovo da i ne postoje korisničke jedinice koje su pokrivene mrežama vrlo velikog kapaciteta. Iz tih razlika u pokrivenosti proizlaze i razlike u broju korisnika koji uslugu širokopojasnog pristupa ostvaruju putem mreža velikog kapaciteta. Iz svega navedenog, jasno je da strukturne zapreke ulasku na tržište, odnosno razina tržišnog natjecanja nisu jednake u svim dijelovima Republike Hrvatske, tj. razlike su toliko značajne da HAKOM smatra opravdanim provesti geografsku segmentaciju tržišta velikog kapaciteta, a ne geografsku segmentaciju regulatornih obveza. HAKOM će u konačnoj verziji dokumenta detaljnije objasniti razloge zbog kojih smatra da je opravdano provesti geografsku segmentaciju tržišta, umjesto geografske segmentacije regulatornih obveza.

	maloprodajni tržišni udjel HT-a manji od 40%. U slučaju da se, umjesto segmentiranja regulatornih obveza, HAKOM ipak odluči za geografsku segmentaciju tržišta, A1 smatra da bi se u tom slučaju navedeni kriteriji trebali primijeniti za određivanje geografskih granica mjerodavnog tržišta.	HAKOM se ne slaže s A1 da bi s obzirom na još uvijek značajnu ulogu bakrene pristupne mreže u Republici Hrvatskoj i relativno ranu fazu izgradnje i korištenja VHCN mreža, usluge koje se pružaju putem navedene bakrene mreže trebale biti sastavni dio istog mjerodavnog tržišta na kojem se pružaju i VHCN usluge te činiti jedno zajedničko tržište u dimenziji usluga. Naime, kod određivanja granica tržišta u dimenziji usluga HAKOM se vodio funkcionalnim, cjenovnim i drugim značajkama usluga kako bi utvrdio jesu li sve usluge dio istog tržišta ili je potrebno definirati različita tržišta, kako je u konačnici i predloženo. Pri tom je HAKOM utvrdio da su usluge putem bakrene mreže zamjenjive uslugama koje se pružaju putem mreža vrlo velikog kapaciteta, međutim usluge koje se pružaju putem mreža vrlo velikog kapaciteta nisu zamjenjive uslugama putem bakrene mreže. Također, HAKOM je utvrdio da postoje krajnji korisnici koji, unatoč činjenici da su im dulje vrijeme dostupne usluge putem mreža vrlo velikog kapaciteta, iz različitih razloga ne žele postojeće usluge putem bakrene mreže zamijeniti uslugama vrlo velikog kapaciteta. Također je bitno za istaknuti da su najniže brzine pristupa koje se trenutno nude putem mreža vrlo velikog kapaciteta jednake maksimalno ostvarivim brzinama pristupa putem bakrenih mreža, što ukazuje na jasnu granicu mogućnosti te potreba korisnika između mreža vrlo velikog kapaciteta i bakrene mreže. To su sve razlozi zbog kojih HAKOM smatra opravdanim tržište segmentirati na tržište malog i velikog kapaciteta. Što se tiče kriterija na osnovu kojih se promatrane geografske jedinice grupiraju u područja na kojima su potencijalno stvoreni uvjeti za ublažavanje postojećih regulatornih mjera ili za potpunu deregulaciju, HAKOM ističe da je razmotrio sve komentare svih operatora te da će dijelom u konačnoj verziji dokumenta kriterije u onom dijelu koji smatra opravdanim izmijeniti. Pri tome HAKOM smatra potrebnim naglasiti da kriterij pojedinačnog pokrivanja VHCN mrežom alternativnog
--	--	---

		operatora od 25% kako je predloženo u dokumentu oko kojeg se provodilo javno savjetovanje treba promatrati u svjetlu činjenice da ako je neki alternativni operator već sada ostvario pokrivanje vlastitom VHCN mrežom od 25% korisničkih jedinica u nekoj geografskoj jedinici da to ukazuje na nepostojanje velikih i trajnih strukturnih zapreka. Nadalje, ako se uzmu u obzir javno objavljeni planovi operatora, u perspektivi, odnosno periodu koji obuhvaća ova analiza može se očekivati daljnje povećanje pokrivanja u takvim područjima. Međutim, kao što je HAKOM i u analizi različitih opcija pokazao, veće pojedinačno pokrivanje svakako s većom sigurnosti ukazuje da strukturne zapreke za ulazak na tržište zaista nisu velike niti trajne te da je manji rizik narušavanja postojeće razine tržišnog natjecanja pa će u konačnoj verziji dokumenta kriterij pokrivanja biti povećan na 33%. Što se tiče kriterija broja alternativnih operatora koji su ostvarili razinu pokrivanja od najmanje 25% ili 33%, HAKOM smatra da postoje nacionalne specifičnosti i objektivni razlozi zbog kojih je jedan alternativni operator koji gradi vlastitu VHCN mrežu u nekoj geografskoj jedinici dovoljan. Naime, zbog konsolidacija na tržištu, u Republici Hrvatskoj su donedavno postojala samo dva operatora na nacionalnoj razini koja su bila sposobna graditi vlastitu VHCN mrežu. Također, postoje i lokalni operatori koji u svojim sredinama imaju značajna pokrivanja VHCN mrežom, kao i jedan regionalni operator koji djeluje samo na veleprodajnoj razini. Također, treći operator na nacionalnoj razini čim se pojavio je najavio i započeo gradnju vlastite VHCN mreže u određenim područjima, što također ukazuje na to da u određenim područjima ne postoje visoke i trajne strukturne zapreke za ulazak na tržište. Stoga HAKOM smatra da ako je kumulativno ispunjen kriterij da barem jedan alternativni operator ima pokrivanje VHCN mrežom od barem 25% (33%) u nekoj geografskoj jedinici da u toj geografskoj jedinici ne postoje velike i trajne strukturne zapreke za ulazak na tržište te da tržište ne bi trebalo biti podložno ex ante regulaciji. Dodatno je potrebno naglasiti da također zbog nacionalnih specifičnosti trenutno postoji relativno mala
--	--	--

			razina preklapanja VHCN mreža različitih operatora te samo uvođenje kriterija od barem dva različita operatora koja imaju 25% pokrivanja unutar geografske jedinice, samo po sebi ne bi dalo značajan doprinos razvoju tržišnog natjecanja jer zbog male razine preklapanja krajnji korisnici su opet u pravilu pokriveni samo jednom VHCN infrastrukturom. Stoga se problemi koji mogu nastati na tržištu prema mišljenju HAKOM-a mogu učinkovitije riješiti simetričnom regulacijom pristupa VHCN mrežama. Zbog prethodno navedenih nacionalnih specifičnosti, HAKOM ne smatra opravdanim uvesti kriterij prema kojem bi dva alternativna operatora imala pojedinačni tržišni udio veći od 10%, jer taj kriterij s obzirom na te specifičnosti (donedavno su postojala samo dva operatora koja djeluju na nacionalnoj razini) ne bi gotovo nigdje bio zadovoljen. Vezano uz kriterij tržišnog udjela HT-a, HAKOM je ostao pri kriteriju od 50%. HAKOM smatra kako ne postoji značajno veći rizik za tržišno natjecanje kod primjene praga od 50 posto umjesto 40 posto. Naime, u slučaju odabira opcije tržišnog udjela HT-a ispod 50 posto, ponašanje HT-a u uvjetima deregulacije koje bi bilo usmjereno narušavanju tržišnog natjecanja bi vrlo brzo dovelo do stanja koje je podložno ponovnoj regulaciji HT-a, a što ne bi bilo u interesu HT-a.
2.	A1	Neopravdana podjela tržišta u dimenziji usluga na tržište niskog i visokog kapaciteta Pri određivanju granica mjerodavnog tržišta u dimenziji usluga, HAKOM je odlučio maloprodajno tržište širokopojasnog pristupa podijeliti na dva podtržišta, tj. na tržište malog kapaciteta i na tržište velikog kapaciteta. U tržište malog kapaciteta HAKOM je uključio pristup putem bakrene parice, pristup na fiksnoj lokaciji putem mobilnih mreža, hibridni pristup (kombinacija bakrene parice i mobilne mreže) te pristup putem bežičnih (dalje: FWA) tehnologija, dok tržištu velikog kapaciteta pripadaju pristup putem svjetlovodne i kabelske mreže.	Ne prihvaća se Dakle, kao što A1 u svom komentaru i navodi, HAKOM podjelu tržišta širokopojasnog pristupa na tržište malog i velikog kapaciteta opravdava činjenicom da postoji segment krajnjih korisnika kojima veće pristupne brzine iz nekog razloga nisu zanimljive jer po svemu sudeći njihove potrebe su zadovoljene i s nižim brzinama pristupa. Koliki je taj segment korisnika to nije moguće jednoznačno utvrditi, međutim činjenica je da postoji. Isto tako, taj segment se s vremenom smanjuje, odnosno potencijal tržišta malog kapaciteta se s vremenom smanjuje. Ono što je HAKOM naglasio, a A1 u svom komentaru

	Ovakvu podjelu HAKOM prvenstveno temelji na tvrdnji da postoji segment korisnika kojima nisu potrebne brzine pristupa koje su ostvarive putem VHCN mreža iz razloga što su njihove potrebe zadovoljene i s nižim brzinama pristupa iako posebno ne navodi podatke kojima bi potkrijepio takav zaključak. Naime, kod definiranja zasebnih podržista HAKOM ne navodi podatak o broju korisnika koji izričito ne žele koristiti veće brzine iako su im iste dostupne, kao ni podatak o broju korisnika koji možda zbog ugovorne obveze s postojećim operatorom nisu u mogućnosti promijeniti operatora i postojeću tehnologiju bez dodatnih troškova, kao ni bilo kakve druge podatke kojima bi opravdao takvu definiciju maloprodajnog tržišta. Suprotno zaključku HAKOM-a, A1 smatra da su usluge pristupa internetu koje se realiziraju putem različitih tehnologija u bakrenim, svjetlovodnim i kabelskim (HFC) mrežama zamjenske usluge i kao takve bi trebale biti sastavni dio istog mjerodavnog tržišta. Krajnji korisnici u pravilu niti ne znaju koje se tehnologije primjenjuju u pojedinoj vrsti mreže te im navedeno nije ni osobito bitno sve dok imaju kvalitetnu uslugu sa zadovoljavajućom brzinom. Jasno je da primjena različitih tehnologija utječe na maksimalnu brzinu koju krajnji korisnik može ostvariti, ali korisnici u pravilu neće odbiti veću brzinu internet usluge putem bilo koje tehnologije ako ostali parametri usluge ostaju isti (npr. stabilnost usluge, količina podatkovnog prometa itd.) i ako ne trebaju platiti značajno veću cijenu za povećanje brzine. Stoga se može zaključiti i da sve različite brzine pristupa internetu pripadaju istom mjerodavnom tržištu te da korištenje različitih brzina od strane krajnjih korisnika prvenstveno ovisi o tehnologiji koja je dostupna na određenom području na kojem krajnji korisnik živi, a ne o tome da korištene usluge i s njima povezane različite brzine korisnici ne smatraju zamjenjivim. Dodatno na navedeno, bitno je istaknuti da su i maloprodajne cijene gotovo identične na svim navedenim tehnologijama te operatori u pravilu ne rade razliku u ponudama u ovisnosti o tehnologiji koja se koristi za pružanje usluge, prema mišljenju A1 ne postoji opravdani razlog za razdvajanje navedenih tehnologija u zasebna tržišta. Naime, svi alternativni operatori koji svoje usluge pružaju putem vlastite infrastrukture koriste svjetlovodne i/ili kabelske (VHCN) mreže te se isključivo s navedenim mrežama natječu s HT-ovom bakrenom mrežom na kojoj se i dalje nalazi najveći broj krajnjih korisnika. Drugim riječima, ne postoje alternativne bakrene mreže koje bi alternativni operatori koristili za pružanje usluga korisnicima koji su trenutno na bakrenoj mreži HT-a (bez obzira koju brzinu pristupa koriste) već svim	ne navodi, je činjenica da takvi korisnici kojima je dostupna VHCN mreža, kad se za to odluče mogu bez ikakvih problema prijeći na usluge s većim brzinama pristupa, dok krajnji korisnici kojima nije dostupna VHCN mreža to ne mogu napraviti jer bakrena mreža i druge tehnologije koje je HAKOM uključio u tržište malog kapaciteta imaju tehnička ograničenja zbog kojih nije moguće pružanje usluge s većim brzinama pristupa (u pravilu iznad 100 Mbit/s). Nadalje, ne postoji zamjenjivost u oba smjera, odnosno za očekivati je da će krajnji korisnici koji koriste usluge širokopojsnog pristupa putem bakrene mreže, u slučaju hipotetskog povećanja cijena, zamijeniti usluge malog kapaciteta uslugama putem VHCN mreža, međutim korisnici koji koriste usluge velikog kapaciteta neće radi povećanja cijena ponovno početi koristiti usluge putem bakrene mreže. Naime, korisnicima kojima su potrebne usluge velikog kapaciteta, zbog tehničkih ograničenja, usluge putem VHCN mreže u pravilu nisu zamjenjive uslugama putem bakrene mreže. Drugim riječima, bez obzira na povećanje cijene, primjerice usluge širokopojsnog pristupa internetu s brzinom pristupa od 200 Mbit/s, krajnji korisnik tu uslugu s tom brzinom pristupa u pravilu ne može zamijeniti uslugom s istom brzinom pristupa putem bakrene mreže jer ista u pravilu nije dostupna putem bakrene mreže. Zaključno, HAKOM ističe da je tržište segmentirano na tržište malog i velikog kapaciteta isključivo iz gore navedenih razloga, a ne kako A1 insinuiru, da bi se HT-u umjetno smanjio, a alternativnim operatorima umjetno povećao tržišni udio na tržištu velikog kapaciteta. Naime, A1 propušta navesti da se istom tom segmentacijom, ako bi se vodili logikom A1, tržišni udio HT-a na tržištu malog kapaciteta umjetno povećava, a tržišni udio alternativnih operatora umjetno smanjuje. Primjer Danske koji A1 navodi, kao i argumentaciju zbog koje je po mišljenju A1 u danskom slučaju segmentacija tržišta na mali i veliki kapacitet u Danskoj opravdana, dok u Hrvatskoj nije, HAKOM ne smatra relevantnim argumentom. Naprotiv,
--	--	--

	krajnjim korisnicima nude svoje VHCN usluge, bez obzira koriste li krajnji korisnici usluge trenutno putem bakrene mreže HT-a ili su već spojeni na VHCN mrežu. S druge strane, u područjima u kojima ne posjeduje vlastitu VHCN mrežu, HT se svojim ponudama putem bakrene mreže, koje se cjenovno u pravilu ne razlikuju od VHCN ponuda, natječe s ponudama alternativnih operatora te određeni broj korisnika svakodnevno mijenja postojećeg operatora, nerijetko i uz promjenu tehnologije. U isto vrijeme HT ubrzano gradi vlastite svjetlovodne mreže te postojeće korisnike bakrene mreže migrira na VHCN mrežu uz zadržavanje cijena novih usluga na vrlo sličnim razinama, kako je i sam HAKOM prikazao kod analize cijena trenutno korištenih usluga na tržištu. Sve navedeno jasno ukazuje na činjenicu da su svi korisnici na bakrenoj mreži HT-a i korisnici spojeni na VHCN mreže HT-a i drugih operatora dio istog tržišta te ne postoji opravdani razlog za segmentaciju maloprodajnog tržišta na temelju tehnologije putem koje se pruža maloprodajna usluga krajnjem korisniku. S obzirom da u svojim maloprodajnim ponudama operatori ne rade značajne razlike u odnosu na korištenu tehnologiju, a ni krajnjim korisnicima izbor tehnologije nije presudan ako usluga funkcionira u skladu s očekivanjima, uzimajući u obzir i prethodne analize tržišta koje je HAKOM proveo, u kojima je do sada uvijek definirao jedinstveno mjerodavno tržište, nejasno je zašto se HAKOM ovaj put odlučio na podjelu tržišta prema korištenoj tehnologiji. Prema dostupnim podacima iz EU prakse, podjela mjerodavnog tržišta na tržište malog i velikog kapaciteta postoji još samo u Danskoj. Međutim, za razliku od Republike Hrvatske koja se prema DESI-ju za 2022. godinu u području povezivosti nalazi na 24. mjestu od 27 država članica, Danska upravo u toj dimenziji DESI-ja zauzima 1. mjesto. Činjenica da u Danskoj čak 95% kućanstava ima pristup VHCN mrežama (uz pokrivanje svjetlovodnim mrežama od preko 70%), pri čemu je i pokrivanje ruralnih područja na visokih 78%, u značajnoj mjeri opravdava odvajanje tzv. VHCN tržišta od tržišta usluga temeljenih na bakrenoj mreži. Naime, s obzirom da već nekoliko godina postotak pokrivanja VHCN mrežama iznosi preko 90% u Danskoj, jasno je da se većina korisnika koja je to htjela (i mogla) već	HAKOM smatra da su razlozi segmentacije u Danskoj jednako primjenjivi i u Hrvatskoj i u bilo kojoj drugoj zemlji, jer su temeljeni na istim argumentima koje je i HAKOM koristio u svojoj analizi. Položaj na DESI ljestvici pri tom nema nikakvu ulogu u razlozima za segmentaciju tržišta na mali i veliki kapacitet, nego su to tehničke i funkcionalne karakteristike VHCN mreža i mreža koje to nisu, kao i činjenica postojanja segmenta korisnika koji unatoč dostupnosti naprednijih usluga putem VHCN mreža iz različitih razloga nastavljaju koristiti usluge koje se pružaju putem bakrenih mreža i drugih tehnologija koje nisu VHCN mreže. A1 ne navodi čvrste i uvjerljive argumente zbog kojih se ne bi trebala napraviti segmentacija tržišta na tržište malog i velikog kapaciteta. Naprotiv, u pokušajima argumentiranja svog stava A1 u stvari dodatno podupire HAKOM-ov stav da je segmentacija opravdana. Pa tako A1 navodi „S druge strane, u područjima u kojima ne posjeduje vlastitu VHCN mrežu, HT se svojim ponudama putem bakrene mreže, koje se cjenovno u pravilu ne razlikuju od VHCN ponuda, natječe s ponudama alternativnih operatora te određeni broj korisnika svakodnevno mijenja postojećeg operatora, nerijetko i uz promjenu tehnologije. U isto vrijeme HT ubrzano gradi vlastite svjetlovodne mreže te postojeće korisnike bakrene mreže migrira na VHCN mrežu uz zadržavanje cijena novih usluga na vrlo sličnim razinama, kako je i sam HAKOM prikazao kod analize cijena trenutno korištenih usluga na tržištu.“ Ako su argumenti A1 da usluge putem bakrene mreže i VHCN mreža pripadaju istom tržištu točni te ako HT može konkurirati VHCN mrežama vlastitom bakrenom mrežom, postavlja se pitanje zašto onda HT ubrzano gradi vlastite svjetlovodne mreže. Odgovor je jednostavan, iako je određenom broju korisnika usluga putem bakrene mreže zadovoljavajuća, ipak postoji veći broj korisnika s većim zahtjevima čije potrebe se ne mogu zadovoljiti putem bakrene mreže, nego samo putem
--	---	---

	spojila na VHCN mrežu pa ostali korisnici koji to još nisu napravili mogu pripadati zasebnom tržištu. Međutim, u Republici Hrvatskoj je izgradnja i korištenje VHCN mreža još uvijek u ranoj fazi te pokrivanje od svega 52% ukupno i samo 14% u ruralnim područjima nikako ne svrstava Republiku Hrvatsku u istu kategoriju u kojoj se nalazi Danska te podjela tržišta na tržište niskog i visokog kapaciteta kako to predlaže HAKOM, prema mišljenu A1, dolazi preuranjeno s obzirom da Danska i Republika Hrvatska nisu uopće usporedive zemlje uzimajući u obzir razlike u tržišnim okolnostima kako je prethodno pojašnjeno. Određivanjem dva zasebna tržišta HAKOM je na umjetan način povećao tržišne udjele alternativnih operatora koji gotovo isključivo posluju na tržištu visokog kapaciteta te je tako potpuno neopravdano prikazao značajno manju tržišnu snagu HT-a u odnosu na alternativne operatore, što u praksi nikako nije slučaj. Podjelom tržišta na način da se usluge putem bakrene mreže svrstavaju na jedno tržište a VHCN usluge na drugo, HAKOM je odmah u početku umanjio realni tržišni udjel HT-a s obzirom da na tržištu visokog kapaciteta ne uzima u obzir veliki broj korisnika HT-a koji još uvijek koriste usluge temeljene na bakru, dok su s druge strane gotovo svi korisnici alternativnih operatora razmatrani upravo na tom tržištu. Stoga je i rezultat takve podjele tržišta neopravdano slaba pozicija HT-a, odnosno nerealno visoki tržišni udjeli alternativnih operatora. Naime, HT svoju dominantnu poziciju koja proizlazi iz nacionalne dostupnosti bakrene pristupne mreže učinkovito koristi i kod pružanja VHCN usluga s obzirom da svoju korisničku bazu za VHCN usluge HT crpi upravo iz velikog broja korisnika na bakrenoj mreži. Navedene korisnike HT postupno migrira na svoju svjetlovodnu mrežu, dok svi ostali operatori, uz promjenu tehnologije, korisnike koji koriste usluge na bakrenoj mreži trebaju dodatno nagovoriti i na promjenu postojećeg operatora pa je sam postupak akvizicije korisnika za alternativne operatore time dodatno otežan. Uzimajući u obzir sve prethodno navedeno, A1 smatra kako HAKOM ne treba dijeliti mjerodavno tržište na temelju korištene tehnologije, odnosno da VHCN usluge i usluge putem bakrene pristupne mreže pripadaju istom mjerodavnom tržištu. Stoga, umjesto određivanja dva zasebna tržišta u dimenziji usluga, tj. tržišta niskog	VHCN mreže, što onda opravdava segmentaciju na tržište malog i velikog kapaciteta. Što se tiče HT-ove tržišne snage, potrebno je naglasiti da bi na kraju 2022., kada ne bi bilo segmentacije na tržište malog i velikog kapaciteta, maloprodajni tržišni udio HT grupe na nacionalnoj razini bio oko 51%, a na konkurentnim područjima oko 40%. Na tržištu malog kapaciteta na nacionalnoj razini HT grupa ima tržišni udio nešto više od 57%. S druge strane, maloprodajni tržišni udio HT grupe na tržištu velikog kapaciteta na nacionalnoj razini je nešto više od 31%, a na konkurentnim područjima je oko 25%. Ovi podaci pokazuju da je HT grupa i dalje na nacionalnoj razini na tržištu malog kapaciteta najdominantniji operator na maloprodajnoj razini. Isto tako HT grupa je najdominantnija na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa (kada ne bi bilo segmentacije po tehnologijama). S druge strane, očito je da na tržištu velikog kapaciteta HT grupa nije dominantan operator. Međutim, HAKOM smatra bitnim naglasiti da postoje značajne razlike u tržišnim uvjetima u različitim geografskim jedinicama koje dodatno opravdavaju kako geografsku segmentaciju, tako i segmentaciju tržišta na mali i veliki kapacitet.
--	---	--

		kapaciteta i tržišta visokog kapaciteta, HAKOM bi trebao odrediti jedinstveno mjerodavno tržište širokopojasnog pristupa kojem bi pripadale sve navedene usluge.	
3.	A1	Nadalje, kao što je ranije navedeno, HAKOM je zaključio da usluge koje se pružaju putem FWA tehnologije i mobilnih mreža predstavljaju zamjenske usluge uslugama temeljenim na bakrenoj mreži te je iste uključio u tržište niskog kapaciteta. Za razliku od HAKOM-a, A1 smatra da se ne radi o uslugama s istog mjerodavnog tržišta s obzirom na značajno različite karakteristike usluga koje se pružaju putem navedenih tehnologija. Tako npr. kod mobilnih usluga krajnji korisnici nemaju garantiranu brzinu pristupa internetu već ista ovisi o više čimbenika poput broja istovremenih korisnika na određenom području, vremenskim uvjetima itd., što nije slučaj kod bakrenih usluga. Dodatno, putem navedenih usluga krajnji korisnici u pravilu ne dobivaju neograničeni podatkovni promet, a dodatno ne mogu koristiti ni ponudu paketa usluga koji uključuje naplatnu TV uslugu. Kako je naplatna TV usluga uz uslugu pristupa internetu najčešće korištena usluga u različitim paketima usluga, jasno je da nemogućnost korištenja TV usluge zajedno s internet uslugom putem FWA tehnologije i mobilnih mreža doprinosi činjenici da krajnji korisnici usluge putem navedenih tehnologija i usluge putem bakrenih, kao i svjetlovodnih i HFC mreža ne smatraju zamjenskim uslugama. Navedeno je potvrđeno i u posebnom ispitivanju korisničkih navika koje je HAKOM proveo tijekom studenog i prosinca 2022. godine, a isto je objavljeno na internetskoj stranici HAKOM-a 27. siječnja 2023. godine. U rezultatima navedenog ispitivanja na stranici 10 se navodi da bi samo 33% ADSL/VDSL korisnika vjerojatno prešlo na pristup internetu putem mobilne mreže (Homebox, Gigabox, Pokućni) kada bi cijena bila 5-10% viša od cijene koju sada plaćaju, što je zapravo pitanje koje se razmatra kod određivanja zamjenjivosti pojedinih usluga primjenom postupka hipotetskog povećanja cijena. Iz navedenih rezultata se može zaključiti da većina korisnika ADSL/VDSL uslugu i internet uslugu putem mobilne mreže ne smatra zamjenskim uslugama. Istovremeno, na stranici 9 navedenog ispitivanja vidi se da opada i broj korisnika koji	Ne prihvaća se, HAKOM je u dokumentu analize detaljno iznio argumente kojima podupire zaključak da usluge širokopojasnog pristupa na nepokretnoj lokaciji, a pružaju se putem mreža pokretnih komunikacija trebaju biti uključene u dimenziju tržišta malog kapaciteta. A1, prema mišljenju HAKOM-a, u svom komentaru ne iznosi dovoljno jake argumente zbog kojih bi HAKOM trebao izmijeniti svoj zaključak. Dakle, sve činjenice koje A1 iznosi, poput određenih tehničkih ograničenja koje usluge putem mreže pokretnih komunikacija imaju, HAKOM je prepoznao, međutim, HAKOM je ipak zaključio da unatoč tim ograničenjima se te usluge mogu uključiti u dimenziju tržišta malog kapaciteta. Naime, tržište malog kapaciteta uključuje i ADSL usluge putem bakrene mreže koje također imaju određena ograničenja (niska brzina pristupa, nemogućnost pružanja IPTV usluge, vremenski uvjeti itd.) pa su svejedno sastavni dio tržišta malog kapaciteta. Što se tiče ispitivanja korisničkih navika, HAKOM će u konačnu verziju teksta analize uvrstiti rezultate ispitivanja koje prema mišljenju HAKOM-a jasno potvrđuju zaključke HAKOM-a da su predmetne usluge sastavni dio tržišta malog kapaciteta. Naime, suprotno mišljenju A1, HAKOM smatra da je postotak od 33% ADSL/VDSL korisnika koji bi prema rezultatima istraživanja <i>vjerojatno prešlo na pristup internetu putem mobilne mreže (Homebox, Gigabox, Pokućni) kada bi cijena bila 5-10% viša od cijene koju sada plaćaju</i> upravo potvrda da povećanje cijene ADSL/VDSL korisnicima od 5-10% hipotetskom operatoru ne bi bilo isplativo, jer bi preveliki broj korisnika prešao na zamjensku uslugu i time takvo povećanje cijene učinio neisplativim iz čega proizlazi da je usluga širokopojasnog pristupa putem mreže pokretnih komunikacija

		smatraju da mobilni internet za kućanstvo može u potpunosti zamijeniti ADSL/VDSL tehnologiju, što također potvrđuje da sve manji broj korisnika smatra da se radi o zamjenjivim uslugama. Ipak, unatoč očitim razlikama i rezultatima navedenog ispitivanja, HAKOM je kod definiranja tržišta zaključio da su ADSL/VDSL usluge zamjenske usluge uslugama koje se pružaju putem FWA tehnologije i mobilnih mreža. Istovremeno, u istom ispitivanju 49% ADSL/VDSL korisnika je izjavilo da bi vjerojatno prešlo na tehnologiju putem svjetlovodnog kabela kada bi cijena bila 5-10% viša od cijene koju sada plaćaju, ali je HAKOM svejedno zaključio da usluge putem svjetlovodne i bakrene mreže ne pripadaju istom mjerodavnom tržištu. Slijedom navedenog, potpuno su nejasni kriteriji i podaci na temelju kojih HAKOM donosi zaključke vezano za zamjenjivost usluga na mjerodavnom tržištu. Postavlja se pitanje koja je točno svrha navedenih ispitivanja ako se isti uopće ne koriste kod donošenja tako važnih odluka za tržište kao što je to ova.	zamjenska usluga ADSL/VDSL usluži te da pripada istom tržištu malog kapaciteta. S druge strane, rezultati istraživanja prema kojima bi čak 49% korisnika svoje ADSL/VDSL usluge u slučaju povećanja cijene zamijenilo uslugama putem svjetlovodne mreže potvrđuju stav HAKOM-a da su usluge putem bakrene mreže zamjenjive uslugama putem svjetlovodne mreže, međutim, zbog tehničkih ograničenja bakrene mreže ne postoji obrnuta zamjenjivost. To istraživanje u kontekstu potencijalnog povećanja cijene usluge putem ADSL/VDSL tehnologije i činjenice da bi samo 49% ispitanika tu uslugu u slučaju povećanja cijene zamijenilo uslugom putem svjetlovodne mreže također dodatno potvrđuje ispravnost stava HAKOM-a da je opravdana segmentacija tržišta na tržište malog i velikog kapaciteta. Naime, ovaj podatak dodatno potvrđuje činjenicu da određeni broj korisnika (više od polovice), čak i u slučaju povećanja cijena ne bi bio voljan zamijeniti svoje usluge putem bakrene mreže onima putem VHCN mreža.
4.	A1	Preuranjena deregulacija HT-a s obzirom na visok tržišni udjel na nacionalnoj razini S obzirom na stanje tržišta elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj na kojem HT na tržištu maloprodajnog širokopojsnog pristupa ima tržišni udjel preko 60%, A1 smatra kako u ovom trenutku uopće nije opravdano razmišljati o značajnom ublažavanju regulatornih mjera odnosno deregulaciji HT-a i na taj način poticati jačanje tržišne snage HT-a u trenutku kada su drugi alternativni operatori u najintenzivnijem periodu investicija u svjetlovodne mreže u Republici Hrvatskoj. Prema podacima Europske komisije o ključnim pokazateljima tržišta, Republika Hrvatska se nalazi među državama članicama EU u kojima je tržišni udjel povijesnog operatora znatno iznad EU prosjeka koji iznosi 38,8%. Čak i kad bi se gledao isključivo tržišni udjel HT-a (51,3%), bez povezanog društva, Republika Hrvatska bi po ovom pokazatelju i dalje bila značajno iznad EU prosjeka, tj. među 10 EU zemalja s najvišim tržišnim udjelom povijesnog operatora.	Ne prihvaća se. A1, osim paušalnog navođenja tržišnog udjela HT grupe na nacionalnoj razini, ne navodi niti jedan argument koji bi išao u prilog tvrdnji o preuranjenosti deregulacije. Pri tom je potrebno naglasiti kako je tržišni udio HT grupe na nacionalnoj razini, kada se u obzir uzmu sve usluge koje su uključene u dimenziju tržišta, oko 51%, a ne 60%. HAKOM dodatno ističe da je maloprodajni udio HT grupe na tržištu velikog kapaciteta – konkurentna područja (nakon izmjene kriterija) na razini oko 25%, a kada tržište ne bi bilo podijeljeno na tržište malog i velikog kapaciteta, na konkurentnim područjima HT grupa bi imala oko 40% tržišnog udjela na maloprodaji. Sukladno Preporuci EK o mjerodavnim tržištima, problemi povezani s tržišnim natjecanjem na tržištima koji su sastavni dio Preporuke, vjerojatno nisu jednako prisutni na cijelom

	Kad se tržišnom udjelu HT-a nadoda i tržišni udjel Iskona, koji je u 100% vlasništvu HT-a, tržišni udjel HT-a iznosi preko 61%, što je najveći tržišni udjel među svim povijesnim operatorima u EU, pri čemu još jedino povijesni operator u Luksemburgu ima zabilježen tržišni udjel veći od 60%. S obzirom na specifičnu situaciju s Optimom nad kojom je HT imao privremenu kontrolu do srpnja 2021. godine, uzimajući u obzir i tržišni udjel Optime, HT je sve do nedavno upravljao s više od 70% fiksnog širokopojasnog tržišta u Republici Hrvatskoj. Tako visoki tržišni udjel povijesnog operatora nije zabilježen u nijednoj drugoj državi članici EU. Slijedom svega navedenog, prijedlog HAKOM-a prema kojem bi HT bio u potpunosti dereguliran u 79 geografskih jedinica (oko 41% stanovništva) te dodatno s ublaženim regulatornim obvezama u 22 geografske jedinice (oko 10% stanovništva), prema mišljenju A1 nikako nije opravdano. Upravo suprotno, umjesto uvođenja (djelomične) deregulacije HT-a na području Republike Hrvatske na kojem živi preko 50% stanovništva, HAKOM bi zapravo trebao razmišljati na koji način bi kroz kontinuirani nastavak regulacije mogao povećati stupanj konkurentnosti na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj, na kojem je tržišni udjel HT-a nakon proteka više od 10 godina od početka liberalizacije tržišta i dalje izrazito visok, tj. najveći u EU. Iako nije točno određeno koji tržišni udjel je primjeren ili opravdan za primjenu geografske segmentacije tržišta, a onda posljedično moguće i deregulacije povijesnog operatora, iz EU prakse jasno proizlazi da je navedeno prvenstveno primijenjeno na EU tržištima na kojima je tržišni udjel povijesnog operatora na nacionalnoj razini pao značajno ispod 50%, što u Republici Hrvatskoj ni približno nije slučaj. Za razliku od tržišta M3b na kojem danas već postoji relativno velik broj nacionalnih regulatora koji su se odlučili za geografsku segmentaciju tržišta, na temelju dostupne EU prakse geografska segmentacija tržišta na tržištu M1 se još uvijek može smatrati više kao neka iznimka nego pravilo. Naime, do danas se samo 6 država članica EU odlučilo na neki oblik geografske segmentacije tržišta, dok su se dodatno 2 države članice odlučile na geografsku segmentaciju regulatornih obveza. Međutim, slično kao kod tržišta M3b, u državama članicama EU koje su se odlučile za geografsku	teritoriju države članice pa bi takva tržišta trebalo temeljito geografski analizirati. Navedena logika se može primijeniti i na tržište veleprodajnog širokopojasnog pristupa. Slijedom navedenog, prilikom utvrđivanja geografske dimenzije tržišta ne polazi se od toga koliki je tržišni udio povijesnog operatora na nacionalnoj razini, već je potrebno provesti detaljnu geografsku analizu kako bi se ocijenili uvjeti tržišnog natjecanja u pojedinim geografskim jedinicama. Jedinice sa sličnim uvjetima tržišnog natjecanja se mogu objediniti i skupno analizirati. Ukoliko postoje značajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja, potrebno je to uzeti u obzir prilikom definicije tržišta, odnosno utvrditi geografsku segmentaciju tržišta. Manje važne ili manje stabilne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja se mogu otkloniti geografskom segmentacijom regulatornih obveza. Na temelju detaljne geografske analize HAKOM je utvrdio da postoje značajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja između različitih geografskih jedinica u Republici Hrvatskoj. Stoga je proveo geografsku segmentaciju tržišta velikog kapaciteta te na temelju testa tri mjerila utvrdio podjelu tržišta na ono koje je podložno prethodnoj regulaciji i na ono koje više nije podložno prethodnoj regulaciji. Geografska segmentacija tržišta se temelji na detaljnoj analizi zadovoljenja unaprijed definiranih kriterija u svakoj pojedinoj geografskoj jedinici. Kriteriji koje je HAKOM definirao odnose se na parametre koji ukazuju na postojanje ili nepostojanje velikih i trajnih strukturnih zapreka za ulazak na tržište, odnosno teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju. Dakle, HAKOM smatra da ukoliko je u nekoj geografskoj jedinici alternativni operator uspio dosegnuti određenu razinu pokrivenosti VHCN mrežom te ukoliko je maloprodajni tržišni udio HT grupe ispod 50% u toj geografskoj jedinici da to ukazuje da u toj geografskoj jedinici ne postoje velike i trajne strukturne zapreke za ulazak na tržište te da tržište teži djelotvornom tržišnom natjecanju. HAKOM je u konačnoj
--	--	--

		segmentaciju tržišta, u trenutku uvođenja geografske segmentacije, tržišni udjel povijesnih operatora se na nacionalnoj razini u navedenim državama u prosjeku kretao oko 40%. Iznoseći primjere pojedinih zemalja, A1 zaključuje da je jasno da do geografske segmentacije tržišta te ublažavanja regulatornih obveza za povijesnog operatora dolazi tek u trenutku kad se postigne vrlo visok stupanj tržišnog natjecanja na nacionalnoj razini. Situacija na tržištu na kojem HT i dalje ima vrlo visoki tržišni udjel (preko 60%), prema mišljenju A1, ni u kojem slučaju ne svrstava Republiku Hrvatsku na listu potencijalnih kandidata za uvođenje geografske segmentacije tržišta, a pogotovo ne na način kako je to predložio HAKOM, tj. da se na području na kojem živi preko 50% stanovništva Republike Hrvatske ublaže ili u potpunosti ukinu regulatorne obveze. Stoga A1 smatra da je HAKOM donio pogrešnu odluku te preuranjeno odlučio deregulirati HT u određenim geografskim jedinicama, a što je u velikoj mjeri posljedica primjene kriterija koji ne odgovaraju tržišnoj situaciji u Republici Hrvatskoj, a koji ne slijede ni praksu drugih regulatora u EU koji su do sada uveli geografsku segmentaciju i/ili deregulaciju povijesnih operatora.	verziji dokumenta, a nastavno na komentare operatora koji su opravdani, dijelom korigirao kriterije kako bi se s većom razinom sigurnosti moglo tvrditi da u geografskoj jedinici gdje su kriteriji zadovoljeni ne postoje velike i trajne strukturne zapreke ulasku na tržište, pa je HAKOM u tom smislu kriterij pokrivanja VHCN infrastrukturom alternativnog operatora povećao s 25% na 33%.
5.	A1	A1 navodi kako i sama Preporuka Komisije (EU) 2020/2245 (dalje: Preporuka) prepoznaje različite stupnjeve tržišnog natjecanja koji mogu biti prisutni u pojedinim državama članicama pa se tako u recitalu (39) Preporuke navodi sljedeće: „<i>Znatne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja trebale bi se iz perspektive budućnosti uzeti u obzir u fazi definiranja tržišta. Za otklanjanje manje važnih ili manje stabilnih razlika u uvjetima tržišnog natjecanja može se upotrijebiti segmentacija mjera, među ostalim i periodičnom ili pravodobnom prilagodbom tih mjera, a da se time ne narušava regulatorna predvidljivost.</i>“ Kako u Republici Hrvatskoj, prema mišljenju A1, ne postoje tako značajne razlike u tržišnom natjecanju koje bi u ovom trenutku opravdale geografsku segmentaciju tržišta, HAKOM bi i dalje trebao zadržati nacionalnu dimenziju tržišta M1 te zbog izrazito visokog tržišnog udjela odrediti HT SMP operatorom na nacionalnoj razini. S obzirom da u određenim geografskim područjima ipak postoje određene razlike u stupnju tržišnog natjecanja, HAKOM bi trebao odrediti odgovarajuće kriterije koji trebaju biti zadovoljeni kako bi se na određenom geografskom području ublažile ili potpuno uklonile regulatorne mjere koje su HT-u određene kao SMP operatoru.	Ne prihvaća se. A1 u svom komentaru kojim ističe da je primjerenije, umjesto geografske segmentacije tržišta, provesti geografsku segmentaciju regulatornih obveza pri čemu bi tržište bilo nacionalno ne navodi nikakvu argumentaciju koja bi bila u korist nepostojanja znatnih razlika u uvjetima tržišnog natjecanja. Međutim, HAKOM je provođenjem detaljne geografske analize utvrdio da postoje značajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja koje se prvenstveno očituju u postojanju velikih razlika između pojedinih geografskih jedinica u pogledu prisutnosti velikih i trajnih strukturnih zapreka za ulazak na tržište. Velike i trajne strukturne zapreke postoje u onim geografskim područjima u kojima za alternativne operatore ne postoje tržišni uvjeti za održivo ulaganje u gradnju VHCN mreža, dok prema mišljenju HAKOM-a takve strukturne zapreke nisu prisutne ili su prisutne u

	Navedeni kriteriji bi u svakom slučaju trebali uzeti u obzir veći stupanj infrastrukturnog natjecanja od onoga koji HAKOM trenutno predlaže, a to se prije svega odnosi na veći broj i pokrivanje alternativnim mrežama, kao i korištenje izgrađenih alternativnih mreža. U suprotnom, u slučaju da usvoji trenutno predložene kriterije koje koristi za geografsku segmentaciju tržišta, HAKOM bi deregulirao i pojedine općine u kojima je tržišni udjel HT-a i dalje izrazito visok, a samo iz razloga što je određeni operator pokrio manji broj korisnika svojom infrastrukturom u navedenoj općini (bez uvjeta da se navedena infrastruktura stvarno i koristi), navedena općina će biti proglašena konkurentnim područjem i HT-u će biti uklonjene sve regulatorne obveze. A1 ističe da segmentacija regulatornih obveza nije nikakva novost jer ju je HAKOM već primjenjivao u prethodnim analizama tržišta. Navedeni pristup segmentacije regulatornih obveza u trenutku kad su zadovoljeni unaprijed definirani kriteriji bi mogao omogućiti nastavak korištenja veleprodajnih usluga HT-a operatorima koji se u velikoj mjeri oslanjaju na iste te bi onemogućio HT da primjenom pre niskih maloprodajnih cijena istiskuje druge operatore s tržišta. Istovremeno bi navedeni pristup omogućio da se u odgovarajućem trenutku, kad se poveća stupanj tržišnog natjecanja na određenom geografskom području zbog povećanja dostupnosti i korištenja alternativnih infrastruktura, HT-u ublaže regulatorne mjere s obzirom da bi tada krajnji korisnici, ali i alternativni operatori imali više izbora i ne bi ovisili isključivo o odluci HT-a o prestanku ili nastavku pružanja veleprodajnih usluga. HAKOM bi u navedenoj situaciji npr. kroz uklanjanje regulatorne obveze nadzora cijena uz zadržavanje obveze pristupa mreži, mogao omogućiti HT-u fleksibilnost pri određivanju veleprodajnih (i maloprodajnih) cijena, ali bi i dalje uvjetovao pristup HT-ovoj mreži putem veleprodajnih usluga koje bi HT nastavio pružati operatorima korisnicima, što u slučaju usvajanja trenutnog prijedloga HAKOM-a nije slučaj jer će operatori ostati bez ikakve zaštite prethodne regulacije, a naknadna (ex post) zaštita, s obzirom na kriterije koji trebaju biti ispunjeni za njezinu primjenu, može biti zakašnjela.	manjoj mjeri u područjima u kojima su takva ulaganja održiva. Analizom postojeće pokrivenosti VHCN mrežama alternativnih operatora, uzimajući u obzir i najave budućih gradnji i ulaganja, vidljivo je da su ulaganja alternativnih operatora u VHCN mreže u velikoj mjeri usmjerena u urbana područja, dok takva ulaganja u ruralnim područjima u pravilu izostaju. Dakle, očito je da postoje značajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja u različitim geografskim područjima koja se ogledaju u trenutnoj pokrivenosti VHCN mrežama i njihovoj stilizaciji (u pojedinim geografskim jedinicama pokrivenost VHCN mrežom je na razinama od gotovo 100%, dok s druge strane u velikom broju ruralnih geografskih jedinica zanemarivi postotak korisničkih jedinica je pokriven VHCN mrežom). HAKOM će u konačnoj verziji dokumenta detaljnije objasniti razloge zbog kojih je geografska segmentacija tržišta primjerenija od geografske segmentacije regulatornih obveza. Kada bi HAKOM prihvatio prijedlog A1 te odredio HT SMP operatorom na nacionalnom tržištu te mu segmentiranjem regulatornih obveza npr. <i>kroz uklanjanje regulatorne obveze nadzora cijena uz zadržavanje obveze pristupa mreži.... bi i dalje uvjetovao pristup HT-ovoj mreži putem veleprodajnih usluga koje bi HT nastavio pružati operatorima korisnicima....</i>, HAKOM bi zanemario činjenicu da HT na nekim područjima ima manju pokrivenost VHCN mrežom od alternativnih operatora. Na taj način bi u takvim područjima bio reguliran pristup HT-ov mreži, iako neki drugi operatori, čijoj mreži pristup u tom slučaju ne bi bio reguliran, imaju veću pokrivenost od HT-a.
--	--	--

6.	A1	Primjena neodgovarajućih kriterija za geografsku segmentaciju tržišta Prema dostupnoj EU praksi, glavni kriteriji za ocjenu tržišnog natjecanja na nekom geografskom području u pravilu uključuju prisutnost (broj) mreža alternativnih operatora te tržišne udjele povijesnog operatora i alternativnih operatora na navedenom području. Primjenom navedenih kriterija, uz određivanje odgovarajućih iznosa svakog pojedinog kriterija sukladno situaciji na tržištu, nacionalna regulatorna tijela definiraju geografska područja (podtržišta) na kojima je opravdano primijeniti blaže regulatorne obveze ili u potpunosti ukloniti prethodnu (ex-ante) regulaciju. A1 u svojim komentarima daje tablični prikaz kriterija koji se trenutno koriste u pojedinim državama članicama EU koje su već uvele geografsku segmentaciju tržišta ili regulatornih obveza. Uspoređujući podatke o broju operatora/mreža prisutnih na određenom geografskom području koje su regulatorni u drugim državama članicama EU postavili kao uvjet za segmentaciju tržišta s kriterijima koje je postavio HAKOM, jasno je da HAKOM značajno odstupa od navedene EU prakse s obzirom da svi nacionalni regulatori, koji su koristili navedeni kriterij, zahtijevaju prisutnost minimalno 3 paralelne mreže, dok se HAKOM jedini u EU odlučio za uvjet od samo 1 VHCN mreže. Naime, uvođenje geografske segmentacije ima smisla jedino u situaciji ako na nekom području postoji djelotvorno tržišno natjecanje temeljeno na infrastrukturi te baš iz navedenog razloga nacionalni regulatori postavljaju uvjet od najmanje 3 paralele infrastrukture na određenom području s primjerenom dostupnosti i/ili korištenju istih, ovisno o situaciji na nacionalnom tržištu. Postojanje samo jedne VHCN mreže na određenom području nikako se ne može smatrati dovoljnim stupnjem infrastrukturnog tržišnog natjecanja koji bi opravdao geografsku segmentaciju tržišta te posljedično deregulaciju povijesnog operatora. Činjenica je da u Republici Hrvatskoj trenutno ne postoji veliki broj područja na kojima su prisutne paralelne infrastrukture u vlasništvu 3 različita operatora, ali s povećanim brojem najava gradnje novih svjetlovodnih distribucijskih mreža navedena situacija će se u sljedećih nekoliko godina sigurno promijeniti, posebno uzimajući u obzir najave gradnje od strane novog fiksnog operatora koji je tek nedavno ušao na tržište, kao i (najave) gradnje od strane različitih lokalnih	Ne prihvaća se. S obzirom na veličinu geografskih područja i broja operatora u RH, kao i potencijalnog broja krajnjih korisnika s obzirom na broj stanovnika u RH, uzevši u obzir ekonomsku isplativost ulaganja, odnosno multipliciranja VHCN mreža na istom području, HAKOM je kao kriterij za utvrđivanje konkurentnih uvjeta odredio postojanje infrastrukture jednog alternativnog operatora kao jedan od kriterija. Naime, kada promatramo pokrivanje VHCN mrežama potrebno je naglasiti da se u Republici Hrvatskoj VHCN mreže rijetko preklapaju, odnosno rijetka je situacija gdje su na istoj lokaciji dostupne VHCN infrastrukture dva ili više različitih operatora. Do preklapanja ponajviše dolazi između kabelskih mreža i svjetlovodne infrastrukture HT grupe, dok su preklapanja između svjetlovodnih mreža različitih operatora puno rjeđa. Takva preklapanja postoje u ograničenim područjima velikih urbanih središta s najvećom gustoćom naseljenosti. S obzirom da je za uvjete u RH za očekivati mali broj područja gdje će područje biti pokriveno s barem dvije infrastrukture alternativnog operatora (HT + dva ili više alternativnih operatora), HT bi na većini područja ostao reguliran, pri čemu na određenim područjima više nema vladajući položaj, a na tim područjima bi mu se odredile nerazmjerne regulatorne obveze, što bi dovelo do regulatorne neučinkovitosti. Regulacija na područjima na kojima to više nije opravdano, iako kratkoročno štiti alternativne operatore, negativno utječe na ulaganja i dobrobit krajnjih korisnika. HAKOM dijeli mišljenje A1 da će se ulaganja u VHCN mreže nastaviti i u budućnosti što će vjerojatno u nekim geografskim područjima dovesti do još jače infrastrukturne konkurencije, međutim, to se prema mišljenju HAKOM-a može dogoditi i uz regulaciju pristupa fizičkoj infrastrukturi, regulaciju pristupa višestambenim zgradama te simetričnu regulaciju koja će omogućiti da svaki operator može ponuditi svoje
----	----	--	--

	operatora, uz nastavak gradnje mreža od strane HT-a, A1 i ostalih operatora koji grade svjetlovodne mreže zadnjih nekoliko godina. Navedeno je primijetio i HAKOM u dokumentu analize tržišta te je prikazao broj pokrivenih korisničkih jedinica po godinama. Iz navedenih podataka se jasno može vidjeti da je npr. u 2021. godini pokriveno više korisničkih jedinica nego u svim ranijim godinama zajedno, u 2022. godini je pokriveno čak i još više jedinica, a sličan trend je očekivan i za 2023. godinu. A1 smatra da će se i u budućnosti nastaviti povećani intenzitet ulaganja u svjetlovodne mreže na području cijele Republike Hrvatske te će u sljedećih nekoliko godina na određenim područjima gdje je gustoća stanovnika dosta velika (prvenstveno područja velikih gradova) ipak doći do povećanja infrastrukturne konkurencije, dok će se u ostalim područjima u većoj mjeri ostvarivati zajedničko korištenje (putem dostupnih veleprodajnih usluga) izgrađene infrastrukture od strane jednog operatora. Povećanje infrastrukturne konkurencije na području velikih gradova u sljedećih nekoliko godina je razumno i očekivano s obzirom na veliki broj korisnika na relativno malom geografskom području te dugoročno postoji financijski razlog za izgradnju paralelnih mreža na takvim područjima. S druge strane, na područjima sa slabijom gustoćom naseljenosti, financijski je više opravdano koristiti veleprodajne usluge operatora koji je prvi izgradio mrežu na navedenom području, a s obzirom na već postojeću gradnju svjetlovodnih mreža od strane lokalnih operatora, gradnju sufinanciranu iz EU fondova i drugih financijskih institucija, kako od strane operatora tako i od strane određenih općina i gradova, za očekivati je da će u skoroj budućnosti doći do značajnog povećanja korištenja veleprodajnih usluga na tim novoizgrađenim svjetlovodnim mrežama. Dodatno, već danas je na području pokrivanja A1 HFC mreže ostvareno preklapanje sa svjetlovodnim mrežama drugih operatora u iznosu većem od 70%, što ukazuje na činjenicu da na relativno velikom geografskom području već danas imamo prisutnost 2 paralelne VHCN mreže. Uzimajući u obzir nastavak intenzivne gradnje svjetlovodnih mreža od strane većeg broja operatora u Republici Hrvatskoj, nije opravdano očekivati da će i u budućem razdoblju ostati mali broj područja na kojima će biti prisutna samo 1 VHCN infrastruktura pa navedeno HAKOM treba uzeti u obzir i kod definiranja kriterija za	maloprodajne usluge krajnjim korisnicima do kojih ne može ekonomski učinkovito replicirati vlastitu mrežu. Regulacija samo jednog operatora (HT-a) koji i nema 100% pokrivenost VHCN mrežom niti će je imati u razdoblju koje obuhvaća ova analiza ne bi sama po sebi mogla riješiti takve probleme.
--	--	---

		segmentaciju tržišta te definirati prvi kriterij na način da uvjetuje minimalno 2 VHCN mreže alternativnih operatora u geografskoj jedinici.	
7.	A1	Slično kao kod prvog kriterija, i kod definiranja drugog kriterija HAKOM je značajno odstupio od EU prakse. Naime, uz uvjetovanje samo 1 VHCN mreže u određenoj geografskoj jedinici, HAKOM je odredio i jako nizak iznos pokrivanja navedenom VHCN mrežom od 25%, što je najniži iznos traženog pokrivanja među svim državama članicama EU. A1 iznosi podatke za pojedine države članice EU i ističe kako se zajedničko pokrivanje mrežama alternativnih operatora kreće u rasponu od 65% do 75%, uz izuzetak Francuske gdje se traži postotak od 35%, ali se isti zapravo odnosi na dostupnost veleprodajnih ponuda u određenoj geografskoj jedinici. Kod pojedinačnog pokrivanja, nacionalni regulatori zahtijevaju od 20% do 60% pokrivanja pri čemu se navedeno pokrivanje uglavnom uvjetuje za minimalno 2 alternativne mreže, uz jedini izuzetak Portugala gdje se u određenoj situaciji traži pokrivanje minimalno jednom alternativnom mrežom, ali u tom slučaju traženi postotak pojedinačnog pokrivanja iznosi 50%. Nacionalni regulatori koji se nisu odlučili za korištenje pojedinačnih i zajedničkih postotaka pokrivanja, koristili su kriterij koji se odnosi na minimalni tržišni udjel alternativnih operatora na određenom području, što je čak i bolji pokazatelj postojanja učinkovitog infrastrukturnog tržišnog natjecanja od samog pokrivanja, s obzirom da u određenim područjima alternativni operator može izgraditi vlastitu mrežu, ali je zbog izrazito dominantne pozicije povijesnog operatora nije u stanju iskoristiti pa samo postojanje navedene mreže, bez odgovarajućeg korištenja iste, neće previše utjecati na promjenu tržišne situacije na navedenom području. Za razliku od ostalih regulatora u EU, HAKOM se odlučio za uvjetovanje samo jedne VHCN mreže alternativnog operatora s vrlo niskim pokrivanjem od samo 25%, a uopće nije uzeo u obzir korištenje navedene VHCN mreže.	Djelomično se prihvaća. Uzimajući u obzir trendove prema kojim ulaganja u razvoj VHCN mreža, prvenstveno svjetlovodnih, rastu zadnjih godina, kao i najavljena ulaganja kroz medije te konkretne objave namjera gradnje svjetlovodnih distribucijskih mreža koje se planiraju završiti tijekom sljedeće dvije godine, HAKOM očekuje da će se na područjima gdje je zadovoljen kriterij i 25 posto i 33 posto pokrivanja već sada pokrivenost u razdoblju koje pokriva ova analiza dodatno povećati, međutim ne očekuje se da bi u većini geografskih područja pojedinačno pokrivanje moglo biti značajno veće od 50 posto. HAKOM je prije pokretanja javnog savjetovanja razmatrao kriterije pokrivanja od 25 posto i 33 posto. Iako je na javnom savjetovanju predložio razinu pokrivanja od 25%, uzevši u obzir pristigle komentare te da je rizik od narušavanja razine tržišnog natjecanja ipak manji kod primjene kriterija od 33 posto pokrivenosti, HAKOM zaključuje da kriterij pokrivenosti od 33 posto ukupno bolje doprinosi ostvarivanju ciljeva iz članka 7. stavak 4. ZEK-a. Što se tiče tvrdnje A1 da uz uvjetovanje samo 1 VHCN mreže u određenoj geografskoj jedinici, HAKOM je odredio i jako nizak iznos pokrivanja navedenom VHCN mrežom od 25%, što je najniži iznos traženog pokrivanja među svim državama članicama EU te da HAKOM time odstupa od EU prakse, HAKOM ističe da je EU praksa po pitanju definicije kriterija za analizu uvjeta tržišne konkurentnosti na različitim područjima zemalja članica jako raznolika te da ista prvenstveno ovisi o nacionalnim okolnostima.
8.	A1	Uzimajući u obzir i činjenicu da je kod definiranja trećeg kriterija HAKOM koristio iznos od 50%, iako postoje primjeri iz EU gdje je korišten i tržišni udjel od 40% (npr. Italija, Litva, Poljska, Slovenija), može se zaključiti da je od svih nacionalnih	Ne prihvaća se.

		regulatora u EU HAKOM definirao najblaže kriterije za geografsku segmentaciju tržišta iako je tržišni udjel HT-a najveći među svim povijesnim operatorima u EU.	HAKOM smatra kako ne postoji značajno veći rizik za narušavanja tržišnog natjecanja kod primjene praga od 50 posto umjesto 40 posto. Naime, u slučaju odabira opcije tržišnog udjela HT-a ispod 50 posto, ponašanje HT-a u uvjetima deregulacije koje bi bilo usmjereno narušavanju tržišnog natjecanja bi vrlo brzo dovelo do stanja koje je podložno ponovnoj regulaciji HT-a, a što ne bi bilo u interesu HT-a. Također, kao što je već prethodno navedeno, kriteriji koje je HAKOM definirao rezultirali su prijedlogom deregulacije na područjima na kojima je maloprodajni tržišni udio HT grupe na tržištu velikog kapaciteta oko 25%, što je značajno niže od 40%.
9.	A1	A1 može razumjeti da HAKOM želi dodatno potaknuti ulaganja u VHCN mreže u Republici Hrvatskoj te je cijeli postupak analize tržišta, uključujući i geografsku segmentaciju, usmjeren na ublažavanje regulatornih mjera koje se primjenjuju na HT, računajući da će HT više ulagati u gradnju svjetlovodnih mreža ako bude manje reguliran. Međutim, podaci koje navodi i sam HAKOM u dokumentu analize tržišta pokazuju da HT (kao i drugi operatori) u ovom trenutku ulaže u svjetlovodne pristupne mreže više nego ikada prije, a iz teksta analize se nigdje ne može iščitati da je HT dostavio HAKOM-u neke dodatne garancije da će nakon uklanjanja regulacije ulagati više. Stoga je nejasno zašto se HAKOM odlučio za tako drastičnu i naglu promjenu u pristupu prema regulaciji HT-a s obzirom da tržišne prilike ne ukazuju na značajne promjene u pozicijama HT-a i alternativnih operatora kako u zadnjih nekoliko godina, tako i u godinama koje slijede. S obzirom da u Republici Hrvatskoj ne postoji zadovoljavajući stupanj tržišnog natjecanja na predmetnom tržištu, uzimajući u obzir vrlo visoki tržišni udjel HT-a, ublažavanjem regulatornih obveza i potpunim ukidanjem regulacije na određenim geografskim područjima samo će se dodatno narušiti tržišno natjecanje među operatorima. Naime, bez regulatorne obveze nadzora cijena (prvenstveno provođenja MST-a), HT može u dereguliranim područjima značajno povećati cijene svojih veleprodajnih usluga, a u isto vrijeme sniziti vlastite maloprodajne cijene te na taj način u značajno	Ne prihvaća se. A1 svoj prijedlog kriterija nije dovoljno dobro argumentirao, odnosno ne navodi na koji način bi kriteriji koje A1 predlaže omogućili ispravnu procjenu konkurentnih uvjeta u promatranoj geografskoj jedinici. S obzirom da je HAKOM već odgovorio na slične komentare A1, upućujemo na odgovore na prethodne komentare. Dodatno, HAKOM želi naglasiti da ova odluka ne donosi na temelju garancija bilo kojeg operatora, pa tako ni HT-a o većim ulaganjima u slučaju deregulacije, nego se odluka temelji na dostupnim podacima i činjenicama te procjenama HAKOM-a na temelju tih istih činjenica koje su detaljno objašnjene u dokumentu.

	otežati tržišno natjecanje operatorima koji se oslanjaju na HT-ove veleprodajne usluge. Pritom bi sve potencijalne gubitke od takvog poslovanja (primjene pre niskih maloprodajnih cijena) mogao nadoknaditi na geografskim područjima na kojima nema drugih operatora, tj. na područjima gdje je prisutna isključivo (bakrena) infrastruktura HT-a, a na kojima su zbog vrlo ograničenog tržišnog natjecanja cijene maloprodajnih usluga i danas najveće. Bitno je također napomenuti da kod definiranja kriterija za geografsku segmentaciju tržišta HAKOM uopće nije razmatrao mogućnost korištenja veleprodajnog tržišnog udjela HT-a, iako je u Preporuci navedeni pokazatelj naveden kao jedan od strukturnih pokazatelja na temelju kojih se može utvrditi odgovarajuća razina infrastrukturne konkurencije, a koje bi nacionalna regulatorna tijela trebala posebno uzimati u razmatranje u postupku utvrđivanja homogenih uvjeta tržišnog natjecanja u geografskim jedinicama. Navedeni kriterij je već korišten od strane pojedinih nacionalnih regulatora u EU, a posebno je važan u situaciji ako HAKOM i u konačnoj odluci zadrži uvjet od 50% maloprodajnog tržišnog udjela HT-a, s obzirom da svoju tržišnu snagu HT djelomično može koristiti i na temelju udjela koji dolazi s veleprodajne razine. Naime, u situaciji kad i dalje raste ukupni broj korisnika na veleprodajnim uslugama HT-a te se u budućnosti očekuje još i veći rast na uslugama putem svjetlovodnih mreža, vrlo je bitno kod ocjene razine infrastrukturnog tržišnog natjecanja i potencijalne geografske segmentacije tržišta u obzir uzeti i veleprodajne korisnike, tj. veleprodajni tržišni udjel HT-a kako bi se obuhvatili svi korisnici HT-ove pristupne mreže, bez obzira dolaze li isti s maloprodajne ili veleprodajne razine. Slijedom svega navedenog, A1 smatra da u ovom trenutku HAKOM ne bi trebao primijeniti geografsku segmentaciju mjerodavnog tržišta, već bi se uočene razlike u stupnju tržišnog natjecanja u pojedinim geografskim jedinicama trebale uzeti u obzir na način da se u navedenim jedinicama definiraju drugačije (blaže) regulatorne obveze. U skladu s navedenim, HAKOM ne bi trebao određivati kriterije za geografsku segmentaciju tržišta već kriterije za segmentiranje regulatornih obveza u određenoj geografskoj jedinici i to na način da trenutno predložene kriterije izmijeni na sljedeći način:	
--	--	--

		• prisutnost najmanje 2 alternativne VHCN mreže s pojedinačnim pokrivanjem većim od 20% ili ukupnim pokrivanjem svih prisutnih alternativnih VHCN mreža od najmanje 60% korisničkih jedinica, • pojedinačni maloprodajni tržišni udjel barem 2 alternativna operatora veći od 10%, • maloprodajni tržišni udjel HT-a manji od 40%.	
10.	A1	Nedovoljna transparentnost podataka objavljenih u prilogima HAKOM je u Prilozima 1, 2 i 3 dokumenta analize tržišta objavio popis geografskih jedinica koje pripadaju konkurentnim i nekonkurentnim područjima, uz dodatnu podjelu nekonkurentnih područja na Klaster A i Klaster B. Pri navođenju navedenih geografskih jedinica, HAKOM je za svaku jedinicu objavio i podatak o ukupnom pokrivanju VHCN mrežama te broju operatora koji posjeduju VHCN mrežu u navedenom području. A1 svakako pozdravlja odluku HAKOM-a da uz dokument analize tržišta objavi i navedene popise geografskih jedinica, ali bez objave dodatnih podataka o stupnju tržišnog natjecanja u navedenim jedinicama, objavljeni podaci zapravo i nemaju neku posebnu svrhu. Naime, trenutno objavljeni podaci nisu direktno povezani uz korištene kriterije za geografsku segmentaciju tržišta pa na temelju istih nije moguće zaključiti zašto je pojedina geografska jedinica svrstana u konkurentno područje, kao ni koji od definirana 3 kriterija je ispunjen za pojedinu geografsku jedinicu. Stoga A1 predlaže da za svaku geografsku jedinicu HAKOM dodatno objavi sljedeće podatke: • pojedinačno pokrivanje VHCN mrežom HT-a i alternativnih operatora, • pojedinačne tržišne udjele HT-a i alternativnih operatora. A1 smatra da bi HAKOM trebao objaviti navedene podatke za sve operatore koji posjeduju VHCN mrežu u pojedinoj geografskoj jedinici. Na taj način bi HAKOM omogućio transparentno praćenje razvoja tržišnog natjecanja u svim geografskim jedinicama neovisno kojoj kategoriji pojedina jedinica trenutno pripada te bi i postupak redovnog ažuriranja popisa geografskih jedinica na ovaj način bio jasniji i regulatorno predvidljiviji jer bi operatori barem u određenoj mjeri mogli znati koje	Ne prihvaća se. Nastavno na zaprimljeni komentar A1, HAKOM je pozvao operatore da se pisanim putem očituju jesu li suglasni s objavom navedenih podataka te je jedino A1 pozitivno odgovorio, dok su se svi ostali operatori tome usprotivili navodeći kako se radi o poslovnoj tajni, odnosno povjerljivim podacima operatora. Uzimajući u obzir navedeno, HAKOM nije u mogućnosti prihvatiti ovaj komentar.

		geografske jedinice bi mogle biti svrstane u neku drugu kategoriju nakon ažuriranja popisa. U nedostatku transparentnosti trenutno objavljenih podataka, A1 u nastavku iznosi uočene nelogičnosti u popisima geografskih jedinica.	
11.	A1	1) visok stupanj nehomogenosti među geografskim jedinicama koje su svrstane u konkurentna područja (broj operatora i pokrivenost VHCN mrežom) Prema popisu geografskih jedinica iz Priloga 3 dokumenta analize tržišta, HAKOM je od ukupno 572 geografske jedinice u konkurentno područje svrstao 79 geografskih jedinica za koje su očito ispunjena sva 3 kriterija koja je HAKOM koristio za geografsku segmentaciju tržišta. Ipak, među navedenim geografskim jedinicama se već na prvi pogled uočavaju značajne razlike u broju operatora, kao i postotku pokrivanja VHCN mrežom. Tako npr. imamo 3 geografske jedinice u kojima je prisutan samo jedan operator s VHCN mrežom, dok s druge strane imamo čak 19 jedinica s 5 ili više prisutnih operatora. Isto tako, na navedenom popisu konkurentnih područja se nalazi 14 jedinica u kojima je već danas postignuto pokrivanje VHCN mrežom od preko 90% stambenih jedinica, dok imamo čak 7 jedinica u kojima je trenutno pokrivanje VHCN mrežom još uvijek ispod 30%. S obzirom i na značajno drugačije postotke pokrivanja VHCN mrežom u navedenim geografskim jedinicama, HAKOM je tako u istu kategoriju konkurentnih područja svrstao geografske jedinice koje imaju samo 200-300 korisničkih jedinica s dostupnom VHCN mrežom kao i jedinice u kojima je preko 30.000 ili čak 50.000 korisničkih jedinica pokriveno VHCN mrežom. Kao što je već navedeno, na popisu geografskih jedinica koje pripadaju konkurentnim područjima od ukupno 79 jedinica imamo i 3 općine (Koprivnički Bregi, Koprivnički Ivanec i Belica) na kojima je prisutan samo 1 operator s VHCN mrežom. Prema podacima koje je u Prilogu 3 objavio HAKOM, na području općine Koprivnički Ivanec ukupno je 1.028 korisničkih jedinica, a pokrivanje VHCN mrežom iznosi 46,30% (476 korisničkih jedinica). S obzirom na podjelu mjerodavnog tržišta u dimenziji usluga na tržište niskog i visokog kapaciteta, lako je moguće da u navedenoj općini na tržištu visokog kapaciteta posluje samo operator PRO-PING Telekom koji je izgradio vlastitu SDM mrežu.	Ne prihvaća se. HAKOM ne prihvaća navode A1 o tome da postoji visok stupanj nehomogenosti među geografskim jedinicama koje je HAKOM nakon geografske analize grupirao u tzv. konkurentna područja. Naime, sve geografske jedinice su slične po tome što su u njima zadovoljeni kriteriji koje je HAKOM argumentirao i pojasnio zbog čega smatra da su kriteriji prikladni za izdvajanje geografskih jedinica u kojima ne postoje strukturne zapreke za ulazak na tržište te gdje tržište teži konkurentnosti. Također, situacija u tim geografskim jedinicama se treba gledati u tzv. <i>forward looking</i> perspektivi, a ne samo kakva je situacija trenutno. Naime, HAKOM je jasno obrazložio da ako je neki alternativni operator u nekoj jedinici lokalne samouprave već sada izgradio VHCN mrežu s pokrivanjem od 25% ili 35%, da će u razdoblju koje pokriva ova analiza ta razina pokrivanja biti barem 50%, uzimajući u obzir regulaciju pristupa DTK, pristupa zgradama, simetričnu regulaciju te na kraju i najave i planove operatora o nastavku ulaganja. Dakle, takve geografske jedinice se jasno i puno razlikuju od geografskih jedinica u kojima ne postoji uopće VHCN mreža niti ima planova da bi se uskoro mogle izgraditi. Zbog toga je HAKOM i predložio geografsku segmentaciju tržišta jer postoje velike geografske razlike među pojedinim područjima Republike Hrvatske. A1 je u ovom komentaru kontradiktoran s komentarom s kojim predlaže da se trebala provesti geografska segmentacija mjera, jer razlike nisu dovoljno velike, a sada potencira veliku razliku u uvjetima tržišnog natjecanja između područja gdje je neki operator pokrio oko 30% korisničkih jedinica i područja gdje je već pokriveno 90% korisničkih jedinica. HAKOM se ne

	Uz pretpostavku prosječne utilizacije svjetlovodne mreže u konkurentnim područjima koju HAKOM navodi u dokumentu analize tržišta (12% za alternativne operatore), spajanjem samo 50-tak korisnika na navedenu SDM mrežu, općina Koprivnički Ivanec je svrstana na popis konkurentnih područja, odnosno u istu kategoriju u kojoj se nalaze npr. grad Split ili 14 gradskih četvrti grada Zagreba. Iz prethodnog primjera očito je kako je podjela mjerodavnog tržišta na dva zasebna tržišta niskog i visokog kapaciteta, uz primjenu vrlo blagih kriterija za geografsku segmentaciju tržišta, dovela do situacije da na popisu konkurentnih područja imamo i neke vrlo male općine u kojima je tržišna snaga HT-a i dalje izrazito velika, a samo iz razloga što je određeni alternativni operator jednim dijelom pokrio navedeno područje vlastitom VHCN mrežom, isto automatski postaje konkurentno i uklanjanju se sve regulatorne obveze HT-u, što nikako nije opravdano. Slična je situacija i u preostale 2 navedene općine (Koprivnički Bregi i Belica), kao i u nekim drugim (malim) općinama u kojima su prisutna možda 2 operatora, ali je tržišna snaga alternativnih operatora na navedenim područjima i dalje realno vrlo mala ili zanemariva, iako ih je HAKOM svrstao u konkurentna područja. Iz navedenih podataka jasno je da se u popisu geografskih jedinica koje je HAKOM svrstao u konkurentno područje nalaze jedinice s vrlo različitim stupnjem infrastrukturnog tržišnog natjecanja, što nedvojbeno ukazuje da kriteriji za segmentaciju tržišta nisu ispravno postavljeni, odnosno da razina homogenosti jedinica koje su svrstane u isto geografsko tržište nije dovoljna da bi navedene geografske jedinice mogle biti sastavni dio istog geografskog tržišta. Dodatno, prema navedenom pristupu HAKOM-a tržišni uvjeti bi se u pojedinim geografskim jedinicama i u budućnosti mogli vrlo brzo i u velikoj mjeri mijenjati pa se nikako ne može govoriti o trajnim i značajnim razlikama u razini infrastrukturnog tržišnog natjecanja, što je jedan od glavnih uvjeta za geografsku segmentaciju tržišta. U geografskim jedinicama u kojima je trenutno pokrivanje (a posljedično i korištenje) VHCN mrežom relativno malo, samo jednom novom objavom izgradnje SDM mreže od strane HT-a i spajanjem nekoliko desetaka korisnika na navedenu SDM mrežu, mogu se značajno promijeniti pozicije operatora na tako usko definiranom tržištu, a što je posebno izraženo u manjim općinama koje su ušle na popis konkurentnih	slaže s tim kontradiktornim stavom A1, jer će općine gdje je neki operator već sada pokrio oko 30% korisničkih jedinica VHCN mrežom u budućem razdoblju koje obuhvaća ova analiza pokrivenost VHCN mrežom tog operatora biti barem 50%, a ukupna pokrivenost između 70 i 90%. S druge strane, ruralna područja gdje u ovom trenutku nema komercijalnog interesa operatora, bez državnih potpora teško je očekivati skoro pokrivanje VHCN mrežama. A1 je kontradiktoran kada analizira pojedine male općine i trenutni mali broj VHCN korisnika u tim malim općinama, a s druge strane promatra HT-ov tržišni udio na nacionalnoj razini i navodi ga kao argument preuranjene deregulacije. HAKOM ističe da je odabir prikladne geografske jedinice koje se pojedinačno analiziraju u smislu zadovoljenja kriterija te potom grupiraju u jedinstveno geografsko tržište jasno obrazložen. Ako se primjenjuju pravila za geografsku analizu koje preporučuje Europska komisija, gotovo da se ne mogu izbjeći situacije gdje su pojedine geografske jedinice manje ili veće od drugih, međutim, sama veličina nema velikog utjecaja jer na kraju sve geografske jedinice u kojima su zadovoljeni kriteriji pripadaju istom tržištu. A1 primjerice ovdje ne navodi praksu nekih regulatora, koji su analizirali svako pojedino naselje, a razlika među naseljima što se tiče veličine zaista može biti ogromna, primjerice u Hrvatskoj postoje naselja bez stanovnika, ali je s druge strane i Zagreb naselje. Vezano uz navod A1 da postoje općine i gradovi na popisu JLS-ova koji pripadaju konkurentnom području u kojima VHCN mrežu ima 5 ili više operatora, HAKOM napominje da, kao što i podaci pokazuju da je rijetko da su neke zgrade pokrivene s dvije ili više VHCN mreža te da se podaci o prisutnosti 5 ili više operatora odnosi na situacije kada operatori iskazuju točkastu dostupnost vlastite svjetlovodne mreže, a putem koje se pružaju usluge s tržišta visokokvalitetnog pristupa (zajamčenog kapaciteta) za poslovne korisnike.
--	--	--

		područja. Činjenica da se pokrivanjem relativno malog broja korisničkih jedinica (npr. 500 ili 1.000 novih korisničkih jedinica) mogu značajno izmijeniti tržišne prilike u navedenoj geografskoj jedinici jasno ukazuje na pogrešno definirane kriterije od strane HAKOM-a jer se korištenjem istih ne omogućuje utvrđivanje trajnih i značajnih razlika u razini infrastrukturnog tržišnog natjecanja.	
12.	A1	2) neodgovarajuća veličina geografske jedinice te različit tretman pri analizi manjih i većih gradova i općina Ako uz prethodno navedene nehomogenosti među geografskim jedinicama dodatno promotrimo i broj korisničkih jedinica u geografskim jedinicama koje su svrstane u konkurentno područje, i tu primjećujemo značajne razlike među jedinicama pa tako imamo 11 geografskih jedinica s manje od 1.000 korisničkih jedinica te u isto vrijeme čak 20 jedinica s više od 20.000 korisničkih jedinica, što upućuje na mogućnost da je uz neodgovarajuće kriterije za geografsku segmentaciju tržišta, HAKOM dodatno odabrao i pogrešnu veličinu promatrane geografske jedinice. Naime, HAKOM je kod odabira odgovarajuće geografske jedinice odlučio koristiti geografsku podjelu Republike Hrvatske na općine i gradove uz dodatnu podjelu Grada Zagreba na manje teritorijalne jedinice. Pritom je podjelu grada Zagreba na 17 geografskih jedinica (gradskih četvrti) HAKOM opravdao činjenicom da je broj stanovnika u Zagrebu više nego dvostruko veći od broja stanovnika u Splitu, Rijeci i Osijeku zajedno pa je prema HAKOM-u logično Zagreb podijeliti na manje geografske cjeline. Međutim, potpuno je nejasno zašto HAKOM smatra da navedena logika ima smisla kod podjele grada Zagreba, ali s druge strane uopće nema problem s tim da npr. na isti način analizira grad Split i općinu Skrad, iako je prema broju korisničkih jedinica grad Split ne dvostruko veći, nego čak 130 puta veći od općine Skrad. Uz dodatnu činjenicu da su i grad Split i općina Skrad svrstani u istu kategoriju konkurentnih područja, uspoređujući tržišne prilike u općini Skrad i gradu Splitu, jasno je da postoje značajne razlike među navedenim geografskim jedinicama, ne samo u veličini geografske jedinice već i broju operatora i postotku pokrivanja VHCN mrežama, iako ih HAKOM promatra na isti način.	Ne prihvaća se Vidi odgovor na prethodni komentar.

		Kako je navedeno u prethodnoj točki, u manjim općinama s trenutnim relativno malim pokrivanjem VHCN mrežama, vrlo brzo i jednostavno se mogu izmijeniti tržišne pozicije operatora pa stoga iste, zbog svoje veličine, nisu dobar kandidat za odabir geografske jedinice na temelju koje bi se radila geografska segmentacija tržišta. Iz navedenog razloga, HAKOM bi kod odabira odgovarajuće jedinice trebao na neki način grupirati manje općine u veće geografske cjeline (npr. sve manje općine iz određene županije kao jedna geografska jedinica i sl.) kako bi se postiglo da u odabranoj geografskoj cjelini zaista imamo trajne i značajne razlike koje se ne mogu vrlo jednostavno i brzo izmijeniti.	
13.	A1	3) <i>velik broj geografskih jedinica u Klasteru B s pokrivanjem manjim od 25%</i> U prilogu 2 dokumenta analize tržišta navedene su geografske jedinice koje su svrstane u nekonkurentna područja – Klaster B. U navedena područja u pravilu bi trebale biti svrstane geografske jedinice s pokrivanjem VHCN mrežom preko 25%, ali s tržišnim udjelom HT-a iznad 50%. Međutim, od 22 geografske jedinice koje su svrstane u navedeni Klaster B, samo ih 12 zadovoljava navedeni kriterij pokrivanja od najmanje 25%, dok je pokrivanje u preostalih 10 jedinica manje od navedenog iznosa. S obzirom na niski postotak pokrivanja VHCN mrežom, može se zaključiti da su navedene geografske jedinice svrstane u Klaster B jer se pokrivanje VHCN mrežom odnosi na operatora koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini, iako se iz podataka koje je HAKOM objavio to nigdje ne vidi. Ako je navedeno točno i u Klaster B je gotovo 50% jedinica zaista svrstano na temelju činjenice da u njima djeluje neki veleprodajni operator, postavlja se pitanje zašto HAKOM smatra da je i gotovo zanemarivi postotak pokrivanja VHCN mrežom takvog operatora dovoljno da se na određenom području ublaže regulatorne obveze HT-u. Naime, samo postojanje mreže nekog operatora koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini bez stvarnog korištenja veleprodajnih usluga na navedenoj mreži od strane drugih operatora nikako ne može i ne smije biti pokazatelj uspješnog infrastrukturnog natjecanja na određenom području. Prema podacima koji su poznati A1, u Republici Hrvatskoj izvan područja grada Zagreba, trenutno imamo samo jednog operatora koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini, tj. RENE Crow d.o.o. (dalje: RENE). Međutim, broj spojenih	Djelomično se prihvaća Uzimajući u obzir druge komentare operatora, HAKOM je dodatno razmotrio podjelu tržišta velikog kapaciteta-nekonkurentna područja na Klaster A i B te odustao od podjele na klaster te će na cijelom tržištu velikog kapaciteta biti određene jedinstvene regulatorne obveze. Ovakav zaključak proizlazi iz činjenice da je dodatnu podjelu tržišta na klaster otežano realizirati, zbog kompleksne provedbe i praćenja te nadzora provođenja regulatornih obveza, kako od strane HAKOM-a, tako i drugih sudionika na tržištu. Neovisno o prethodno navedenom, HAKOM se u nastavku očituje o komentarima A1 koji navodi da je nejasno na temelju kojih kriterija su geografske jedinice svrstavane u Klaster B. HAKOM ističe da je to jasno bilo navedeno u dokumentu koji je bio na javnoj raspravi. Naime, Klaster B činile su sve one geografske jedinice u kojima je prisutna minimalno jedna VHCN infrastruktura alternativnog operatora te čija je pokrivenost minimalno 25 posto korisničkih jedinica. Također, Klaster B činile su i one geografske jedinice u kojima je pokrivenost VHCN infrastrukturom alternativnog operatora niža od 25 posto, ali samo u slučaju da se radi o VHCN infrastrukturi alternativnog operatora koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini. Dakle, HAKOM smatra da je iz prijedloga za javno savjetovanje bio jasan način određivanja geografskih jedinica koje ulaze u Klaster B. Prijedlog blažih regulatornih

	korisnika na mreže koje je izgradio RUNE je još uvijek jako mali pa nije jasno na koji način prisutnost navedenih mreža stvara značajni pritisak na HT, odnosno onemogućuje HT da iskorištava svoju dominantnu poziciju na područjima gdje RUNE ima svoju mrežu. Uz RUNE postoji još samo operator Infrastruktura d.o.o. koji bi se mogao u određenoj mjeri smatrati operatorom koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini, ali kako je isti vlasničkom strukturom direktno povezan s maloprodajnim operatorom Magic Net d.o.o., upitna je opravdanost HAKOM-a da navedenog operatora promatra kao isključivo veleprodajnog operatora kod predmetne analize. A1 vjeruje da upravo povezano društvo operatora Infrastruktura d.o.o. u najvećoj mjeri koristi veleprodajne usluge navedenog operatora i na neki način usmjerava u kojem području će Infrastruktura d.o.o. graditi svoje SDM mreže pa stoga navedena dva operatora treba u kontekstu ove analize smatrati jednim operatorom te stoga uvijek uvjetovati pokrivanje od najmanje 25% kao i za ostale maloprodajne operatore. Kao što je prethodno navedeno, iz objavljenih podataka u Prilogu 2, gotovo je nemoguće zaključiti na temelju kojih podataka i kriterija je veliki broj geografskih jedinica iz Klastera B svrstan upravo u tu kategoriju. Naime, prema podacima o najavama gradnje SDM mreža, koje HAKOM javno objavljuje na svojoj web stranici, npr. za općinu Sračinec (20,26% pokrivanja) imamo 2 objave SDM-a od strane operatora Eco-Net d.o.o. koji je maloprodajni operator pa je nejasno kako je navedena općina došla na popis jedinica koje pripadaju Klasteru B. Slična je situacija i s gradom Ivancem gdje je SDM operator KTV net d.o.o., kao i gradovima Ludbreg, Prelog i Krapina na kojima je SDM mrežu izgradio operator Infrastruktura d.o.o. Za općine Gornji Knežinec i Trnovec Bartolovečki, koje i imaju najmanje pokrivanje VHCN mrežom, uopće nema SDM objava pa je nejasno tko zapravo ima VHCN mrežu u navedenim općinama te radi li se zaista o operatoru koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini. Dodatno, na području Istarske županije imamo 3 grada/općine (Buje, Brtonigla i Oprtalj) gdje bi prema geografskom području u kojem djeluje RUNE trebao biti	mjera u Klasteru B je prema mišljenju HAKOM-a bio opravdan iz razloga što su strukturne zapreke za ulazak na tržište ipak manje u područjima gdje postoji pokrivenost VHCN mrežom alternativnog operatora od barem 25% u odnosu na područja gdje uopće nema VHCN mreža alternativnih operatora ili im je pokrivenost niža. Iznimka vezano uz prisutnost operatora koji isključivo pruža veleprodajne usluge bila je predložena upravo zbog činjenice da je RUNE u stvarnosti jedini operator koji isključivo pruža veleprodajne usluge na nekonkurentnim područjima, kao i zbog poslovnog modela tog operatora (koji gradi mrežu u ruralnim područjima gdje su ostali operatori iskazali da nemaju komercijalni interes radi čega se ne očekuje gradnja mreža drugih operatora). Drugi operator koji je također bio naveden operatorom koji pruža isključivo veleprodajne usluge u Klasteru B je bila Infrastruktura d.o.o., međutim kao što se HAKOM složio s A1 u ovim odgovorima na komentare, Infrastruktura d.o.o. zbog povezanosti s drugim operatorom koji pruža maloprodajne usluge ne smatra se isključivo veleprodajnim operatorom.
--	---	--

		navedeni veleprodajni operator, ali za općinu Oportalj uopće nema SDM najava pa iz objavljenih podataka nije jasno tko zapravo ostvaruje prikazano VHCN pokrivanje. Slijedom svega navedenog, a kako je već predloženo iznad, A1 smatra kako HAKOM treba objaviti dodatne podatke koje je koristio za segmentaciju tržišta ili regulatornih obveza kako bi se izbjegle bilo kakve dvojbe vezano za stvarno pokrivanje i korištenje VHCN mreža u pojedinim geografskim jedinicama. Dodatno, s obzirom na niski stupanj korištenja mreža izgrađenih od operatora koji djeluju isključivo na veleprodajnoj razini, A1 smatra kako u ovom trenutku ne postoji opravdani razlog za poseban tretman navedenih mreža u odnosu na mreže izgrađene od strane ostalih operatora na tržištu.	
14.	A1	U skladu s navedenim prijedlozima u ovom dokumentu, a posebno u dijelu koji se odnosi na transparentnost postupka određivanja konkurentnih i nekonkurentnih područja, A1 predlaže HAKOM-u da nakon zaprimanja i obrade svih komentara pristiglih tijekom ovog javnog savjetovanja, objavi ažurirani dokument analize tržišta u sklopu novog javnog savjetovanja kako bi prije notifikacije odluke Europskoj komisiji, operatori imali mogućnost dodatno komentirati prijedlog odluke s bitno većom razinom informacija o stupnju infrastrukturnog tržišnog natjecanja u pojedinoj geografskoj jedinici.	Ne prihvaća se S obzirom da su se na poziv HAKOM svi operatori osim A1 usprotivili objavi podataka kako je tražio A1, HAKOM nije bio u mogućnosti proširiti skup informacija o pojedinim geografskim jedinicama.
15.	A1	U odnosu na točku 7. izreke prijedloga odluke, A1 ističe kako je predloženi rok od 90 dana iznimno kratak pogotovo u situaciji ako HT, nakon donošenja konačne odluke HAKOM-a, odluči u potpunosti ukinuti veleprodajnu ponudu na konkurentnim područjima. Naime, u slučaju ukidanja već postojećeg pristupa, operatori korisnici postojeće HT-ove veleprodajne ponude ne bi imali dovoljno vremena za migraciju postojećih korisnika na neko zamjensko rješenje jer je nerealno očekivati da u tako kratkom roku izgrade vlastitu pristupnu mrežu ili eventualno ugovore pristup s nekim drugim operatorom, ako isti uopće ostvaruje pokrivanje navedenih korisnika svojom mrežom, s obzirom na vrlo mali postotak preklapanja svjetlovodnih mreža različitih operatora. U navedenom slučaju bi postojeći krajnji korisnici operatora korisnika vrlo vjerojatno ostali bez usluge te bi jedino zamjensko rješenje navedeni krajnji korisnici mogli pronaći u ugovaranju maloprodajne usluge širokopojasnog pristupa direktno s HT-	Djelomično se prihvaća. Točka 5. izreke izmijenjena je na način da je jasnije definirano od kada počinje teći rok od 8 dana za dostavljanje obavijesti o ukidanju regulatornih obveza. Dodatno, rok od 90 dana iz točke 6. izreke (u verziji odluke objavljenoj u javnom savjetovanju točka 7. izreke) produljen je na 120 dana. HAKOM je navedeni rok odredio vodeći računa o ovdje iznesenim komentarima, ali istodobno i o članku 100. stavku 6. ZEK-a te ga smatra dovoljnim za osiguranje prijelaznog razdoblja za operatore korisnike (veleprodajnih usluga koje prestaju biti predmetom regulacije) i za krajnje korisnike. Naime, operatori korisnici su već u trenutku donošenja ove odluke upoznati s činjenicom deregulacije na točno definiranim područjima, a do koje dolazi nakon isteka

		om te bi HT na taj način ostvario neopravdanu prednost u odnosu na druge operatore. Dodatno, trenutni prijedlog deregulacije koji se odgađa za 90 dana, omogućuje HT-u da tek 89. dan od donošenja konačne odluke HAKOM-a obavijesti operatore korisnike da prestaje s pružanjem veleprodajnih usluga na konkurentnim područjima, što bi dodatno otežalo situaciju operatorima korisnicima te ih doslovno preko noći ostavilo bez postojeće veleprodajne usluge. Vjerujemo da navedeno nije bila namjera HAKOM-a te stoga predlažemo da se eventualno ukidanje regulatornih obveza ne omogućuje u roku kraćem od 6 mjeseci pri čemu navedeni rok počinje teći od trenutka kada HT obavijesti operatore korisnike o odluci o prestanku pružanja veleprodajnih usluga ili od objave novih komercijalnih uvjeta po kojima će nastaviti s pružanjem veleprodajne usluge. Navedeno je iznimno bitno kako bi operatori korisnici imali dovoljno vremena za migraciju postojećih korisnika na zamjenska rješenja u slučaju da HT odluči prestati s pružanjem veleprodajne usluge ili za pregovore oko potpisivanja novog komercijalnog ugovora s HT-om i prilagodbu vlastitih ponuda i sustava u slučaju da HT odluči nastaviti s pružanjem veleprodajne usluge.	120 dana od primitka ove odluke od strane HT-a. Prema tome, ne može se dogoditi da se operatori korisnici s tom činjenicom upoznaju tek 1 dan ranije, kako to pogrešno zaključuje A1. Nadalje, deregulacija ne znači nužno da dolazi do prestanka pružanja veleprodajnih usluga, već do prestanka pružanja istih po reguliranim uvjetima. Štoviše, prestanak regulatornih obveza ne znači da HT ne mora ispuniti obveze koje proizlaze iz obveznog prava i koje se dodatno mogu ispitivati u postupku rješavanja sporova pred HAKOM-om.
16.	A1	Nastavno na navod u prijedlogu dokumenta za javnu raspravu: „Usluga širokopojasnog pristupa putem bakrene parce predstavlja tradicionalni način pristupa nepokretnoj mreži u RH koji na kraju drugog tromjesečja 2022. ostvaruje 63,54 posto svih korisnika usluge širokopojasnog pristupa putem nepokretnih mreža“, A1 ističe kako je potrebno dodatno pojasniti na što se točno odnosi ovaj postotak od 63,54% s obzirom da bi prema podacima prikazanim na slici 6 isti iznosio preko 65%. Ako su u navedene podatke uključeni još neki priključci, koji nisu prikazani na slici 6, isto je potrebno naglasiti ili ažurirati navedenu sliku s ukupnim podacima.	Prihvaća se. Podatak se odnosi, kako u tekstu i stoji, na udio korisnika širokopojasnog pristupa putem bakrene parce u odnosu na ukupan broj korisnika širokopojasnog pristupa putem nepokretnih mreža što uključuje korisnike koji pristup ostvaruju putem bakrene, kabela, svjetlovodne pristupne mreže i putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži. Stoga je HAKOM isto pojasnio u dokumentu.
17.	A1	Nastavno na navod u prijedlogu dokumenta za javnu raspravu: „Korisnici koji širokopojasni pristup tradicionalno ostvaruju putem bakrene parce čine većinu (50,58 posto) korisnika usluge širokopojasnog pristupa na tržištu malog kapaciteta.“, A1 ističe sljedeće. U ovom dijelu HAKOM navodi postotak od 50,58% korisnika koji pristup ostvaruju putem bakrene parce. Pritom HAKOM navodi da se radi o korisnicima na tržištu	Prihvaća se. Omaškom je navedeno kako se radi o udjelu korisnika širokopojasnog pristupa putem bakrene parce na tržištu malog kapaciteta. S obzirom da se, kako i sam A1 navodi, u ovom dijelu dokumenta analiziraju maloprodajne usluge kako bi se tek donijeli zaključci o zamjenskim uslugama i odredilo

		malog kapaciteta koje u ovom dijelu dokumenta još uvijek nije niti definirano u opsegu usluga koje su uključene u predmetno tržište pa je nejasno na što se točno odnosi prikazani postotak. Čak i kad bismo zanemarili činjenicu da se u ovom dijelu dokumenta još uvijek ne zna koje tehnologije/usluge pripadaju tržištu malog kapaciteta te ako bismo zaključili da se radi o svim uslugama koje su navedene na kraju ovog poglavlja, i dalje se čini nerealno nizak postotak za korisnike koji pristup ostvaruju putem bakrene parice na tržištu malog kapaciteta. Stoga je potrebno provjeriti je li prikazani postotak korisnika ispravan i na što se točno odnosi, zaista na tržište malog kapaciteta ili možda cjelokupno tržište širokopojasnog pristupa ili nešto treće.	tržište u dimenziji usluga, izneseni podatak se odnosi na udio korisnika širokopojasnog pristupa putem bakrene parice u ukupnim priključcima, u koje ulaze i priključci putem pokretne mreže na fiksnoj lokaciji. Zbog toga je HAKOM prilagodio tekst analize u skladu s ovim odgovorom.
18.	A1	A1 smatra kako HAKOM ni na koji način nije pojasnio zašto je, za razliku od dosadašnjih analiza tržišta, ovaj put odlučio proglasiti zamjenjivim uslugama usluge putem pokretnih mreža i putem bakrene parice. Naime, sva ograničenja i usporedbe koje HAKOM navodi u ovom dokumentu navodio je i u prethodnim analizama tržišta, ali je konačni zaključak bio potpuno drugačiji, tj. do sada je HAKOM smatrao da se ne radi o zamjenjivim uslugama. Dodatno, kao jedan od glavnih razloga za odluku da se ne radi o zamjenjivim uslugama, uz ograničeni podatkovni promet, u prethodnim analizama tržišta HAKOM je navodio i nemogućnost pružanja TV usluge putem pokretnih mreža, što je s obzirom na veliki udjel korisnika koji usluge ugovaraju u sklopu različitih paketa bio jedan veliki nedostatak za usluge putem pokretnih mreža. Međutim, u ovom dokumentu kod razmatranja zamjenjivosti na maloprodajnoj razini, HAKOM uopće ne spominje taj nedostatak koji je kao i ranijih godina i dalje prisutan na tržištu, a kako broj korisnika koji koriste usluge u paketu raste iz godine u godinu, isti je danas zasigurno i puno relevantniji nego što je to bio prije nekoliko godina kad je rađena prethodna analiza tržišta.	Ne prihvaća se HAKOM ističe da je suprotno navodu A1, upravo naglasio što se promijenilo u odnosu na dosadašnje analize tržišta, a zbog čega je, unatoč postojanju određenih ograničenja koja su postojala i ranije, ovaj put usluge širokopojasnog pristupa koje se pružaju na fiksnoj lokaciji putem pokretnih mreža uvrstio u dimenziju tržišta. Naime, HAKOM navodi „<i>Međutim, operatori su u razdoblju od zadnje analize značajno povećali maksimalne brzine koje se nude korisnicima putem mreža pokretnih komunikacija. Nastavno na navedeno, a usprkos činjenici što se putem mreža pokretnih komunikacija ne može garantirati minimalna brzina, HAKOM je mišljenja kako se na temelju tog povećanja maksimalnih brzina koje se nude krajnjim korisnicima može zaključiti kako su neke usluge koje se pružaju putem mreža pokretnih komunikacija po svojoj namjeni, cjenovno i funkcionalno zamjenjive s uslugom širokopojasnog pristupa putem bakrene infrastrukture u odnosu na koju se razmatra zamjenjivost</i>“. Nadalje, HAKOM se također referira na to što je promijenjeno u odnosu na zadnju analizu tržišta: „...Isto tako, u ovom poglavlju HAKOM razmatra zamjenjivost usluge širokopojasnog pristupa na fiksnoj lokaciji putem mreže pokretnih komunikacija s

			uslugama na maloprodajnom tržištu na kojem su korisnici manje zahtjevni što se tiče brzina i kvalitete pristupa i količine potrebnog podatkovnog prometa te smatra da je toj skupini korisnika uključeni podatkovni promet u pravilu dostatan za zadovoljenje njihovih potreba...“. Dakle, u odnosu na prethodnu analizu promijenile su se sljedeće okolnosti koje HAKOM navodi: 1. operatori nude veće maksimalne brzine putem usluga širokopojasnog pristupa na fiksnoj lokaciji te su brzine koje su uobičajeno ostvarive usporedive, a često i više od brzina koje se postižu putem bakrene parice. 2. HAKOM je u odnosu na prošlu analizu segmentirao tržište na tržište malog kapaciteta i tržište velikog kapaciteta, jasno navodeći da su na tržištu malog kapaciteta korisnici manje zahtjevni što se tiče brzine, količine podatkovnog prometa koji im je potreban, pa i usluga koje koriste. Stoga je jasno navedeno da ti manje zahtjevni korisnici usluge širokopojasnog pristupa na fiksnoj lokaciji putem pokretne mreže smatraju zamjenjivim uslugama, što je vidljivo i iz podataka koji pokazuju da su takve usluge po broju korisnika zastupljenije po broju od usluga putem ADSL-a i hibridne usluge širokopojasnog pristupa. Što se tiče mogućnosti nuđenja IPTV usluge putem takvih priključaka, HAKOM je prepoznao da to i dalje nije moguće, međutim, u odnosu na prošlu analizu promijenile su se okolnosti u smislu da su se pojavile OTT usluge putem kojih se mogu pratiti TV kanali, koje su potpuno zamjenjive klasičnoj IPTV usluzi. Također, ako se uzme u obzir činjenica da su ove usluge uvrštene u dimenziju tržišta malog kapaciteta gdje su korisnici manje zahtjevni, potrebno je naglasiti da u isto tržište ulaze i usluge putem ADSL tehnologije koje također zbog ograničene maksimalne linijske brzine u velikom broju slučajeva nisu prikladne za pružanje IPTV usluge. Takvim korisnicima kojima osim ADSL tehnologija nije dostupna niti
--	--	--	---

			jedna druga tehnologija pored usluga putem pokretnih mreža, IPTV usluga nije presudna i takve usluge često mogu isporučiti značajno veću kvalitetu u smislu brzine pristupa internetu od ADSL linije. Isto tako, a u dokumentu nije navedeno, potrebno je naglasiti da su usprkos ograničenju nemogućnosti pružanja klasičnih IPTV usluga, priključci širokopojasnog pristupa realizirani putem pokretnih mreža, prihvatljivi za sufinanciranje iz EU fondova.
19.	A1	U prijedlogu dokumenta HAKOM navodi: „U područjima u kojima još nisu izgradili vlastitu infrastrukturu, usluge na tržištu velikog kapaciteta operatori mogu pružati putem vlastitih VHCN mreža ili putem veleprodajnih usluga lokalnog pristupa koje pruža HT i drugi alternativni operatori koji grade vlastite VHCN mreže.“ A1 navodi kako nije jasno što je HAKOM točno htio poručiti ovom rečenicom, ali nešto zasigurno nije u redu s obzirom da nije moguće da operatori koji još nisu izgradili vlastitu infrastrukturu u isto vrijeme putem vlastite mreže pružaju usluge krajnjim korisnicima.	Prihvaća se. Radi se o omašci u pisanju. HAKOM je ispravio tekst u dokumentu analize.
20.	A1	U prijedlogu dokumenta HAKOM navodi: „Trenutno se veleprodajne usluge temeljene na svjetlovodnoj niti koriste u zanemarivoj mjeri. Dakle, operatori, kako HT, tako i alternativni operatori u najvećoj mjeri maloprodajne usluge temeljene na svjetlovodnoj niti koriste putem vlastite infrastrukture (Slika 13). Razlog tomu je što su operatori u proteklom razdoblju bili fokusirani na postavljanje vlastitih mreža te njihovu što veću utilizaciju.“ A1 se ne slaže da je razlog slabijeg korištenja veleprodajnih usluga to da su operatori u proteklom razdoblju bili fokusirani na postavljanje vlastitih mreža jer su operatori i danas fokusirani na postavljanje vlastitih mreža, ali počinju ipak u većoj mjeri koristiti veleprodajne usluge HT-a. Da je točna ova tvrdnja HAKOM-a imali bismo puno veće pokrivanje među svjetlovodnim mrežama različitih operatora, što ipak nije slučaj u praksi. Jedan od razloga slabijeg korištenja HT-ovih veleprodajnih usluga je to što je u prošlosti HT uglavnom gradio svoje svjetlovodne mreže u područjima gdje je A1 već imao HFC mrežu pa se može reći da je HT bio fokusiran na preklapanje svoje mreže	Djelomično se prihvaća. HAKOM se slaže s A1 da dodatni razlozi za nekorištenje HT-ovih veleprodajnih usluga mogu biti i razlozi koje A1 navodi, međutim, HAKOM je i dalje stava da je činjenica da su alternativni operatori bili više fokusirani na gradnju i povećanje utilizacije vlastitih svjetlovodnih mreža te da je to jedan od razloga lošijeg korištenja HT-ovih veleprodajnih usluga. HAKOM pozdravlja činjenicu da su alternativni operatori počeli u zadnje vrijeme koristiti HT-ove veleprodajne usluge, a nada se da će se u budućem razdoblju u značajnijoj mjeri početi koristiti i veleprodajne usluge alternativnih operatora u područjima u kojima operatori nisu izgradili vlastite VHCN mreže. HAKOM je ispravio omašku u pisanju u smislu da se u najvećoj mjeri maloprodajne usluge temeljene na svjetlovodnoj niti pružaju putem vlastite infrastrukture, a ne koriste.

		s mrežom A1, a ne da su A1 i drugi operatori bili fokusirani na gradnju svojih mreža tamo gdje HT ima svoju mrežu. Iz najava gradnje svjetlovodnih mreža vidi se da alternativni operatori uglavnom grade svoje mreže tamo gdje HT još uvijek nema vlastitu svjetlovodnu mrežu pa takva gradnja nema nikakvog utjecaja na slabije korištenje veleprodajnih usluga HT-a. Prema mišljenu A1, glavni razlog za nekorištenje svjetlovodnih veleprodajnih usluga HT-a, uz veliko preklapanje s HFC mrežom, su dodatno bile i previsoke veleprodajne naknade u odnosu na HT-ove maloprodajne naknade, a koje su bile posljedica i vrlo neučinkovitog MST-a koji se ranije primjenjivao na maloprodajne pakete HT-a. Onog trenutka kad se ažurirala MST metodologija te su se u skladu s navedenom metodologijom i novim BULRIC troškovnim modelom ažurirale i veleprodajne cijene, alternativni operatori su u većoj mjeri počeli koristiti usluge na svjetlovodnoj mreži HT-a.	
21.	A1	Iako možda nije od presudne važnosti za konačni zaključak, bitno je napomenuti da brzine u odlaznom (upload) smjeru uglavnom nisu iste kod svjetlovodnih i kabelskih VHCN mreža pa bi u tom smislu trebalo ažurirati dokument. Navedene brzine su osjetno niže kod kabelskih VHCN mreža u odnosu na svjetlovodne mreže.	Prihvaća se. HAKOM je ovdje htio naglasiti da su mogućnosti svjetlovodnih i kabelskih VHCN mreža u smislu dolaznih/odlaznih brzina usporedive. HAKOM je na temelju navedenog komentara uskladio tekst u dokumentu.
22.	A1	U odnosu na navode HAKOM-a: „Uzevši u obzir kako je glavni kabelski operator u područjima pokrivenosti kabelskom infrastrukturom stekao značajan udio (oko 51,38 posto) u ukupnom broju priključaka ostvarenih putem VHCN mreža u tim područjima, HAKOM je mišljenja kako operator koji ima snažan položaj na tržištu nije u mogućnosti malo, ali značajno trajno povećati veleprodajne cijene iz razloga što će se isto negativno odraziti na poslovanje. Naime, povećanje cijena veleprodajnih proizvoda utjecalo bi na povećanje maloprodajnih cijena usluga koje se nude putem svjetlovodnih VHCN mreža zbog kojih bi krajnji korisnici usluge počeli koristiti putem kabelskih mreža.“, A1 ističe sljedeće. Nije baš jasno čije bi se točno maloprodajne cijene povećavale pa bi krajnji korisnici posljedično počeli koristiti usluge putem kabelskih mreža. Naime, u odsustvu regulacije HT može povećati veleprodajne cijene bez povećanja maloprodajnih	Ne prihvaća se. Komentar A1 se odnosi na zaključak koji je donesen u kontekstu razmatranja predstavljaju li kabelske VHCN mreže, koje su sastavni dio tržišta velikog kapaciteta na maloprodajnoj razini, neizravno ograničenje zbog kojeg bi pristup kabelskim mrežama trebao biti sastavni dio tržišta na veleprodajnoj razini. U tom kontekstu, razmatra se hipotetska situacija da hipotetski operator sa značajnom tržišnom snagom (HT) u odsustvu regulacije podigne svoje maloprodajne cijene. Prema mišljenju HAKOM-a, operatori korisnici veleprodajnih usluga HT-a bi povećanje veleprodajnih cijena prenijeli na svoje maloprodajne korisnike, koji bi onda

		cijena te na taj način natjerati operatore korisnike ili da posluju s gubitkom ili povećaju vlastite maloprodajne cijene, u kojem slučaju bi krajnji korisnici mogli i dalje nastaviti koristiti usluge putem svjetlovodne mreže, ali direktno od HT-a koji ne bi povećavao svoje maloprodajne cijene	mogli svoje usluge zamijeniti maloprodajnim uslugama putem kabelske VHCN mreže. Iz toga proizlazi zaključak, da iako kabelske VHCN mreže imaju tehničko ograničenje zbog kojih nisu uvrštene u tržište lokalnog veleprodajnog pristupa, zbog neizravnih ograničenja na maloprodajnoj razini, ulaze u dimenziju tržišta na veleprodajnoj razini.
23.	A1	A1 smatra da dodatna podjela grada Zagreba na 17 gradskih četvrti nije opravdana uzimajući u obzir veličine i odnose ostalih gradova i općina koji se razmatraju na jednak način. Uz neopravdanost takve podjele, A1 napominje da će i praćenje usklađenosti s regulatornim obvezama (za područja na kojima iste i dalje ostaju) biti poprilično otežano jer HAKOM nigdje nije objavio točne granice navedenih gradskih četvrti niti način na koji će provoditi predmetnu regulaciju. Naime, prema trenutnom prijedlogu HAKOM-a, 14 gradskih četvrti će biti u potpunosti deregulirane, u 2 će biti ublažene regulatorne obveze, dok će u jednoj biti zadržane sve regulatorne obveze za HT. Navedeno znači da HT u gradu Zagrebu može imati 3 različite maloprodajne ponude, a i dalje ostaje pitanje na koji način će HAKOM utvrđivati da HT korisniku iz gradske četvrti Brezovica (koja ostaje regulirana) nije ponudio maloprodajnu ponudu koja bi trebala biti dostupna samo za korisnike iz 14 dereguliranih četvrti.	Ne prihvaća se. Grad Zagreb, kao glavni grad RH, ima Ustavom određen poseban status iz kojega proizlazi da obavlja poslove iz samoupravnog djelokruga grada i županije. Dakle, Grad Zagreb je po svom statusu i grad i županija. Županije se sastoje od gradova i općina. Budući da je Grad Zagreb administrativno podijeljen na gradske četvrti, HAKOM smatra da gradske četvrti Grada Zagreba hijerarhijski i veličinom odgovaraju gradovima i općinama unutar ostalih županija. Naime, kako je HAKOM pojasnio u dokumentu, svaka od gradskih četvrti grada Zagreba ima više stanovnika od nekih drugih područja u RH koji imaju status grada. Ukupan broj stanovnika se kreće od oko 12.000 koliko ima Brezovica do oko 72.000 koliko imaju Sesvete. S obzirom da postoje razlike u pokrivenosti VHCN infrastrukturom alternativnih operatora između pojedinih gradskih četvrti, HAKOM je odlučio podijeliti grad Zagreb na gradske četvrti. Dvojbe A1 u vezi provedbe regulatornih mjera koje će zbog segmentacije tržišta biti različite u različitim dijelovima Grada Zagreba, ali i ostalih županija, HAKOM je dijelom uvažio te je ukinuo predloženu podjelu nekonkurentnih područja na Klaster A i B upravo iz razloga kompleksnosti provedbe. Međutim, HAKOM ovim putem potvrđuje da će puna provedba regulatornih mjera koje ostaju na snazi i koje će biti različite u različitim područjima RH biti osigurana, bez obzira što se HAKOM slaže s A1 da će provedba biti izazovna.

24.	A1	A1 se u svojim općim komentarima detaljno očitovao o potpuno neodgovarajućim kriterijima koje je HAKOM koristio za geografsku segmentaciju tržišta, a ovdje samo dodatno navodi da već danas postoje područja u kojima je preklapanje VHCN mrežama čak i veće od 50% i to su zapravo jedina područja u kojima postoji određeni stupanj infrastrukturnog tržišnog natjecanja u Republici Hrvatskoj. Sva ostala područja na kojima je prisutna samo jedna VHCN mreža nikako se ne mogu smatrati područjima na kojima je postignut takav stupanj infrastrukturnog tržišnog natjecanja koji bi opravdao deregulaciju HT-a u navedenim područjima. Naime, ako na navedenom području ne postoje barem 2 VHCN mreže, tada je jasno da na tom području ni ne postoji infrastrukturno tržišno natjecanje jer se jedna VHCN mreža ne može natjecati sama sa sobom. Vezano za tvrdnje HAKOM-a da bi određeni operatori mogli manje ulagati kad se približe postotku od 50% pokrivenosti su potpuno neutemeljene jer takve tvrdnje vrijede za bilo koji postavljeni postotak. Dapače, po toj logici će uz predloženi postotak od samo 25% operatori ulagati dvostruko manje nego u slučaju definiranja postotka od 50% jer neće htjeti dosegnuti taj limit od 25% kako ne bi došlo do deregulacije HT-a.	Ne prihvaća se HAKOM je već odgovorio kroz prethodne odgovore.
25.	A1	A1 traži HAKOM da malo bolje pojasni navode iz tablice u kojoj su analizirane prednosti i nedostaci opcija za odabrane kriterije za utvrđivanje konkurentnih uvjeta u geografskim jedinicama, jer se analizom predmetnih navoda stječe dojam da je deregulacija što većeg područja generalno dobra za sve operatore što nužno nije slučaj. Većina tvrdnji se temelji na polaznoj premisi HAKOM-a da će fleksibilni pristup prema HT-u dovesti do povećane utilizacije i ulaganja u VHCN mreže svih operatora, što ni na koji način nije pojašnjeno niti potkrijepljeno bilo kakvim dokazima, primjerima ili podacima.	Prihvaća se. HAKOM prihvaća prijedlog A1 te je doradio dokument te se nada da će sada analiza prednosti i nedostataka analiziranih opcija kod određivanja kriterija uvjeta tržišne konkurentnosti biti jasnija. Naime, analiza opcija polazi od osnovne pretpostavke da regulacija u slučaju kada ista nije nužna ima negativan utjecaj na ulaganja, tržišno natjecanje te u konačnici i na krajnje korisnike. Stoga su se u analizi različitih opcija kod definiranja kriterija uvjeta tržišne konkurentnosti, prvenstveno analizirali učinci svake od tih opcija (koja bi u slučaju odabira rezultirala potencijalnom deregulacijom) na ulaganja, tržišno natjecanje i dobrobiti krajnjih korisnika, polazeći od pretpostavke da ex ante regulacija, ako je nepotrebna, ima negativan utjecaj na sve navedene ciljeve HAKOM-a.

26.	A1	U odnosu na navode iz prijedloga dokumenta za javnu raspravu: „U slučaju prvog kriterija, s obzirom da je za uvjete u RH, iz razloga ekonomske neisplativosti, za očekivati mali broj područja koja će biti pokrivena infrastrukturom dva ili više alternativnih operatora uz infrastrukturu HT-a, HT bi na većini područja ostao reguliran, iako na tim područjima ima tržišni udio ispod 50 posto, odnosno ispod 40 posto i pokrivenost VHCN infrastrukturom jednaku ili manju od pokrivenosti VHCN infrastrukturom alternativnih operatora. Stoga je HAKOM zaključio da se prvom opcijom ostvaruju veći pozitivni učinci u smislu fleksibilnijeg pristupa prema većem broju krajnjih korisnika radi deregulacije većeg broja područja, a time i veći poticaj bržoj utilizaciji VHCN mreža što će dodatno potaknuti ulaganja u VHCN mreže.“, A1 ističe sljedeće. Prema definiranim kriterijima i objavljenim podacima u Prilozima 1, 2 i 3 može se zaključiti da je HAKOM prvi kriterij definirao na način da je na određenom području potrebna samo 1 VHCN infrastruktura alternativnog operatora, bez obveze da paralelno s njom postoji i HT infrastruktura iako bi se iz ovog dijela teksta moglo zaključiti drugačije. Dodatno, u navedenim prilogima se za svaku geografsku jedinicu navodi i podatak o broju operatora koji posjeduju VHCN mrežu u navedenim geografskim jedinicama, a u relativno velikom broju jedinica već danas postoje više od 2 operatora s VHCN infrastrukturom. Stoga nije jasno na temelju čega HAKOM tvrdi da je za očekivati samo mali broj područja koja će biti pokrivena infrastrukturom više operatora. Vezano uz pozitivne učinke koji bi navodno trebali doći od veće fleksibilnosti zbog deregulacije HT-a, a time i veću utilizaciju i ulaganja u VHCN mreže, A1 razumije da navedene koristi može imati HT, ali nije jasno na koji način će od svega toga imati korist alternativni operatori. Naime, alternativni operatori već danas imaju potpunu fleksibilnost određivanja svojih maloprodajnih cijena bez MST provjere pa tako mogu odlučiti do koje razine će sniziti svoje cijene vodeći računa o profitabilnosti svog ulaganja. Dodatna fleksibilnost koju HAKOM planira omogućiti HT-u neće omogućiti veću fleksibilnost za alternativne operatore već ih jedino može prisiliti da svoje cijene spuštaju ispod razine profitabilnosti kako bi se obranili od agresivnih ponuda koje će HT moći ponuditi nakon deregulacije. Pritom će HT uvijek biti u povoljnijoj poziciji	Djelomično se prihvaća. HAKOM prihvaća argument da je rečenica „U slučaju prvog kriterija, s obzirom da je za uvjete u RH, iz razloga ekonomske neisplativosti, za očekivati mali broj područja koja će biti pokrivena infrastrukturom dva ili više alternativnih operatora uz infrastrukturu HT-a, HT bi na većini područja ostao reguliran, iako na tim područjima ima tržišni udio ispod 50 posto, odnosno ispod 40 posto i pokrivenost VHCN infrastrukturom jednaku ili manju od pokrivenosti VHCN infrastrukturom alternativnih operatora. Stoga je HAKOM zaključio da se prvom opcijom ostvaruju veći pozitivni učinci u smislu fleksibilnijeg pristupa prema većem broju krajnjih korisnika radi deregulacije većeg broja područja, a time i veći poticaj bržoj utilizaciji VHCN mreža što će dodatno potaknuti ulaganja u VHCN mreže.“ bila nejasna te je mogla biti tumačena da je kriterij definirao pokrivenost VHCN mrežom alternativnog operatora uz infrastrukturu HT-a, što zasigurno nije bila ideja jer je prema mišljenju HAKOM-a manji rizik od deregulacije u područjima u kojima HT nema svoju VHCN infrastrukturu nego tamo gdje je ima. Stoga je HAKOM na odgovarajući način izmijenio spornu rečenicu. Međutim, ovom rečenicom, na koju se referira A1, HAKOM želi reći da je u većini područja teško očekivati postojanje dvije paralelne VHCN infrastrukture alternativnih operatora pokrivenosti većom od 25% ili 33%, često uz infrastrukturu HT-a (što bi bile čak tri paralelne VHCN infrastrukture), što je u većini područja RH neisplativo. Istina je da se iz podataka koji su objavljeni uz odluku na javnom savjetovanju može vidjeti da je u relativno velikom broju geografskih jedinica dostupna infrastruktura više različitih operatora, međutim, HAKOM smatra potrebnim naglasiti da se u pravilu radi o infrastrukturama vrlo ograničenog pokrivanja koja se uglavnom koristi za pružanje usluga poslovnim korisnicima na tržištu zajamčenog kapaciteta.
-----	----	---	---

	od alternativnih operatora iz razloga što eventualne gubitke koje će ostvariti na tim dereguliranim područjima može nadoknaditi u ostalim nekonkurentnim područjima na kojima gotovo da i nema konkurenciju, a alternativni operatori neće imati gdje nadoknaditi svoje gubitke te će u najboljem slučaju prestati dalje ulagati u VHCN mreže, a neki od njih će možda i u potpunosti biti istisnuti s tržišta. Konačno, HAKOM u ovom dijelu dokumenta stalno ističe da će u slučaju deregulacije dodatno potaknuti ulaganja u VHCN mreže iako smo trenutno u fazi najveće izgradnje svjetlovodnih mreža u povijesti, kako od strane HT-a tako i od strane alternativnih operatora. Postavlja se pitanje na temelju čega HAKOM vjeruje da će HT zbog deregulacije početi još više ulagati u VHCN mreže. A1 postavlja pitanje je li možda HT dostavio HAKOM-u neke planove i/ili garancije da će povećati svoje investicije u svjetlovodne mreže ili HAKOM to samo generalno zaključuje bez bilo kakvih podataka na kojima bi temeljio takva očekivanja.	Vezano uz učinke deregulacije koja se predlaže na temelju kriterija, HAKOM naglašava da svaka regulacija koja je nepotrebna ima negativan utjecaj na tržišno natjecanje, učinkovita ulaganja i dobrobiti krajnjih korisnika. Stoga HAKOM ne prihvaća tvrdnju A1 da deregulacija ide isključivo u korist HT-a. Naime, na isti način bi se moglo postaviti pitanje kome odgovara regulacija HT-a koja je možda neopravdana. Dakle, HAKOM ponavlja da cilj HAKOM-a nije bila deregulacija nego prilagodba razine regulacije stvarnim okolnostima. Također, cilj HAKOM-a nije prilagoditi regulaciju potrebama bilo kojeg operatora na tržištu, nego uspostaviti regulatorni okvir koji potiče razvoj tržišnog natjecanja, koji je poticajan za ulaganja te koji donosi najveće dobrobiti za krajnje korisnike. A1 navodi kako će se HT-u deregulacijom omogućiti fleksibilnost formiranja cijena koju alternativni operatori već imaju te da će HT eventualnim snižavanjem cijena prisiliti alternativne operatore da također snižavaju cijene te im na taj način narušiti profitabilnost. Ako će deregulacija dovesti do snižavanja cijena to će zasigurno imati pozitivan utjecaj na utilizaciju vrlo loše utiliziranih svjetlovodnih mreža što će imati jako pozitivan utjecaj na krajnje korisnike. HAKOM pri tom ne misli da bi snižavanje cijena trebalo značajno narušiti profitabilnost alternativnih operatora s obzirom da se sa snižavanjem cijena očekuje povećanje broja korisnika VHCN mreža što bi kompenziralo pad prihoda zbog snižavanja cijena. Nadalje, povećanje utilizacije mreža koja je trenutno na jako niskoj razini bi zasigurno trebala povećati učinkovitost ulaganja u VHCN mreže. Naime, profitabilnost ulaganja s ovakvom utilizacijom VHCN mreža je prema mišljenju HAKOM-a jako upitna, odnosno takva profitabilnost je moguća samo uz visoke cijene koje plaćaju korisnici koji su spojeni na VHCN mreže. Nadalje, kako je HAKOM kroz dokument više puta naglasio rijetka su preklapanja VHCN mreža (izuzev svjetlovodne mreže HT-a i HFC mreže A1) te se ne očekuje da bi HT čak i uz agresivno snižavanje cijena svojih usluga mogao jednostavno istisnuti druge operatore koji imaju vlastitu VHCN infrastrukturu. Što se tiče komentara kako „HAKOM u ovom
--	---	---

			dijelu dokumenta stalno ističe da će u slučaju deregulacije dodatno potaknuti ulaganja u VHCN mreže...” HAKOM ističe da nije nigdje specificirao da će HT ili neki drugi operator povećati ulaganja, nego je općenito zaključivao da bi nastavak regulacije HT-a (tamo gdje je neopravdana) mogao usporiti daljnja ulaganja, dok se za alternativne operatore ističe da se očekuje nastavak ulaganja i u slučaju deregulacije. Zaključci HAKOM-a se ne temelje na planovima koje je HT dostavio HAKOM-u, nego na javno objavljenim planovima i najavama svih operatora.
27.	A1	U odnosu na navode iz prijedloga dokumenta za javnu raspravu: „U slučaju prvog kriterija, s obzirom da je za uvjete u RH, iz razloga ekonomske neisplativosti, za očekivati mali broj područja koja će biti pokrivena infrastrukturom dva ili više alternativnih operatora uz infrastrukturu HT-a, HT bi na većini područja ostao reguliran, iako na tim područjima ima tržišni udio ispod 50 posto, odnosno ispod 40 posto i pokrivenost VHCN infrastrukturom jednaku ili manju od pokrivenosti VHCN infrastrukturom alternativnih operatora. Stoga je HAKOM zaključio da se prvom opcijom ostvaruju veći pozitivni učinci u smislu fleksibilnijeg pristupa prema većem broju krajnjih korisnika radi deregulacije većeg broja područja, a time i veći poticaj bržoj utilizaciji VHCN mreža što će dodatno potaknuti ulaganja u VHCN mreže.“, A1 ističe sljedeće. Nije jasno na temelju kojih točno podataka HAKOM tvrdi da je preklapanje infrastruktura neisplativo s obzirom da operatori i danas u određenim područjima grade paralelne mreže. I ovdje HAKOM spominje rizik smanjenja ulaganja od strane HT-a i alternativnih operatora ako bi HT ostao reguliran, ali ni na koji način ne pojašnjava zašto tako misli, a posebno imajući u vidu značajna trenutna ulaganja svih operatora u svjetlovodne mreže. A1 iz svega navedenog zaključuje da HAKOM na ovaj način pokušava omogućiti fleksibilniji pristup HT-u nadajući se da će iz nekog razloga HT ulagati više kad ne bude reguliran iako nema nikakvih garancija da će se navedeno zaista i dogoditi. Čak i kad bi razumjeli takva očekivanja HAKOM-a vezana za ulaganja HT-a, nikako nije jasno zašto HAKOM smatra da će deregulacija HT-a pomoći alternativnim	Ne prihvaća se. HAKOM želi pojasniti da nigdje nije navedeno da je gradnja paralelnih infrastruktura svugdje neisplativa, nego da je neisplativo u većini područja. Stav HAKOM-a o neisplativosti takvih preklapanja većim dijelom proizlazi iz podataka iz kojih se vidi da su preklapanja novoizgrađenih mreža vrlo mala ta da postoje samo u najgušće naseljenim dijelovima Grada Zagreba. S obzirom da na isplativost utječu troškovi gradnje te očekivani prihodi, jasno je da u hrvatskim okolnostima male gustoće naseljenosti te lošije utilizacije mreža nije profitabilno graditi paralelne mreže u većini područja. Na ostale navode iz komentara je već odgovoreno u prethodnim komentarima.

		operatorima kada u svim prilikama alternativni operatori upozoravaju HAKOM da HT koristi svoju dominantnu poziciju za istiskivanje ostalih operatora s tržišta. Nelogično je i potpuno neshvatljivo da HAKOM smatra da će deregulacija HT-a pomoći alternativnim operatorima u bilo kojoj mjeri jer se onda postavlja pitanje zašto HAKOM uopće igdje regulira HT i koja je svrha prethodne regulacije, ako deregulacija donosi veće koristi za sve operatore na tržištu i krajnje korisnike.	
28.	A1	U odnosu na navode iz prijedloga dokumenta za javnu raspravu: „Nadalje, u uvjetima deregulacije HT-a alternativni operatori će morati preuzeti više rizika te više ulagati kako bi ugrozili HT koji u dereguliranim uvjetima ima veću fleksibilnost za tržišno natjecanje s nadolazećom konkurencijom alternativnih operatora. U takvim uvjetima profitirali bi krajnji korisnici u smislu nižih cijena i bolje kvalitete i dostupnosti usluga.“, A1 ističe sljedeće. Ova tvrdnja HAKOM-a baš i nema nekog smisla jer bi HT trebao biti dereguliran upravo u onim područjima u kojima su alternativni operatori već "preuzeli više rizika" pa zbog toga HT i jest dereguliran. Omogućavanje dodatne fleksibilnosti HT-u može imati samo negativan utjecaj na do tada pozitivan poslovni plan operatora koji su već uložili u navedena područja, a eventualne kratkoročne benefite od snižavanja cijena za krajnje korisnike, navedeni korisnici bi vrlo brzo izgubili nakon što bi postojeći operator bio istisnut s tržišta od strane HT-a. U isto vrijeme zbog snižavanja cijena ispod granica profitabilnosti, navedeni operator ne bi dalje ulagao ni u druga područja koja do sada nisu pokrivena VHCN mrežom jer bez profita od postojećih ulaganja, operatori sigurno neće ulaziti u nove gradnje jer ih neće imati čime financirati.	Ne prihvaća se. Navod na koji se referira A1, odnosi se na preuzimanje više rizika od strane alternativnih operatora, a ne kako A1 tvrdi na preuzimanje rizika. Dakle, u uvjetima deregulacije, alternativni operatori će prema mišljenju HAKOM-a morati, uz sve rizike koje su već preuzeli, preuzeti još više rizika. HAKOM se ne slaže s tvrdnjom o tome da je značajno ugrožena profitabilnost alternativnih operatora u slučaju snižavanja cijena na vlastitoj infrastrukturi iz dva razloga: 1. Povećat će se utilizacija koja može kompenzirati pad prihoda uslijed sniženja cijena Deregulacija se događa uglavnom u urbanim područjima gdje su troškovi gradnje u pravilu niži od cijena HT-ovih trenutno reguliranih veleprodajnih usluga te sigurno postoji prostor za snižavanje cijena bez ugrožavanja profitabilnosti, s obzirom da su trenutne maloprodajne cijene fiksirane i na neki način vezane uz regulirane cijene koje su određene kao prosjek troškova gradnje u cijeloj RH.
29.	A1	U odnosu na odabir kriterija tržišni udio HT Grupe na maloprodajnoj razini u geografskoj jedinici je niži od 50 posto, A1 smatra da bi HAKOM trebao dodatno pojasniti zašto se odlučio na promatranje tržišnog udjela HT-a isključivo na maloprodajnoj razini s obzirom da i priključci koji dolaze s veleprodajne razine mogu jačati tržišnu snagu HT-a na mjerodavnom tržištu.	Ne prihvaća se. 1. Kriteriji za utvrđivanje konkurentnih uvjeta u geografskim jedinicama ne služe za ocjenu tržišne snage, već za utvrđivanje geografskih područja koja imaju dovoljno homogene uvjete tržišnog natjecanja i koja se mogu razlikovati od susjednih područja s očito drukčijim prevladavajućim uvjetima tržišnog natjecanja, posebno uzimajući u obzir pitanje

			suočava li se potencijalni operator sa značajnom tržišnom snagom s toliko drukčijim uvjetima tržišnog natjecanja da su mu aktivnosti u određenim područjima ograničene, a u drugim nisu. Priključci koji dolaze s veleprodajne razine uzimaju se u obzir prilikom izračuna tržišnog udjela kod procjene postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.
30.	A1	U odnosu na navod da u Tržište velikog kapaciteta - nekonkurentna područja ulaze one geografske jedinice u kojima nije zadovoljen niti jedan kriterij, samo je prvi kriterij zadovoljen ili su zadovoljena prva dva od tri definirana kriterija, A1 ističe sljedeće. S obzirom da prema predloženim kriterijima HAKOM trenutno razmatra tržišni udjel HT-a isključivo na maloprodajnoj razini, teoretski je moguće da u određenoj geografskoj jedinici budu zadovoljeni prvi i treći kriterij ili samo treći kriterij, što trenutno nije navedeno kao mogućnost već se izričito navodi da su zadovoljeni prvi kriterij ili prva dva od tri definirana kriterija. Stoga je postojeći tekst potrebno ažurirati na način da se navede da u nekonkurentna područja ulaze one geografske jedinice u kojima nije zadovoljen niti jedan kriterij, <u>kao i jedinice u kojima su zadovoljeni samo jedan ili dva od tri definirana kriterija.</u>	Prihvaća se. HAKOM je u tom smislu prilagodio tekst analize.
31.	A1	HAKOM navodi kako ne postoje dovoljno homogeni uvjeti među geografskim jedinicama unutar nekonkurentnih područja pa stoga predlaže dodatno podijeliti navedena područja u Klaster A i Klaster B. Međutim, ako uzmemo u obzir da se u navedenim područjima nalaze geografske jedinice koje po definiciji sve imaju pokrivanje VHCN mrežom manje od 25%, nejasno je zašto HAKOM smatra da se jedinice s pokrivanjem od npr. 24% i 10% značajno razlikuju, a s druge strane geografske jedinice koje imaju pokrivanje od npr. 26% i 80% su dovoljno homogene da bi bile sastavni dio istog mjerodavnog tržišta (tj. tržište konkurentnih područja). A1 smatra da postoji veća sličnost, odnosno homogenost, između područja s 20% i 30% pokrivanja nego među područjima s 30% i 80% pokrivanja VHCN mrežom, što dodatno ukazuje na činjenicu da je HAKOM pogrešno definirao kriterije za geografsku segmentaciju tržišta i tržište podijelio na jedinice koje nisu u dovoljnoj mjeri homogene da bi bile sastavni dio istog mjerodavnog tržišta.	Djelomično se prihvaća. S obzirom na to da Tržište velikog kapaciteta - nekonkurentna područja čine geografske jedinice bez VHCN infrastrukture alternativnog operatora kao i geografske jedinice s VHCN infrastrukturom alternativnog operatora čija pokrivenost može biti ispod i iznad praga od 33 posto korisničkih jedinica, HAKOM je razmatrao mogućnost dodatne podjele Tržišta velikog kapaciteta – nekonkurentna područja na klastere A i B, kako bi segmentirao regulatorne mjere s obzirom da u svim tim geografskim jedinicama koji pripadaju nekonkurentnim područjima ne prevladavaju dovoljno homogeni uvjeti tržišnog natjecanja. Naime, prema mišljenju HAKOM-a, konkurentni uvjeti u geografskim jedinicama s minimalno jednom VHCN infrastrukturom alternativnog operatora s kojom je pokriveno

		HAKOM je kod definiranja klastera uveo poseban tretman VHCN mreža tzv. veleprodajnih operatora bez navođenja bilo kakvih razloga ili obrazloženja za navedeni pristup. U situaciji kada na RUNE mrežu imamo spojeno nešto više od 700 korisnika u svim geografskim jedinicama zajedno te vjerojatno ne pretjerano veći broj korisnika na mreži operatora Infrastruktura d.o.o. koji zapravo i nije pravi veleprodajni operator (zbog povezanog maloprodajnog operatora), nejasno je zašto HAKOM smatra da navedene mreže stvaraju takav konkurentski pritisak na HT da bi mu se ublažavale regulatorne obveze čak i u situaciji kad navedeni veleprodajni operatori ostvaruju pokrivanje VHCN mrežom u pojedinoj geografskoj jedinici čak i manje od 1%.	minimalno 25, odnosno 33 posto korisničkih jedinica u toj geografskoj jedinici mogu se razlikovati od geografskih jedinica u kojoj ne postoji VHCN infrastruktura alternativnog operatora ili postoji, ali s pokrivenošću manjom od 25, odnosno 33 posto korisničkih jedinica. Uzimajući u obzir i komentare operatora tijekom javne rasprave, HAKOM je dodatno razmotrio ovakvu podjelu te odustao od dodatne segmentacije tržišta velikoga kapaciteta – nekonkurentna područja na klastere te će na cijelom tržištu velikog kapaciteta biti određene jedinstvene regulatorne obveze. Ovakav zaključak proizlazi iz činjenice da je dodatnu podjelu tržišta na klastere otežano realizirati, zbog kompleksne provedbe i praćenja te nadzora provođenja regulatornih obveza, kako od strane HAKOM-a, tako i drugih sudionika na tržištu. Stoga se tržište velikog kapaciteta – nekonkurentna područja neće dodatno segmentirati.
32.	A1	S obzirom da se kod naziva opcije 3 u tablici u kojoj su analizirane prednosti i nedostaci opcija za odabrane kriterije za utvrđivanje konkurentnih uvjeta u geografskim jedinicama i u tekstu ispod tablice navodi da će se popis ažurirati 2 godine nakon stupanja na snagu odredbi analize, a u dijelu tablice koji se odnosi na koristi se navodi da će se pravila za geografska područja optimalno tj. 2 puta mijenjati unutar iste analize tržišta, potrebno je dodatno pojasniti ažuriraju li se područja svake 2 godine ili samo jednom tijekom analize tj. samo nakon proteka 2 godine, ali ne i nakon proteka 4 godine od usvajanja odluke.	Prihvaća se. Popis će se ažurirati 2 godine nakon stupanja na snagu odluke. Nakon toga, konkurentski uvjeti u geografskim jedinicama će se utvrđivati u sljedećem krugu analize tržišta. Omaškom je bilo navedeno da će se uvjeti mijenjati 2 puta unutar iste analize tržišta. Nastavno na komentar A1, isto je usklađeno u cijelom dokumentu.
33.	A1	Opisujući stanje na tržištu prikazano na slici 13, HAKOM dosta generalno navodi da se vidi pad ukupnog broja priključaka koji se ostvaruje putem veleprodajnog pristupa. Međutim, realno se pad bilježi isključivo za ULL uslugu, dok broj priključaka putem ostalih veleprodajnih usluga zapravo raste. Navedeno je posebno izraženo na veleprodajnim uslugama temeljenim na svjetlovodnoj infrastrukturi HT-a.	Ne prihvaća se. Činjenica da je korištenje određenih veleprodajnih usluga u padu, a drugih u porastu, ne mijenja zaključak o padu ukupnog broja priključaka koji se ostvaruju putem veleprodajnih usluga, a koji je vidljiv i na navedenoj slici.
34.	A1	Nije baš jasno na što HAKOM misli kad kaže da su se operatori "<i>koji su zadnjih godina ulagali značajna sredstva u gradnju vlastitih VHCN mreža koncentrirali na povećanje utilizacije svojih mreža dok su pri tom manje koristili veleprodajne usluge na svjetlovodnoj infrastrukturi HT-a</i>".	Ne prihvaća se. Interpretacija A1 nije ispravna. Naime, u tekstu ne piše da postoji pad broja veleprodajnih priključaka na svjetlovodnoj

		Naime, nije jasna poveznica pada broja veleprodajnih priključaka na svjetlovodnoj infrastrukturi HT-a (koji zapravo i ne postoji jer se broj takvih priključaka povećava) s gradnjom i utilizacijom vlastitih mreža s obzirom da preklapanje svjetlovodnih mreža među operatorima gotovo i ne postoji, a što i sam HAKOM navodi u više navrata u ovom dokumentu. Isto tako, u promatranom razdoblju A1 nije uopće gradio nove HFC mreže na područjima pokrivanja svjetlovodne mreže HT-a pa ni s te strane ne bi trebao biti primjetan pad korištenja veleprodajnih usluga HT-a na svjetlovodnoj infrastrukturi. Slijedom svega navedenog, potrebno je dodatno pojasniti ovaj dio teksta jer kako je trenutno napisan nema baš previše smisla.	infrastrukturi HT-a već se govori isključivo o ukupnom smanjenju korištenja veleprodajnih usluga, dakle svih veleprodajnih usluga HT-a ukupno, dok je suština dalje iznesenog kako su operatori bili primarno fokusirani na utilizaciju svojih mreža zbog čega nisu u značajnoj/velikoj mjeri koristili HT-ove veleprodajne usluge na svjetlovodu.
35.	A1	A1 smatra da za potrebe ove analize nije opravdano promatrati operatora Infrastruktura d.o.o. kao operatora koji pruža samo veleprodajne usluge s obzirom da većinu navedenih veleprodajnih usluga koristi njegovo povezano društvo Magic net d.o.o. te na taj način navedeno društvo zapravo određuje i područja na kojima će Infrastruktura d.o.o. graditi vlastitu mrežu. Navedeno se dodatno očituje i u činjenici da oba povezana društva djeluju na istom regionalnom području te ne postoji neko dodatno područje na kojem bi npr. operator Infrastruktura d.o.o. gradio vlastitu mrežu koju bi koristio neki drugi operator bez istovremene prisutnosti i njegovog povezanog društva Magic net d.o.o.	Prihvaća se. Dokument je izmijenjen u tom smislu.
36.	A1	HAKOM ističe kako postoje značajna preklapanja više VHCN infrastruktura na određenim područjima, kao i činjenicu da je operatorima isplativo graditi mrežu na konkurentnim područjima pa je nejasno zašto je kod određivanja kriterija zaključio da preklapanja zapravo nema i da ga ni u budućnosti neće biti te je u skladu s navedenim zaključkom odredio da je postojanje samo 1 VHCN mreže dovoljan indikator postignutog visokog stupnja infrastrukturnog natjecanja te posljedično za geografsku segmentaciju tržišta. A1 ističe da već danas postoji preklapanje VHCN mreža na oko 70% područja na kojima A1 ima vlastitu HFC mrežu, a određeno povećanje preklapanja je razumno očekivati i u budućnosti. Stoga uistinu ne postoje opravdani razlozi za zaključak HAKOM-a da je za geografsku segmentaciju tržišta dovoljna samo 1 VHCN mreža.	HAKOM je na ovaj komentar već odgovorio u prethodnim komentarima.
37.	A1	A1 smatra da je u svrhu boljeg pregleda cjelokupne situacije na mjerodavnom tržištu i sagledavanja stvarnog konkurentskog pritiska potrebno napraviti povijesni pregled gradnje mreža u navedenim područjima.	Ne prihvaća se. Iako se komentar A1 odnosi na dio dokumenta koji analizira je li prvo mjerilo iz Testa tri mjerila zadovoljeno na tržištu velikog

	Naime, kao što i HAKOM ranije u dokumentu navodi, utilizacija kabela mreža je u pravilu veća od utilizacije svjetlovodnih mreža, kako HT-a tako i alternativnih operatora, prvenstveno iz razloga što su kabela mreže prisutne na navedenim područjima duže od svjetlovodnih mreža. U skladu s navedenim, konkurentski pritisak stvaraju svjetlovodne mreže u odnosu na kabela, a ne obrnuto jer je HT odlučio pregraditi većinu HFC područja vlastitom svjetlovodnom mrežom kako bi se uspješnije natjecao s alternativnim operatorima. Na sličan način su ranije alternativni operatori gradnjom HFC mreža pregrađivali područje pokrivanja bakrenom mrežom HT-a, a kako i danas postoji vrlo veliki broj korisnika na navedenoj bakrenoj mreži, nije opravdano razdvajati tržište prema dostupnoj tehnologiji jer se alternativni operatori ponudama na HFC mreži još uvijek u podjednako mjeri natječu s ponudama HT-a i na bakrenoj i na svjetlovodnoj mreži. Podjelom tržišta na način da se zajedno promatraju samo ponude na HFC i svjetlovodnoj mreži, dok se ponude na bakru promatraju u drugom zasebnom tržištu, alternativni operatori se u startu stavljaju u nepovoljniji položaj u odnosu na HT jer se sve njihove ponude gledaju na jednom tržištu dok se HT-ove dijele na dva tržišta. Na taj način se stvarna tržišna snaga HT-a značajno umanjuje, a alternativnim operatorima se neopravdano povećava realni tržišni udjel na mjerodavnom tržištu.	kapaciteta – konkurentna područja, A1 svojim komentarom u stvari želi ukazati na to da je segmentacija tržišta po pristupnim tehnologijama neopravdana te da se tom segmentacijom <i>alternativni operatori u startu stavljaju u nepovoljniji položaj u odnosu na HT jer se sve njihove ponude gledaju na jednom tržištu dok se HT-ove dijele na dva tržišta. A1 dalje zaključuje da se na taj način stvarna tržišna snaga HT-a značajno umanjuje, a alternativnim operatorima se neopravdano povećava realni tržišni udjel na mjerodavnom tržištu.</i> HAKOM se ne slaže s zaključcima A1, a argument zbog kojeg HAKOM smatra opravdanim segmentirati tržište na tržište malog i velikog kapaciteta upravo daje A1 u ovom svom komentaru. Naime, A1 navodi da „<i>konkurentski pritisak stvaraju svjetlovodne mreže u odnosu na kabela, a ne obrnuto jer je HT odlučio pregraditi većinu HFC područja vlastitom svjetlovodnom mrežom kako bi se uspješnije natjecao s alternativnim operatorima</i>“. Dalje A1 tvrdi „<i>Na sličan način su ranije alternativni operatori gradnjom HFC mreža pregrađivali područje pokrivanja bakrenom mrežom HT-a, a kako i danas postoji vrlo veliki broj korisnika na navedenoj bakrenoj mreži, nije opravdano razdvajati tržište prema dostupnoj tehnologiji jer se alternativni operatori ponudama na HFC mreži još uvijek u podjednako mjeri natječu s ponudama HT-a i na bakrenoj i na svjetlovodnoj mreži.</i>“ A1 kroz ove citirane navode upravo naglašava da je HT, da bi se mogao natjecati s HFC infrastrukturom odlučio pregraditi većinu područja pokrivenih HFC mrežom vlastitom svjetlovodnom mrežom. Iz ovoga proizlazi da se HT sa svojom bakrenom mrežom nije mogao natjecati s HFC mrežom koja je omogućavala naprednije usluge. Postavlja se pitanje zašto bi HT inače gradio svjetlovodnu mrežu ako bi bakrena mreža i HFC mreža trebale pripadati istom tržištu, te ako bi usluge koje se pružaju putem HFC mreže bile zamjenjive uslugama putem bakrene mreže. Korisnici koji i dalje imaju usluge putem
--	--	---

			bakrene mreže iako im je dostupna i svjetlovodna i HFC mreža su upravo oni korisnici zbog kojih HAKOM smatra opravdanim imati zasebno tržište malog kapaciteta. Nadalje, HAKOM se slaže s A1 da u područjima gdje se preklapa HFC mreža i HT-ova svjetlovodna mreža, konkurentski pritisak stvara svjetlovodna mreža na HFC mrežu, ali isto tako HAKOM smatra da HT-ova bakrena mreža ne stvara konkurentski pritisak na HFC mrežu, jer inače HT ne bi imao potrebu graditi svjetlovodnu mrežu na tim područjima. Nastavno na navedeno, HAKOM i dalje smatra opravdanim segmentirati tržište na tržište malog i velikog kapaciteta.
38.	A1	U dijelu uz sliku 25 HAKOM navodi da prikazuje stanje VHCN priključaka u zadnjih godinu dana jer mu podaci za ranije razdoblje nisu dostupni. A1 ne razumije zašto HAKOM nije zatražio navedene podatke od operatora ako ih nije ranije prikupio, posebno uzimajući u obzir činjenicu da je u svim dosadašnjim postupcima analiza tržišta HAKOM tražio barem određeni dio podataka koje nije imao, dok bi ostale podatke koje je već imao i planirao koristiti u analizi tržišta poslao operatorima na naknadnu provjeru. Ovaj put je navedeni pristup HAKOM-a potpuno izostao te je HAKOM koristio samo podatke koje je već ranije prikupio, a koji podaci su dosta netransparentno prikazani u ovom dokumentu na što se A1 posebno osvrnuo u svojim općim komentarima. Stanje prikazano na slici 25 je, prema mišljenju A1, potpuno zavaravajuće i ne prikazuje stvarno stanje na mjerodavnom tržištu. Naime, kako je i ranije navedeno, svjetlovodne mreže su na navedenim područjima prisutne znatno kraće vrijeme od kablskih mreža pa bi prikazom dužeg vremenskog razdoblja bilo jasnije prikazano kako tržišni udjel priključaka putem kablskih mreža iz godine u godinu opada, dok priključci putem kablskih mreža rastu. Već na ovako kratkom razdoblju koje je HAKOM prikazao može se uočiti navedeni trend prema kojem svjetlovodne mreže rastu nauštrb kablskih mreža, a posebno je zanimljivo i da tržišni udjel HT-a raste. Da je na slici 25 HAKOM prikazao duže vremensko razdoblje, rast tržišnog udjela HT-a bi vrlo vjerojatno bio i još izraženiji što ukazuje na to da ovo tržište ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju.	Ne prihvaća se. HAKOM nije naveo da mu podaci za ranija razdoblja nisu dostupna, nego je naveo da mu podaci za ranija razdoblja nisu dostupna u prikladnom obliku. Naime, s obzirom da je u ovom postupku provodio detaljnu geografsku analizu na razini pojedinog JLS-a, HAKOM je smatrao prikladnim za tu analizu koristiti podatke koje prikuplja na tromjesečnoj razini kroz postupak mapiranja. HAKOM, s obzirom na inicijalnu svrhu tog postupka (mapiranje bijelih zona u kontekstu gradnje mreža putem sredstava državnih potpora) do 4. tromjesečja 2021. nije prikupljao podatke o broju poslovnih korisnika na razini adrese, kao ni podatke o vlasniku infrastrukture, te iz tog razloga podatke iz ranijih razdoblja nije koristio u postupku koji je prethodio javnom savjetovanju. S druge strane, podaci iz ranijih razdoblja bi se koristili kako i A1 sugerira za promatranje situacije na mjerodavnom tržištu kroz dulje vremensko razdoblje, dok se u svrhu statičkih kriterija na temelju kojih se pojedine geografske jedinice svrstavaju u pojedina područja ti podaci ne bi koristili. S obzirom na sve navedeno, HAKOM nije smatrao potrebnim tražiti retroaktivno veliku količinu podataka jer se prema mišljenju HAKOM-a te uvidom u povijesne podatke (bez poslovnih korisnika) zaključci HAKOM-a koji bi se donosili na temelju tih podataka ne bi promijenili. HAKOM ovakav pristup smatra više

	Navod HAKOM-a da je tržišni udjel HT-a značajno niži od udjela alternativnih operatora ni u kojem slučaju ne dokazuje da tržište teži djelotvornom tržišnom natjecanju jer isti prikazuje samo trenutno stanje, ali neopravdano uspoređuje samo dio korisnika HT-a (jer su svi korisnici na bakru isključeni) s cjelokupnom bazom korisnika alternativnih operatora. Ako uzmemo u obzir da tržišni udjel HT-a i na ovako definiranom tržištu iz godine u godinu raste te da će zbog sve veće migracije korisnika s bakra na optiku, tržišni udjel HT-a još i više porasti, jasno je da u ovom trenutku mjerodavno tržište ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju. Dodatno, nije u redu promatrati sve alternativne operatore isključivo zajedno te zaključiti da je pokrivenost VHCN mrežama alternativnih operatora veća od pokrivenosti HT-a pa da stoga alternativni operatori uslugu velikog kapaciteta putem vlastite infrastrukture mogu ponuditi većem broju krajnjih korisnika jer se alternativni operatori ne natječu s HT-om zajedno već svaki za sebe pa je stoga potrebno dodatno promatrati i pojedinačnu snagu pojedinog alternativnog operatora, što HAKOM u svojoj analizi uopće nije prikazao. Naime, iz cijelog dokumenta analize ne može se zaključiti koji točno operatori u značajnoj mjeri konkuriraju HT-u na određenim područjima te kolika je stvarna snaga navedenih operatora. Svi prikazani podaci su navedeni isključivo u kumulativnim iznosima te tako odaju nekakav privid velike snage alternativnih operatora koja u praksi zapravo ne postoji. Slijedom svega navedenog, A1 smatra da kod analize drugog mjerila HAKOM mora prikazati stanje na tržištu u dužem vremenskom razdoblju osvrćući se pritom i na pojedinačne udjele operatora te jasnije analizirati mogući razvoj u sljedećih 5 godina na koje se odnosi predmetna analiza, a ne donositi zaključke isključivo na temelju trenutnog stanja. Ako za takvu analizu HAKOM-u trebaju i dodatni podaci koje trenutno ne posjeduje, iste bi trebao zatražiti od operatora te nakon toga na temelju svih relevantnih podataka donijeti ispravan konačni zaključak o analizi dugog mjerila. Sve navedeno je i u skladu s poglavljem 5.2.2. u kojem HAKOM tako navodi sljedeće: <i>"Stoga se očekivani događaji moraju očekivati unutar točno određenog razdoblja i na temelju konkretnih elemenata (npr. poslovnih planova, ulaganja, novih tehnologija koje se uvode), a ne naznaka koje su samo teoretski moguće. Primjerice, smanjenje tržišnih udjela ili neizvjestan budući tehnološki razvoj sami po sebi nisu dovoljni razlozi za zaključak da tržište teži učinkovitom natjecanju."</i> Međutim, kako	opravdanim i razmjernim u odnosu pristup da ponovno retroaktivno traži dodatne podatke od svih operatora. Što se tiče tvrdnje A1 da činjenica <i>„da je tržišni udjel HT-a značajno niži od udjela alternativnih operatora ni u kojem slučaju ne dokazuje da tržište teži djelotvornom tržišnom natjecanju“</i>, HAKOM bi se djelomično mogao složiti s tvrdnjom A1, međutim, ako bi posljedica takvog zaključka HAKOM-a bila da je Test tri mjerila zadovoljen, odnosno da su zadovoljena sva tri mjerila (iako A1 nije dao nikakve argumente da je prvo mjerilo zadovoljeno), to bi značilo da je promatrano geografsko tržište podložno prethodnoj regulaciji. Nakon toga bi se provela SMP analiza i nedvojbeno, s obzirom na raspoložive činjenice utvrdilo da HT nema SMP status, odnosno da je neki od alternativnih operatora SMP operator. HAKOM smatra da bi takav ishod bio neopravdano kažnjavanje uspjeha alternativnih operatora koji su u uvjetima regulacije povijesnog operatora uspjeli izgraditi vlastitu infrastrukturu te stvoriti veliku korisničku bazu. Stoga HAKOM smatra da je pristup da se regulacija smanji na mjeru koja će biti u korist daljnjih ulaganja i krajnjih korisnika, te da se pri tom razina tržišnog natjecanja poveća što će donijeti dodatne benefite, ispravniji od pristupa koji bi doveo do regulacije uspješnih alternativnih operatora. HAKOM dodatno želi istaknuti, da svoju analizu je li ili nije zadovoljeno drugo mjerilo na konkurentnim područjima nije temeljio samo na padu ili rastu tržišnih udjela, nego i drugim činjenicama, poput dostupnosti drugih alternativnih mreža što alternativne operatore ne čini više ovisnima o regulaciji HT-a, zatim postojanju simetrične regulacije koja na tržištu lokalnog pristupa omogućuje svim operatorima pristup mrežama svih ostalih operatora te regulaciji HT-ove fizičke infrastrukture koja omogućuje alternativnim operatorima gradnju vlastitih VHCN mreža. Sve to je u skladu s odredbama poglavlja 5.2.2. na koje se A1, doduše samo u manjem dijelu, također referira. Vezano uz najave planova operatora za gradnju VHCN mreža,
--	---	--

		je ranije navedeno, HAKOM je prikazao samo trenutno stanje (u zadnjih godinu dana) bez navođenja planova i/ili ulaganja u budućnosti.	HAKOM se na te javno objavljene planove u dokumentu na više mjesta osvrnuo, tako da to nije smatrao potrebni istaknuti dodatno i unutar testa tri mjerila.
39.	A1	U odnosu na navode HAKOM-a: „HAKOM je analizirajući svaku od 572 geografske jedinice došao do zaključka kako u 47 geografskih jedinica najveću pokrivenost VHCN infrastrukturom i najveći tržišni udio na maloprodajnoj razini u toj geografskoj jedinici ima jedan od alternativnih operatora. Usprkos navedenoj činjenici, HAKOM je mišljenja kako alternativni operatori ne bi trebali biti određeni operatorima sa značajnom tržišnom snagom.“, A1 ističe sljedeće. Nejasno je zašto HAKOM u ovom dijelu dokumenta promatra tržišne udjele alternativnih operatora u pojedinačnim geografskim jedinicama te razmatra mogućnost da navedeni operatori budu proglašeni SMP operatorom u pojedinoj jedinici. Ako je razumijevanje A1 ispravno, HAKOM je definirao jedno tržište velikog kapaciteta, a ne zasebnih 572 tržišta velikog kapaciteta. U skladu s navedenim bilo koji operator, pa tako i alternativni operatori koje HAKOM ovdje spominje, ne mogu biti proglašeni SMP operatorom na tržištu koje ne postoji. Stoga je cijeli ovaj dio dokumenta, prema mišljenju A1 potpuno nepotreban i samo uvodi dodatne nejasnoće vezano za definiciju i segmentaciju mjerodavnog tržišta. U skladu s navedenim, potrebno je promatrati isključivo tržišne udjele na tržištima koja je HAKOM definirao u ovom dokumentu i za koja je provođenjem Testa tri mjerila zaključio da su podložna prethodnoj regulaciji.	Prihvaća se HAKOM je rečenicu na koju se odnosi komentar A1 naveo u kontekstu uvodnog opisivanja stanja na tržištu velikog kapaciteta. Time se u dokumentu ne analiziraju tržišni udjeli alternativnih operatora u pojedinačnim geografskim jedinicama, nego se želi istaknuti da u 47 od 572 jedinice više nije dominantan HT niti u pogledu pokrivanja VHCN mrežom niti u pogledu tržišnog udjela na maloprodaji, nego je to jedan od alternativnih operatora. Time se želi reći da bi, kada bi se kao kriterij gledao samo tržišni udio, taj alternativni operator mogao proglasiti SMP operatorom na tom području koje čine tih 47 geografskih jedinica, a što bilo suprotno drugim činjenicama koje se također uzimaju u obzir, ali i pristupu koji je HAKOM primijenio u ovoj analizi. Međutim, HAKOM se slaže da taj dio teksta nije potreban te ga je obrisao.
40.	A1	Zanimljivo je da se HAKOM poziva baš na češki primjer u kojem je Europska komisija upozorila regulatorna tijela da trebaju voditi računa da ne kažnjavaju alternativne operatore koji su na određenom području izgradili svoju vlastitu VHCN mrežu. Iako HAKOM nije odredio navedene alternativne operatore SMP operatorima u pojedinim geografskim jedinicama, primjenom potpuno neodgovarajućih kriterija za geografsku segmentaciju tržišta koja za posljedicu ima potpunu deregulaciju HT-a u navedenim područjima, HAKOM upravo kažnjava male regionalne operatore u čijim geografskim jedinicama je u velikoj mjeri i predložena deregulacija HT-a te omogućava HT-u da vrlo jednostavno i bez bilo kakve kontrole od strane HAKOM-a	HAKOM uvažava činjenicu da se A1 ne slaže s predloženim kriterijima za geografsku segmentaciju tržišta, međutim A1 ne navodi nikakve argumente za tvrdnju da HAKOM kažnjava alternativne operatore deregulacijom HT-a. Ta tvrdnja logički nije održiva i HAKOM-u je potpuno nejasno kako su alternativni operatori kažnjeni time što se HT-u ukidaju regulatorne obveze na geografskim područjima na kojima je kao posljedicu dugogodišnje regulacije izgubio značajnu tržišnu snagu što je i bila svrha dosadašnje prethodne regulacije. HAKOM dodatno naglašava da podložnost tržišta

		značajno naruši rezultate investicija navedenih operatora ili ih u potpunosti istisne s tržišta.	prethodnoj regulaciji nije stvar paušalne ocjene HAKOM-a ili odluke HAKOM-a da nekog operatora kazni ili nagradi, nego je utvrđena stroga zakonom propisana procedura koja je podložna proceduri notifikaciji Europskoj komisiji, koja će zasigurno istaknuti primjedbe ako ocjeni da su pojedine odredbe u ovoj analizi u suprotnosti s pravilima i procedurama regulatornog okvira EU-a. Također, HAKOM ističe da se analize tržišta i odluke koje iz njih proizlaze ne donose kako bi zadovoljile interese i očekivanja pojedinačnih operatora, nego kako bi bili zadovoljeni ciljevi iz Zakona o elektroničkim komunikacijama. Međutim, HAKOM je obrisao navedeni tekst s obzirom da na prethodni odgovor na komentar.
41.	A1	Nejasno je na temelju čega HAKOM zaključuje da je dominantna pozicija HT-a manja u Klasteru B u odnosu na Klaster A s obzirom da je prikazani tržišni udjel HT-a u Klasteru B za 3 p.p. veći od tržišnog udjela u Klasteru A. Iz toga proizlazi da je HT-ova tržišna snaga čak i jača u Klasteru B nego u Klasteru A iako su upravo za Klaster B predviđene "lakše" regulatorne obveze za HT. Kao što je detaljno pojašnjeno u općim komentarima A1, samo pokrivanje VHCN mrežom bez spojenih korisnika na navedene mreže, ne daje vlasnicima predmetnih VHCN mreža neku određenu prednost u odnosu na HT jer, unatoč činjenici da alternativne VHCN mreže u navedenim područjima postoje, HT i dalje uspijeva iskoristiti svoju tržišnu snagu koja velikim dijelom dolazi i iz činjenice da HT lakše migrira svoje postojeće korisnike s bakrene na svjetlovodnu mrežu od alternativnih operatora koji krajnje korisnike zapravo, uz promjenu tehnologije, moraju nagovoriti i na promjenu postojećeg operatora. S obzirom da ne postoje značajne razlike u stupnju tržišnog natjecanja u Klasteru A i Klasteru B, a pogotovo što je u Klasteru B tržišna snaga HT-a čak i veća nego u Klasteru A, A1 smatra da nekonkurentna područja nije potrebno dodatno dijeliti u predložene klastere već na cjelokupnom nekonkurentnom tržištu odrediti jednake regulatorne obveze. Određivanje jednakih regulatornih obveza na cjelokupnom nekonkurentnom tržištu će dodatno i olakšati provedbu i provjeru usklađenosti s	Prihvaća se. HAKOM, iako i dalje smatra da postoje određene nehomogenosti na nekonkurentnim područjima koje opravdavaju uvođenje klastera A i B, iz razloga što uvođenje klastera povećava kompleksnost provedbe regulatornih mjera koja nadmašuje koristi od takve podjele, je u odnosu na prijedlog na javnom savjetovanju odustao od podjele na klastere.

		regulatornim obvezama jer će na cijelom području vrijediti ista pravila za SMP operatora.	
42.	A1	Nejasno je iz kojeg razloga HAKOM smatra da će baš na nekonkurentnim područjima alternativnim operatorima biti ekonomski isplativo graditi VHCN mreže te da će na tim područjima povećavati pokrivenost svojim VHCN mrežama i tržišni udjel, dok s druge strane na konkurentnim područjima u kojima živi značajno veći broj korisnika, u pravilu s većom kupovnom moći i spremnosti za korištenje VHCN usluga HAKOM smatra da operatori u budućnosti neće graditi VHCN mreže i ostvariti veći stupanj infrastrukturnog natjecanja. U skladu s navedenim HAKOM je i definirao kriterije za geografsku segmentaciju tržišta prema kojima zaključuje da je postojanje jedne VHCN mreže s minimalnim pokrivanjem od 25% već dovoljan indikator da je na određenom području postignut visok stupanj infrastrukturnog natjecanja te da neće u budućnosti biti velik broj područja na kojima će biti prisutno više od jedne VHCN infrastrukture. HAKOM mora razumjeti da operatori ne ulažu u VHCN mreže da bi ostvarili neki postotak pokrivanja određenog područja i na taj način zadovoljili statističke pokazatelje već grade VHCN mreže tamo gdje ocjene da imaju pozitivan poslovni plan, tj. gdje nakon što izgrade vlastite mreže imaju mogućnost i spajanja određenog broja korisnika na navedene mreže. Zbog različite gustoće naseljenosti urbanih i ruralnih područja, trošak izgradnje mreže u ruralnim ili rjeđe naseljenim područjima može biti i po nekoliko puta veći od troška u urbanim područjima pa tako poslovni plan izgradnje VHCN mreže u ruralnim područjima može biti negativan čak i uz visoku utilizaciju mreže od preko 50%, dok u urbanim područjima u određenim situacijama postaje pozitivan već uz nisku utilizaciju od samo 20%. Stoga nije opravdano očekivati da će operatori značajno ulagati u ruralna (nekonkurentna) područja samo zato što u navedenim područjima danas nije ostvarena VHCN pokrivenost, jer se za odluku o gradnji VHCN mreža na takvim područjima u obzir uzimaju i drugi čimbenici poput npr. dostupnih sredstava za sufinanciranje iz različitih fondova, različiti oblici suradnje i/ili zajedničke izgradnje itd. Konačno, definiranjem kriterija za segmentaciju tržišta na predloženi način, HAKOM zapravo dodatno obeshrabruje alternativne operatore da grade VHCN mreže u	Ne prihvaća se. HAKOM nije nigdje naveo da alternativni operatori neće u budućnosti graditi VHCN mreže u konkurentnim područjima. Upravo suprotno, HAKOM je naveo da očekuje nastavak gradnje tamo gdje su alternativni operatori već ostvarili pokrivenost od 25% ili 33% korisničkih jedinica. Na ostale navode je već odgovoreno kroz prethodne odgovore na komentare.

		nekonkurentnim područjima, a pogotovo u područjima gdje HT još uvijek nije izgradio vlastitu svjetlovodnu mrežu. Naime, samom činjenicom da će alternativni operatori možda pokriti 200-300 korisničkih jedinica na određenom području vlastitom VHCN mrežom (i možda spojiti 50 korisnika), HAKOM će primjenom definiranih kriterija automatski zaključiti da su ostvarili dovoljnu pokrivenost na tom području te posljedično deregulirati HT na tom području, iako će većina korisnika i dalje biti na bakrenoj mreži HT-a. Ukidanjem regulatornih obveza HT-u u navedenom području na opisani način, HAKOM će zapravo omogućiti HT-u da određivanjem preniskih cijena za vlastite usluge na bakru značajno ugrozi poslovni plan alternativnog operatora koji bi se možda odlučio za gradnju VHCN mreže u nekonkurentnim područjima te će stoga vjerojatno već u startu odustati od gradnje VHCN mreže na navedenom području.	
43.	A1	A1 smatra da je kod određivanja Eol obveze HAKOM trebao odrediti krajnji rok za provedbu navedene obveze, a ne ostaviti na izbor HT-u definiranje navedenog roka. Kako trenutno nije određen bilo kakav rok za provedbu navedene obveze, u praksi se može dogoditi da raznim odugovlačenjima na strani HT-a ista ne bude implementirana ni u roku od dvije, pa i više godina. Stoga je pri definiranju obveza koje HT treba ispuniti vezano za uvođenje Eol obveze potrebno odrediti barem krajnji rok za potpunu implementaciju navedene obveze (npr. 12 mjeseci) kako bi se kasnije izbjeglo različito tumačenje do kada se navedena obveza treba implementirati, odnosno od kad započinje njezina primjena u praksi. A1 ne razumije zašto HAKOM smatra da je operatorima korisnicima dovoljan rok od samo 90 dana za prilagodbu novim uvjetima na tržištu koji će nastati kao posljedica uklanjanja regulatornih obveza HT-u, a s druge strane HT-u moguće ostavlja značajno duži rok za implementaciju vrlo bitne regulatorne obveze nediskriminacije koju HT već godinama sustavno krši, čak i u ovom "blažem" obliku koji do sada nije podrazumijevao implementaciju Eol obveze. Drugim riječima, A1 smatra da nije opravdano u vrlo kratkom roku nakon donošenja konačne odluke HAKOM-a omogućiti HT-u dodatnu fleksibilnost kao posljedicu potpune deregulacije, a s druge strane ne omogućiti alternativnim operatorima sigurnost da ih HT neće diskriminirati u nekonkurentnim područjima u odnosu na vlastitu maloprodaju zbog nepravovremene implementacije Eol obveze. Stoga bi implementaciju Eol obveze trebalo vremenski povezati s rokom deregulacije HT-a u konkurentnim područjima jer bi u suprotnom HT gotovo odmah po donošenju konačne odluke HAKOM-a počeo uživati povlastice deregulacije u konkurentnim područjima, a alternativni operatori bi trebali čekati duže vrijeme na postizanje istovjetnog položaja s maloprodajom HT-	Ne prihvaća se. HAKOM smatra kako dokumentom analize nije moguće odrediti konačan rok za provedbu EOI obveze, s obzirom da će temelju prijedloga HT-a, HAKOM donijeti odluku o implementaciji EOI obveze nakon javnog savjetovanja. U navedenoj odluci, HAKOM će voditi računa o roku implementacije navedene obveze, uzevši u obzir aktivnosti nužne za njezinu provedbu, ali i potrebu da se osigura zaštita tržišnog natjecanja.

		a u nekonkurentnim područjima. Navedeni pristup HAKOM-a bi alternativne operatore mogao dovesti u još goru poziciju uzimajući u obzir činjenicu da je tržišna snaga HT-a najizraženija upravo u navedenim nekonkurentnim područjima. Kao jedan očiti primjer kršenja regulatorne obveze nediskriminacije, A1 upućuje HAKOM na izvješće koje je nedavno javno objavljeno na web stranici HAKOM-a, u kojem je jasno prikazano da HT favorizira vlastitu maloprodaju o odnosu na ostale operatore kod realizacije veleprodajnih usluga. Tako je npr. u Q4 2022. godine HT za preko 88% krajnjih korisnika vlastite maloprodaje uslugu širokopojasnog pristupa putem svjetlovodne pristupne mreže realizirao u predviđenom (reguliranom) roku dok je navedeni postotak za ostale operatore iznosio samo 57%. Iz navedenog pokazatelja jasno se može vidjeti da HT traženu veleprodajnu uslugu za korisnike ostalih operatora realizira sa značajno većim kašnjenjima u odnosu na vlastitu maloprodaju što direktno predstavlja diskriminaciju operatora korisnika. Navedena kašnjenja u realizaciji veleprodajne usluge za operatore korisnike predstavljaju veliki problem jer u očima krajnjih korisnika oni ispadaju krivi za nerealizaciju usluge na vrijeme, iako realno nemaju nikakav utjecaj na datum realizacije usluge od strane HT-a, a gotovo uvijek niti informaciju da će do kašnjenja u realizaciji doći. Slična je situacija i s realizacijom usluga na bakrenoj pristupnoj mreži gdje za nove krajnje korisnike operatora korisnika HT veleprodajnu uslugu realizira u predviđenom roku u 80% slučajeva, dok za vlastitu maloprodajnu jedinicu uslugu realizira bez kašnjenja u visokih 94% slučajeva.	
44.	A1	Unutar regulatorne obveze nadzora cijena HAKOM navodi da "<i>ukoliko HT želi sniziti veleprodajne cijene kako bi postojeće maloprodajne ponude mogle zadovoljiti test istiskivanja marže, HT može izmijeniti veleprodajne cijene i u roku kraćem od 90 dana.</i>" A1 smatra da je potrebno propisati minimalni rok u kojem HT može sniziti veleprodajne cijene i u navedenim situacijama s obzirom da se do sada znalo događati da HT u zadnji tren, tj. tek nekoliko dana prije primjene novih cijena, obavijesti operatore korisnike o novim sniženim cijenama. Iako se radi o snižavanju cijena, operatori korisnici moraju na vrijeme saznati da će do navedenog snižavanja cijena doći kako bi mogli prilagoditi svoje postojeće ponude novonastalim okolnostima na tržištu. U suprotnom će u početnom razdoblju primjene novih veleprodajnih cijena isključivo maloprodaja HT-a imati korist jer će korisnicima pružati niže maloprodajne cijene, a operatori korisnici neće stići reagirati na takvu ponudu HT-a jer neće imati informaciju o smanjenju veleprodajnih naknada.	Prihvaća se. U skladu s predloženim, izmijenjen je tekst u dokumentu.

		Slijedom svega navedenog, A1 predlaže da se dodatno odredi rok od minimalno 30 dana u kojem HT mora obavijestiti operatore korisnike o snižavanju cijena koje nastupa kao posljedica zadovoljavanja MST-a te bi stoga postojeći tekst trebalo zamijeniti novim koji glasi: <i>"Iznimno, u slučajevima kada radi ažuriranja testa istiskivanja marže ili promjene pretpostavki testa istiskivanja marže koje provodi HAKOM postojeće maloprodajne ponude više ne zadovoljavaju test istiskivanja marže, ukoliko HT želi sniziti veleprodajne cijene kako bi postojeće maloprodajne ponude mogle zadovoljiti test istiskivanja marže, HT može izmijeniti veleprodajne cijene i u roku kraćem od 90 dana, ali ne kraćem od 30 dana prije početka primjene novih veleprodajnih cijena."</i>	
45.	A1	U odnosu na navode HAKOM-a: <i>"S obzirom da je HAKOM na tržištu velikog kapaciteta – nekonkurentna područja utvrdio kako HT nema snažan položaj na tržištu u istoj mjeri kao i na tržištu malog kapaciteta, HAKOM će u zasebnom postupku razmotriti prilagodbu načina i uvjeta provođenja testa istiskivanja marže za pakete na svjetlovodu"</i>, bez navođenja bilo kakvih dodatnih detalja o kakvoj prilagodbi bi bilo riječ, A1 smatra da je u svrhu transparentnosti nužno da HAKOM malo detaljnije pojasni koje su točno namjere ili planovi HAKOM-a vezano za provođenje MST-a u odnosu na pakete na svjetlovodu. Prema mišljenju A1, HAKOM bi trebao pojasniti radi li se o nekom posebnom tretmanu za pakete na svjetlovodu kako bi se to moglo zaključiti iz trenutnog teksta ili se zapravo radi o redovnom ažuriranju MST metodologije koja se primjenjuje na sve testirane pakete, kako nam je komunicirano na radionici koju je HAKOM održao s operatorima. A1 smatra kako ne postoji razlog za dodatno ublažavanje regulatornih obveza HT-u u vidu ublažavanja MST-a ili bilo koje druge regulatorne obveze s obzirom da se prema prijedlogu HAKOM-a navedene regulatorne obveze primjenjuju samo na nekonkurentnim područjima na kojima je dominantna pozicija HT-a najizraženija.	Ne prihvaća se. Nastavno na analize mjerodavnih tržišta M1 i exM3b, HAKOM će u narednom razdoblju provesti postupak izmjene MST metodologije. Ovisno o stanju na tržištu te prikupljenim mišljenjima operatora o primijenjenim pretpostavkama postojeće Metodologije i MS testa, naravno da izmjene Metodologije mogu biti usmjerene na sve testirane ponude. Međutim, HAKOM je u dokumentu analize izdvojio da će razmotriti prilagodbu načina i uvjeta provođenja testa istiskivanja marže za ponude na svjetlovodu, s obzirom da je utvrđeno da na tržištu velikog kapaciteta – nekonkurentna područja HT nema snažan položaj na tržištu u istoj mjeri kao i na tržištu malog kapaciteta, budući da regulatorne obveze trebaju biti razmjerne i utemeljene na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu. Slijedom navedenog, HAKOM u okviru dokumenta analize ne može detaljnije pojasniti kako će se provoditi MST u odnosu na pakete na svjetlovodu jer će isto biti predmet zasebnog postupka.
46.	HT	a) Obveza omogućavanja zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture (EKI) i druge povezane opreme (čl. 65. ZEK-a)	Ne prihvaća se. Upućujemo na odgovor na komentar 59.

	Svaki operator koji je ostvario pravo izgradnje EKI na području RH ima obvezu omogućiti pristup i korištenje vlastite EKI drugim operatorima na način i pod uvjetima propisanim primjenjivi podzakonskim aktom (Pravilnik o načinu i uvjetima pristupa i zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i druge povezane opreme (NN 36/16, dalje: Pravilnik o pristupu EKI), a sve s ciljem da se alternativnim operatorima omogući što jednostavnije i uz što niži trošak polagati alternativne elektroničke komunikacijske mreže u RH. Temeljem spomenutih propisa, HT je već dugi niz godina dužan po strogo reguliranim uvjetima i cijenama pružati pristup HT-ovoj kabelskoj kanalizaciji na cijelom području RH (kako postojećoj tako i novo-izgrađenoj EKI), što alternativni operatori bez zadržke već dugi niz godina koriste u svrhu polaganja vlastitih VHCN mreža. Predmetna obveza značajno umanjuje (ako ne i u potpunosti uklanja) ulazne barijere s obzirom da trošak izgradnje kabelske kanalizacije predstavlja najveći a ujedno i najrizičniji dio troška polaganja VHCN mreže, čime se alternativnim operatorima uvelike olakšava izgradnja vlastitih mreža i ulazak na maloprodajno tržište. Pored spomenute simetrične obveze pristupa EKI, HAKOM dodatno, u okviru predmetnog prijedloga odluke o analizi mjerodavnog tržišta M1/2020, predlaže HT-u paralelno odrediti i regulatornu obvezu pristupa fizičkoj infrastrukturi HT-a sukladno članku 105. ZEK-a (čl. 72 EEC-a) kao asimetričnu regulatornu obvezu koja se primjenjuje na cjelokupnom tržištu lokalnog pristupa na fiksnoj lokaciji, kako malog tako i velikog kapaciteta, a koja bi se primjenjivala na cijelom teritoriju RH te prema kojoj bi HT bio dužan svakom tražitelju pristupa ponuditi pristup slobodnom prostoru u kabelskoj kanalizaciji radi postavljanja VHCN mreža po troškovno usmjerenim cijenama koje definira HAKOM temeljem vlastitog troškovnog modela. Dakle obveza zajedničkog korištenja EKI (fizičke infrastrukture) već je na snazi u RH a njena svrha je otkloniti velike i trajne strukturne prepreke izgradnji novih VHCN mreža u RH. S obzirom da se predmetna obveza u značajnoj mjeri i primjenjuje te služi propisanoj svrsi, mišljenja smo kako dodatna asimetrična regulacija tržišta velikog kapaciteta nije opravdana niti razmjerna. U tu svrhu ističemo i čl. 106. st. 7. ZEK-a temeljem kojeg je HAKOM dužan prilikom određivanja asimetričnih regulatornih obveza temeljem čl. 101. (Određivanje, izmjena i ukidanje regulatornih obveza) i 106. (Obveze pristupa i korištenja posebnih mrežnih sastavnica i povezane opreme) najprije ocijeniti bi li određivanja obveza samo na temelju članka 105. ZEK-a bilo razmjerno sredstvo za promicanje tržišnog	
--	---	--

		natjecanja i zaštite interesa krajnjih korisnika. Ako je zaključak da je otvaranje pristupa fizičkoj infrastrukturi temeljem čl. 105. odnosno putem postojećeg simetričnog regulatornog okvira (vidi komentar vezano za pristup fizičkoj infrastrukturi) dovoljna regulatorna mjera za ukidanje strukturnih barijera za izgradnju novih VHCN mreža i time povećanje VHCN pokrivenosti u RH, a naš stav je da su obveze iz čl. 105. odnosno postojećeg simetričnog regulatornog okvira svakako dovoljne, daljnje određivanje asimetričnih regulatornih obveza nije opravdano.	
47.	HT	b) U RH je na snazi simetrični regulatorni režim u pogledu pristupa optičkim pristupnim mrežama, koji je primjenjiv na sve investitore koji grade optiku u RH HAKOM već više od 8 godina provodi simetričnu regulatornu politiku izgradnje optike u RH sukladno odredbama Pravilnika o svjetlovodnim distribucijskim mrežama (NN 57/14, dalje: Pravilnik o SDM-u), a koja uključuje stroga pravila o načinu izgradnje svjetlovodnih distribucijskih mreža kao i obvezu ponude veleprodajnog pristupa svim svjetlovodnim distribucijskim mrežama izgrađenim na teritoriju RH. Sve svjetlovodne distribucijske mreže u RH moraju se graditi po načelu otvorenog pristupa, planirani obuhvat distribucijskog čvora mora uključivati minimalno 300 korisničkih jedinica, mora se povlačiti minimalno 1,2 niti po korisniku te svaki operator mora objaviti veleprodajnu ponudu za pristup vlastitim SDM mrežama, koja ponuda mora biti temeljena na načelima otvorenog pristupa, nediskriminacije i jednakih uvjeta za sve. Cilj uvođenja predmetnog simetričnog regulatornog okvira definiran je od strane HAKOM-a još 2014. prilikom usvajanja trenutno važećeg Pravilnika o SDM-u. HAKOM je tada obavijestio Europsku komisiju kako je takav simetrični regulatorni okvir opravdan za uvođenje u RH iz razloga što HAKOM smatra nužnim nastaviti s poticanjem ulaganja u svjetlovodne pristupne mreže u RH, što pak planira postići sprječavanjem neopravdanog dupliciranja optičkih mreža pa uslijed toga i određuje obvezu svim investitorima u optiku omogućiti pristup završnom dijelu svojih optičkih mreža koji se smatra jednom od najvećih prepreka za investicije (s obzirom da je riječ o najskupljem dijelu pristupne mreže čije se repliciranje smatra fizički nepraktičnim i gospodarski neučinkovitim). Dakle, predmetna simetrična regulacija optike u RH značajno olakšava potencijalnim tražiteljima pristupa ulazak na maloprodajno tržište u obuhvatu najavljene SDM mreže, bez potrebe za dupliciranjem završnog dijela optičke mreže čime se značajno	Ne prihvaća se Odgovor je dan u odgovoru na komentar br. 44.

	smanjuju troškovi ulaska na tržište a ujedno se smanjuje i prateći rizik poslovanja s obzirom da su operatori korisnici lišeni potopljenih troškova dupliciranja završnog dijela optičke pristupne mreže. HAKOM je nedavno (veljača 2023.) proveo i javnu raspravu o prijedlogu izmjena predmetnog pravilnika, iz kojeg prijedloga je vidljiva intencija HAKOM-a i ubuduće zadržati (pa čak i dodatno postrožiti) već opisane stroge uvjete izgradnje optike kao i obvezu simetričnog pristupa završnom dijelu optičke pristupne mreže. S obzirom na činjenicu da je u RH na snazi gore opisani strogi simetrični regulatorni režim u pogledu optike, uistinu ne nalazimo opravdanje za nastavak dosadašnjeg dvostrukog, paralelnog regulatornog režima koji vrijedi za optiku temeljem kojeg je optika danas dvostruko regulirana u RH, dakle, i kroz simetričnu regulaciju propisanu Pravilnikom o SDM-u kao i kroz asimetričnu regulaciju propisanu odlukama HAKOM-a o analizi mjerodavnih veleprodajnih tržišta a koja je primjenjiva isključivo i samo u odnosu na jednog investitora (HT). Takav regulatorni tretman optike kojim se najveći investitor na tržištu dvostruko regulatorno opterećuje smatramo krajnje nerazmjernim i pretjeranim, te ozbiljno destimulirajućim za daljnja ulaganja, dok bi reakcija nadležnog regulatornog tijela trebala biti upravo suprotna, tj. usmjerena na rasterećivanje investitora s ciljem poticanja daljnjih ulaganja, uzimajući u obzir izrazito niske stope utilizacije i ruralnog pokrivanja optike u RH. U prilog gore navedenog skrećemo pažnju i na točku 23. Preporuke EK o mjerodavnim tržištima iz 2020. kao i čl. 106. st. 5. ZEK-a prema kojima nacionalni regulator prilikom provođenja analize mjerodavnog tržišta i/ili odluke o određivanju regulatornih obveza mora uzeti u obzir efekte svih ostalih tipova regulacije (osim asimetrične regulacije temeljene na utvrđenom SMP statusu), ukoliko će takva dodatna regulacija biti prisutna i primjenjiva na mjerodavnim maloprodajnim/veleprodajnim tržištima u razdoblju na koje se predmetna analiza odnosi, te uzimajući u obzir takve okolnosti zaključiti može li već postojeća simetrična regulacija biti dostatna za rješavanje utvrđenog nedostatka na tržištu. Dakle, HAKOM ne može ignorirati činjenicu već postojeće simetrične regulacije u dijelu optike koja je uvedena kroz odredbe Pravilnika o SDM-u, Pravilnika o EKI a u konačnici i samog ZEK-a, te takve efekte simetrične regulacije u dijelu optike svakako treba uzeti u obzir u postupku analize tržišta.	
--	---	--

		Uzimajući u obzir cjelokupnu simetričnu regulaciju koja je u RH na snazi već dulji niz godina, bilo kakvo dodatno asimetrično reguliranje optike u RH potpuno je suvišno te bi predstavljalo neopravdani dodatni teret investitorima čime se ozbiljno riskira značajan negativan efekt pretjerane regulacije tržišta. Kao primjer dobre prakse koji potvrđuje naš stav ističemo Francusku u kojoj je također u primjeni simetrični regulatorni okvir u dijelu optike, uslijed čega je francuski regulator kroz zadnji krug analize mjerodavnih tržišta veleprodajnog pristupa u fiksnoj mreži odlučio odustati od daljnje paralelne asimetrične regulacije optike u odnosu na Orange kao proglašenog SMP operatora, što je dovelo do toga da se na optiku primjenjuje isključivo jedinstveni simetrični regulatorni okvir, koji je primjenjiv na sve investitore u optiku (pa tako i na Orange). Takav regulatorni pristup je u Francuskoj polučio značajan rezultat u smislu povećanih investicija u optičku infrastrukturu bez da je zabilježen negativan utjecaj na tržište, a nije za odmet napomenuti kako je francuski simetrični regulatorni okvir u svojoj osnovi vrlo sličan simetričnom regulatornom okviru koji je na snazi u RH.	
48.	HT	2. Ublažiti regulaciju veleprodajnog tržišta malog kapaciteta na nacionalnoj razini (kako u okviru M1/2020 tako i u okviru M3b/2014), poglavito u dijelu karakteristika testa istiskivanja marže, zbog značajnog povećanja konkurentnosti predmetnog tržišta u odnosu na stanje na kojem se temelji trenutno važeća regulacija (odluke iz 2019.) Uvodno želimo napomenuti kako je situacija na maloprodajnim i veleprodajnim tržištima širokopojasnog pristupa na fiksnoj lokaciji u 2022., koji period HAKOM uzima kao relevantan za definiranje stanja na tržištu na kojem temelji svoje zaključke iz prijedloga odluke o analizi tržišta, značajno drugačija od stanja na kraju 2017. na kojem se temelji trenutna regulacija. HAKOM je 2019. zaključio kako na tržištu nema značajnih ulaganja alternativnih operatora u vlastitu mrežnu infrastrukturu te kako u periodu do 2021./2022. (na koji je bilo planirano da će se trenutno važeća analiza odnositi) nije realno za očekivati značajniji porast udjela alternativne infrastrukture u RH koja bi mogla ugroziti tržišnu poziciju HT-a. HAKOM je tada također tvrdio kako je tržišni udio HT-a na tržištu fiksnog širokopojasnog pristupa na kraju 2018. i dalje visok i stabilan te iznosi 74%, te su slijedom toga HT-u nametnute apsolutno sve asimetrične regulatorne obveze koje HAKOM ima na raspolaganju, uključujući i obvezu primjene osobito strogog testa istiskivanja marže za koji imamo osnove tvrditi da je najstroži u cijeloj EU.	Ne prihvaća se Ovom analizom je određena obveza testa istiskivanja marže, međutim sama metodologija te karakteristike testa će biti dio posebnog postupka.

		HT ističe kako niti jedan od gore navedenih zaključaka o stanju na tržištu na kojem se temelji odluka iz 2019., u 2022. više ne stoji: - HT-ovi konkurenti značajno ulažu u vlastite VHCN mreže što je rezultiralo dostupnošću alternativnih VHCN mreža za više od 30% kućanstava u RH, od čega alternativna VHCN mreža u vlasništvu A1 (kabel i optičke mreže) već sada pokriva 600.000 kućanstava u RH, dok VHCN u vlasništvu Telemacha već doseže više od 100.000 kućanstava. Ulaganja u VHCN mreže u prvom kvartalu 2022. za 44,5 % su viša od ulaganja ostvarenih u prvom kvartalu 2021., a takav rastući trend investicija u alternativne VHCN mreže možemo očekivati i ubuduće: A1 najavljuje namjeru vlastitim sredstvima i uz pomoć EU fondova nastaviti graditi optičku mrežu s ciljem da dva od tri kućanstva u Hrvatskoj ima pristup A1 gigabitnoj optičkoj mreži, Telemach najavljuje nastavak ulaganja u optičku 10 Gbit/s mrežu s namjerom da do 2025. pokrije trećinu Hrvatske, odnosno više od 500 tisuća kućanstava. - HT-ov tržišni udjel na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa značajno je pao, što je djelomično posljedica prodaje Optima Telekoma d.o.o., a djelomično rezultat konkurentnog utjecaja lako dostupnih i cjenovno agresivnih ponuda fiksno-mobilnih supstitucijskih rješenja (FMS), koje značajan broj korisnika prihvaća i prepoznaje kao zadovoljavajuću zamjenu za širokopojasni pristup u fiksnoj mreži : tržišni udio HT-a na nacionalnoj razini pao je na cca. 50%.	
49.	HT	HT-ov tržišni udjel na veleprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa malog kapaciteta u Q2 2022 kreće se oko 70%, što predstavlja 30%-tni pad u odnosu na stanje iz 2018. kada je HAKOM zaključio kako HT-ov udjel na veleprodajnom tržištu M3b/2014 iznosi 100%. Upravo u pogledu zadnje točke, tj. definiranja trenutnog HT-ovog veleprodajnog udjela na tržištu malog kapaciteta (na tržištu M3b/2014), nalazimo ozbiljne nedostatke u prijedlozima odluka HAKOM-a jer u prijedlogu odluke stoji kako HT na predmetnom tržištu i dalje ima 100%-tni tržišni udio uslijed zaključujemo kako nije provedena adekvatna analiza konkurentskog utjecaja zamjenskih usluga (ovdje prvenstveno mislimo na konkurentski utjecaj FMS-a) na HT-ovu maloprodajnu i veleprodajnu ponudu usluga malog kapaciteta, što dovodi u pitanje utemeljenost	Prihvaća se. Omaškom je navedeno da je tržišni udjel HT-a 100% na tržištu malog kapaciteta. Isto je ispravljeno u dokumentu.

	analize i njenu adekvatnost za bilo kakve zaključke o daljnjoj regulaciji predmetnog veleprodajnog tržišta. HAKOM zaključuje da je tržište malog kapaciteta i dalje neučinkovito konkurentno jer HT na predmetnom tržištu ima 100% tržišni udio za koji HAKOM smatra da će ostati visok i stabilan u razdoblju na koji se odnosi analiza te posljedično predlaže odrediti HT kao operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu malog kapaciteta i zadržati u primjeni sve trenutno važeće regulatorne obveze. Takav zaključak HAKOM-a u potpunosti je pogrešan a u konačnici je i proturječan sa zaključcima HAKOM-a o uslužnoj definiciji tržišta malog kapaciteta (na M3b/2014). HAKOM je u poglavljima 3.2. i 3.4.1.2. (prijedlog odluke o analizi tržišta M3b/2014) zaključio kako a) maloprodajne usluge širokopojasnog pristupa na fiksnoj lokaciji koje se realiziraju putem mreža pokretnih komunikacija (tzv. FMS) čine sastavni dio mjerodavnog tržišta malog kapaciteta na maloprodajnoj razini, te kako b) usluga širokopojasnog pristupa na fiksnoj lokaciji koja se realizira putem mreža pokretnih komunikacija koju operatori HT, A1 i Telemach pružaju za vlastite potrebe čini sastavni dio mjerodavnog tržišta malog kapaciteta na veleprodajnoj razini. Međutim, makar HAKOM u analizi zaključuje kako FMS čini sastavni dio tržišta malog kapaciteta, predmetna činjenica uopće nije uzeta u obzir prilikom analize stanja na tržištu malog kapaciteta već se paušalno zaključuje kako HT na istome ima 100% tržišni udjel. HAKOM u analizi navodi kako svoj zaključak o visokoj razini nekonkurentnosti veleprodajnog tržišta malog kapaciteta HAKOM temelji na činjenici kako bitstream usluga putem mreža pokretnih komunikacija nije isplativa za pružanje usluga malog kapaciteta, a kada bi takva veleprodajna usluga i postojala, da ista ne bi imala utjecaj na HT-ov tržišni udjel, pri tome potpuno zanemarujući potrebu provođenja analize indirektnog konkurentnog utjecaja kojeg usluge širokopojasnog pristupa putem pokretnih mreža (self supply mobilnih operatora), imaju na maloprodajnu i veleprodajnu ponudu HT-a na tržištu malog kapaciteta, što je protivno pravilima provođenja analize tržišta. Sukladno čl. 100. st. 4. t. 2. ZEK-a , HAKOM je dužan u postupku analize tržišta uzeti u obzir sve bitne konkurentske pritiske na veleprodajnoj i maloprodajnoj razini, čak i neovisno o tome jesu li takvi pritisci proizašli iz elektroničkih komunikacijskih usluga	
--	--	--

	ili druge vrste usluga ili aplikacija koje su usporedive iz gledišta krajnjeg korisnika, te neovisno o tome jesu li takvi pritisci dio mjerodavnog tržišta. Stoga je potpuno pogrešno što HAKOM u svojoj analizi konkurentnosti tržišta malog kapaciteta potpuno ignorira konkurentni pritisak FMS usluga čak unatoč činjenici što je FMS izričito uključen u mjerodavno maloprodajno i veleprodajno tržište. Značajan utjecaj FMS rješenja na konkurentnost maloprodajnog i veleprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa malog kapaciteta u RH više se ne smije zanemarivati. Mobilne mreže kroz cjenovno agresivna FMS rješenja postupno preuzimaju sve veći dio maloprodajnog širokopojasnog tržišta za usluge na fiksnoj lokaciji a s obzirom na očekivani budući razvoj takvih mobilnih rješenja udjel mobilnih rješenja na fiksnom tržištu može samo dodatno rasti. U takvim okolnostima, FMS rješenja koja su lišena bilo kakvih ograničenja po pitanju cjenovnog ranga pa stoga mogu i bolje odgovoriti na potrebe korisnika, predstavljaju direktnu konkurenciju fiksnim maloprodajnim ponudama HT-a na koje HT u okvirima trenutno važeće regulacije ne može odgovoriti, što HT stavlja u neravnotežan položaj u odnosu na konkurenciju koja dolazi s mobilne mreže. S obzirom da HAKOM u prijedlogu odluke jasno navodi kako broj širokopojasnih priključaka realiziranih putem mobilnih rješenja (FMS) u Q2 2022 iznosi 274.318, što predstavlja više od 28% ukupne korisničke baze na maloprodajnom tržištu malog kapaciteta, naš zaključak je kako se HT-ov veleprodajni tržišni udjel na tržištu malog kapaciteta kreće oko 70%, dok se HT-ov maloprodajni tržišni udjel na tržištu malog kapaciteta prema našim procjenama kreće oko 50%. S obzirom na takav značajan pad HT-ovog maloprodajnog i veleprodajnog tržišnog udjela na tržištu malog kapaciteta u razdoblju od zadnje analize tržišta, tj. na pad veleprodajnog tržišnog udjela sa 100% na 70% te pad maloprodajnog tržišnog udjela sa 74% na 50%, smatramo da se takvo očito povećanje konkurentnosti tržišta malog kapaciteta mora odraziti i na budući regulatorni tretman ovog tržišta te da regulatorne obveze (a osobito obveza primjene testa istiskivanja marže) koje se predlaže odrediti SMP operatoru čiji je tržišni udjel pao za 30% u zadnje 4 godine ne mogu biti jednako otegotne i stroge kao što je to bio slučaj u trenutku kada je tržišni udjel SMP operatora iznosio 100%. Pri tom osobito smatramo da je nužno ublažavanje osobito strogog testa istiskivanja marže u dijelu bakra, koji se trenutno de facto odnosi i na cijelu HT-ovu mobilnu ponudu čime se asimetrična regulacija	
--	--	--

		neopravdano prenosi i na neregulirani mobilni dio ponude HT-a. Regulatorni tretman SMP operatora koji bi bio identičan i u okolnostima 100%-tnog kao i 70%-tnog tržišnog udjela nikako se ne bi mogao smatrati razmjernim i sukladnim načelima i ciljevima prethodne regulacije te pravilima određivanja regulatornih obveza . Stoga HT smatra da se u prijedlozima odluka HAKOM-a o analizi mjerodavnih tržišta mora kao prvo ispravno iskazati HT-ov veleprodajni udjel na tržištu malog kapaciteta (M3b/2014) koji priznaje konkurentski pritisak FMS rješenja, a onda posljedično i predvidjeti mogućnost ublažavanja regulatornih mjera, i to osobito u dijelu obveze primjene testa istiskivanja marže, koji je trenutno osobito strog i otegotan te po procjenama nezavisnih stručnjaka predstavlja najstroži test istiskivanja marže u EU.	
50.	HT	3. Odustati od određivanja obveze istovjetnosti pristupa (Eol) na veleprodajnom tržištu velikog kapaciteta, s obzirom da obveza nediskriminacije koja je već na snazi u RH udovoljava zahtjevima za istovjetnosti pristupa HT smatra da je predložena nova obaveza uvođenja Eol modela na tržištu velikog kapaciteta za nekonkurentna područja već ispunjena, te da nema potrebe razmatrati nova rješenja koja u suštini neće donijeti nikakav napredak. Eventualno implementiranje promjena može rezultirati samo drugačijom formom koje će iziskivati značajne promjene praćene nepotrebnim troškovima na strani HT-a, a vjerojatno i na strani operatora koji već koriste regulirane veleprodajne usluge. Uvođenje posebnog Eol modela na tržištu velikog kapaciteta za nekonkurentna područja, implicira uvođenje paralelnog načina dostave zahtjeva za jedan segment veleprodajnih reguliranih usluga (obveza se odnosi samo na veleprodajne usluge bazirane ne optici u nekonkurentnim područjima) i za operatore i za HT. S obzirom na navedeno HT smatra kako nametanje dodatnih obveza nije u skladu s člankom 101. stavkom 2 ZEK-a s obzirom na načelo razmjernosti. Načelo razmjernost prilikom uvođenja Eol obveze posebno je naglašeno u Preporuci Europske komisije (2013/466/EU) u kojoj je u više točaka naglašena potreba da se prije davanja obveze Eol dokaže da korist za tržište opravdava značajne troškove koje će implementacije tu obveze uzrokovati. a) Eol model se već primjenjuje za veleprodajne regulirane usluge	Djelomično se prihvaća Kao što je već navedeno u prijedlogu odluke za javno savjetovanje, iako implementacija EOI obveze iziskuje dodatne troškove HT-u, HAKOM smatra da je uvođenje EOI obveze na tržištu velikog kapaciteta – nekonkurentna područja razmjerno cilju koji HAKOM želi postići, a to je da se osigura najveća razina nediskriminacije u pružanju usluge pristupa uz visoku razinu transparentnosti. Na taj način osigurat će se učinkovito tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini i spriječiti HT da narušava tržišno natjecanje na nekonkurentnim područjima. HAKOM smatra da će se na taj način učinkovito moći pratiti diskriminira li HT operatore korisnike u odnosu na svoje maloprodajno društvo i društva pod njegovim nadzorom, a što je posebice važno za veleprodajne usluge putem svjetlovođa koje se tek počinju koristiti. Uvođenjem EOI obveze operatori korisnici će se moći ravnopravno natjecati s HT-om s obzirom da se na taj način osigurava pravovremeno pružanje informacija operatorima korisnicima na jednak način kao što ih HT pruža vlastitoj maloprodajnoj jedinici i društvima pod njegovim nadzorom, posebice prilikom uvođenja nekih novih procesa i proizvoda, uz najvišu razinu tehničke i ekonomske replikacije.

	Činjenice zbog kojih smatramo da se već sada usluge velikog kapaciteta (bitstream na optici (NBSA FTTH) i najam svjetlovodne niti (FA)), a i ostale veleprodajne regulirane usluge, isporučuju u skladu s Eol modelom su: - Ulazni podaci kod zahtjeva za realizaciju i otklon smetnje su isti za veleprodajne i maloprodajne korisnike. Operatorima i HT maloprodaji su prije unosa zahtjeva poznati isti podaci o tome koja je tehnologija dostupna. Što se HT maloprodaje tiče, podaci o dostupnosti usluge se obrađuju, te daju prikaz korisničke usluge (paketa) koju je korisniku moguće ponuditi. Pretpostavka je da na sličan načini rade i operatori, samo što ta informacija ostaje u operatorovom sustavu. - IT sustavi koji se koriste su isti za veleprodajne i maloprodajne korisnike, pri čemu napominjemo da B2B web servisi koji koriste operatori za slanje i primanje podataka, a HT maloprodaja ih ne koristi, ne možemo smatrati posebnim sustavom nego sredstvom komunikacije (transportni put) za primanje i slanje podataka između operatorovog sustava (CRM ili neki drugi sustav) i HT-ovog CRM-a. B2B web servisi ne sadrže kriterije za procesiranje operatorovih zahtjeva, nego samo provjeravaju da li su poslani obavezni podaci. Kriteriji za realizaciju ili odbijanje zahtjeva su definirani u HT sustavima koje koriste operatori i HT maloprodaja (Donat, DIS), što znači da zahtjev može biti odbijen iz nekog drugog sustava, a B2B-om je samo prenesena informacija prema operatoru; - Proces realizacije zahtjeva je isti za maloprodajne i veleprodajne zahtjeve do one mjere gdje standardne ponude ne zahtijevaju dodatne aktivnosti za operatore. Za realizaciju reguliranog segmenta usluge za maloprodajne korisnike se generalno koristi manje aktivnosti nego za veleprodajne, što ide u prilog operatorima. b) Neopravdanost uvođenja paralelnog Eol modela za usluge velikog kapaciteta Ukoliko pravilno razumijemo obavezu uvođenja Eol model za usluge velikog kapaciteta, formalno ispunjavanje ove obaveze bi značilo implementaciju paralelnog CRM i order management sustava na HT strani na način da se odvoji naručivanje i aktivacija pristupnog dijela (regulirani elementi usluge) od korisničkih usluga (paketa). Izmjene načina funkcioniranja bi obuhvaćale preko 70% HT CRM i order management sustava (uz promjene tehnologije DB (Data base) linkova sa REST na SOAP, dodatne middleware komponente). Iako OSS sustav već sada funkcionira potpuno isto za HT maloprodaje i veleprodajne korisnike i na njemu bi bile potrebne izmjene zbog povezivanja s paralelnim order management sustavom.	S obzirom da je EOI obvezu potrebno uvesti što je prije moguće kako bi se na nekonkurentnim područjima osigurala visoka razina nediskriminacije i transparentnosti, pri čemu će i sama implementacija zahtijevati određeno vrijeme, HAKOM smatra da nije opravdano ostaviti HT-u 90 dana za dostavu prvog prijedloga implementacije EOI obveze u sustave HT-a, a kako se implementacija ove obveze ne bi nepotrebno odgađala. Međutim, HAKOM je djelomično uvažio komentar HT-a i, u odnosu na prijedlog na javnoj raspravi, produljio rok za dostavu detaljnog plana na 60 dana od donošenja odluke. Na temelju prijedloga HT-a, HAKOM će donijeti odluku o implementaciji EOI obveze nakon javnog savjetovanja s operatorima te postupka notifikacije odluke Europskoj komisiji (potrebno je uzeti u obzir da će biti potrebno određeno vrijeme za samo donošenje odluke o načinu implementacije EOI obveze i rokovima za njenu provedbu). U navedenoj odluci, HAKOM će voditi računa o roku implementacije navedene obveze, uzevši u obzir aktivnosti nužne za njezinu provedbu, ali i potrebu osiguravanja zaštite tržišnog natjecanja.
--	--	---

		S obzirom na sve navedeno, smatramo da ne postoji opravdanje za provođenje ogromnih promjena u HT sustavima, koje bi se provodile kroz dugi period i rezultirale velikim troškovima na HT strani samo da bi se formalno odvojili nalozi za realizaciju reguliranih elemenata usluge od administrativne aktivacije korisničkog paketa. Ukoliko HAKOM unatoč argumentima koje gore navodimo i zbog kojih smatramo da se veleprodajne usluge već danas isporučuju u skladu s Eol principom ostane pri stavu kako je HT dužan uvesti nove mjere u dijelu nediskriminacije, HT ističe kako rok od 45 dana u kojem je HT dužan HAKOM-u dostaviti detaljan plan kojim se utvrđuju konačne točke potrebne za potpunu provedbu modela Eol zajedno s rokovima za njihovu provedbu prekratak. HT predlaže definirati rok od minimalno 90 dana s obzirom da HT u ovom trenutku nema predodžbu o promjenama koje bi eventualno bilo potrebno napraviti te je za internu analizu i pripremu konkretnih prijedloga izmjena na sustavima i/ili procesima potrebno značajno više vremena nego je predloženi rok od 45 dana. S ciljem boljeg razumijevanja HT je u komentarima dostavio opise procesa uključenja i isključenja koji imaju za cilj pokazati kako u praksi HT već trenutno ima definirane procese u skladu s Eol principom.	
51.	HT	4. Odustati od određivanja tzv. Sunset perioda (tj. prijelaznog perioda u trajanju od 90 dana za prilagodbu na deregulaciju), s obzirom na već iznimno kašnjenje u deregulaciji učinkovito konkurentnog tržišta velikog kapaciteta HAKOM je u prijedlozima odluka definirao prijelazni period u trajanju od 90 dana računajući od usvajanja finalnih odluka o analizi mjerodavnih tržišta, tijekom kojeg razdoblja bi na učinkovito konkurentnim područjima tržišta velikog kapaciteta i dalje vrijedile sve regulatorne obveze koje su trenutno primjenjive u odnosu na HT-a a određene su trenutno važećim odlukama o analizi tržišta (odluke iz 2019.g.). Ovo drugim riječima znači da bi sukladno prijedlogu HAKOM-a, HT bio dužan u periodu od dodatnih 3 mjeseca po usvajanju odluke HAKOM-a o deregulaciji, i dalje provoditi osobito strogi test istiskivanja marže u dijelu maloprodajnih ponuda na optičkoj mreži na konkurentnim područjima te ujedno biti pod rizikom osobito visokih prekršajnih kazni za potencijalno kršenje regulatornih obveza na dereguliranim područjima u navedenom periodu, a unatoč činjenici što HT na tim	Ne prihvaća se. S obzirom na komentare operatora korisnika HT-ovih veleprodajnih usluga, HAKOM je prihvatio produljenje navedenog roka na 120 dana, računajući od dana primitka odluke od strane HT-a. HAKOM ističe da iako su predmetnom Analizom utvrđena pojedina konkurentna područja, nužno je osigurati zaštitu interesa krajnjih korisnika kao i interesa operatora korisnika kroz primjereno prijelazno razdoblje. Isto tako, prijelazno razdoblje ne može početi teći prije donošenja konačne odluke, neovisno u duljini trajanja samog postupka.

	područjima više ne uživa položaj značajne tržišne snage, što je potpuno neprihvatljivo. Dapače, s obzirom da se prijedlozi odluka HAKOM-a o analizi mjerodavnih tržišta temelje na stanju iz drugog kvartala 2022.g., a da je javna rasprava o prijedlozima odluka objavljena tek krajem siječnja 2023.g. s planiranim završetkom krajem ožujka 2023.g, činjenica je da HT na konkurentnim područjima trenutno ne uživa položaj značajne tržišne snage već više od 8 mjeseci, ali unatoč tome i dalje podliježe osobito strogim regulatornim obvezama. S obzirom da prema uobičajenoj dinamici usvajanja odluka o analizi tržišta, koje podliježu i notifikaciji prema Europskoj komisiji, nije razumno očekivati usvajanje finalnih odluka prije lipnja 2023.g., sasvim je realna situacija u kojoj će usvajanje finalnih odluka HAKOM-a o deregulaciji konkurentnih područja nastupiti čak godinu dana nakon ispunjenja uvjeta za deregulaciju, čime se primjena asimetrične regulacije na dereguliranim područjima neopravdano produljuje za period koji je višestruko dulji od bilo kakvog razumnog Sunset perioda za prilagodbu ostalim tržišnim sudionicima. Ako tome pridodamo i dodatni Sunset period u trajanju od 90 dana, određen prijedlozima odluka HAKOM-a, dolazimo do zaključka da bi primjena osobito stroge asimetrične regulacije optike na učinkovito konkurentnim područjima u RH bila neopravdano produljena za čak 15 mjeseci, što predstavlja nerazmjerno regulatorno opterećenje konkurentnih područja. Pri tom podsjećamo da HAKOM već ozbiljno kasni u provođenju trenutnog kruga analize mjerodavnih tržišta. HAKOM je sukladno obvezi iz čl. 52. st. 2. Zakona o elektroničkim komunikacijama iz 2008.g. (NN) bio dužan dovršiti postupak analize mjerodavnih tržišta veleprodajnog pristupa na fiksnoj lokaciji (M3a/2014 odn. M1/2020 i M3b/2014) u maksimalnom periodu od 3 godine računajući od dovršetka prethodnog kruga analize mjerodavnih tržišta (lipanj 2019.g.), što znači da je postupak analize tržišta trebao biti dovršen najkasnije do isteka prve polovice 2022.g. te će stoga usvajanje finalnih odluka u najboljem slučaju kasniti čak godinu dana.	
--	--	--

	Makar se HAKOM u prijedlogu određivanja prijelaznog perioda od 90 dana poziva na odredbu čl. 100. st. 6. ZEK-a koja regulatoru nameće obvezu osiguravanja odgovarajućeg prijelaznog razdoblja za korisnike regulatornih obveza koje se ukidaju, HAKOM je istovremeno temeljem iste odredbe ZEK-a bio dužan voditi računa i o tome da se regulatorna obveza ne zadržava dulje nego što je potrebno, dok iz gore navedenog zaključujemo da će se sukladno prijedlogu HAKOM-a stroge regulatorne obveze zadržati na dereguliranim područjima čak tijekom perioda od 15 mjeseci, za što ne nalazimo apsolutno nikakvo opravdanje. Uostalom, teleološkim tumačenjem spomenutog čl. 100. st. 6. zaključujemo kako bi svrha određivanja prijelaznog perioda trebala biti zaštita operatora korisnika veleprodajnog pristupa od neočekivanog i iznenadnog ukidanja mogućnosti korištenja veleprodajnog pristupa, ali ne i neopravdano dodatno opterećivanje maloprodajne ponude bivšeg SMP operatora kroz produljenje obvezne primjene osobito strogog testa istiskivanja marže. Sasvim je jasno da su operatori korisnici već u siječnju 2023.g. kroz postupak javne rasprave o objavljenim prijedlozima, sasvim detaljno i jasno informirani o mogućoj deregulaciji konkurentnih područja, što im ostavlja i više od 3 mjeseca za prilagodbu na očekivanu deregulaciju (ako uzmemo u obzir da usvajanje finalnih odluka nije razumno očekivati prije lipnja 2023.g.). Stoga HT smatra da s obzirom na ozbiljno kašnjenje u provođenju predmetnog kruga analize mjerodavnih tržišta (više od 1 godine), na činjenicu da HT već više od 8 mjeseci ne uživa poziciju operatora s dominantnom pozicijom na konkurentnim područjima, da su operatori već u siječnju 2023.g. dobili informaciju o očekivanoj deregulaciji konkurentnih područja, kao i da ne nalazimo apsolutno nikakvo opravdanje niti temelj u važećim RH i EU propisima za dodatno produljenje stroge regulacije maloprodajnih ponuda HT-a na dereguliranim područjima (u vidu primjene osobito strogog testa istiskivanja marže za ponude na optici), finalne odluke o analizi mjerodavnih tržišta ne trebaju sadržavati prijelazni period (jer će isti de facto ionako biti omogućen operatorima i bez njegovog izričitog definiranja kroz odluke HAKOM-a). Podredno, ako HAKOM unatoč gore navedenom ipak odluči definirati prijelazni period, isti se ne smije odnositi i na regulatornu obvezu primjene testa istiskivanja marže na maloprodajne ponude HT-a na konkurentnim područjima tržišta velikog	
--	--	--

		kapaciteta već HT treba dobiti mogućnost slobode definiranja maloprodajnih cijena optike na navedenim područjima već od trenutka usvajanja finalnih odluka HAKOM-a.	
52.	HT	5. U prijedloge odluka o analizi mjerodavnih tržišta uvrstiti mogućnost usklađenja veleprodajnih cijena sa godišnjom stopom inflacije i hitno revidirati troškovni model HAKOM-a (BULRIC) s obzirom na značajna povećanja troškova poslovanja, značajan inflatorni utjecaj i neadekvatno primijenjenu stopu utilizacije optičke mreže U Republici Hrvatskoj, kao i u ostatku Europe i svijeta, suočeni smo sa situacijom izvanrednih gospodarskih okolnosti koje značajno utječu na troškove poslovanja svih poduzetnika, pa tako i telekom operatora. Iznimne gospodarske okolnosti uzrokovane su prethodnom COVID-19 pandemijom a nakon toga ratom u Ukrajini koji je potencirao poremećaj svjetskih opskrbnih lanaca i doveo do drastičnog porasta troškova. Navedeni događaji doveli su do izvanrednog rasta stope inflacije i pada vrijednosti novca koji direktno utječu na troškove i opterećenje poslovanja poduzetnika (prosječna stopa inflacije za 2022.g. objavljena od strane Državnog zavoda za statistiku u siječnju 2023.g. iznosi 10,8%). U takvim izvanrednim okolnostima smatramo kako HT kao operator kojeg HAKOM namjerava proglasiti za SMP operatora na tržištu malog kapaciteta i tržištu velikog kapaciteta – nekonkurentna područja (u okviru M1/2020 i M3b/2014 tržišta) mora imati mogućnost prilagoditi cijene svojih reguliranih veleprodajnih proizvoda značajnom porastu stope inflacije, a što HT trenutno nije u mogućnosti iz razloga što se predmetne cijene, sukladno trenutno važećim odlukama o analizi mjerodavnih tržišta, temelje na strogoj troškovnoj metodologiji HAKOM-a koja ne otvara prostor za bilo kakve prilagodbe izvanrednim okolnostima na tržištu. Smatramo kako je riječ o ozbiljnoj pravnoj praznini, s dugoročnim negativnim posljedicama za poslovanje HT-a kao operatora sa SMP statusom koji za razliku od ostalih operatora na tržištu nije u mogućnosti na odgovarajući se način prilagoditi novo-nastalim izvanrednim okolnostima značajnog pada vrijednosti novca. Istovremeno skrećemo pažnju kako svi operatori na tržištu imaju mogućnost prilagodbe svojih veleprodajnih cijena kao i maloprodajnih cijena svojih elektroničkih komunikacijskih usluga stopi inflacije, koje pravo je potvrdio i HAKOM,	Ne prihvaća se. U odnosu na uvođenje mogućnost usklađivanja veleprodajnih cijena sa stopom inflacije, HAKOM ističe kako je stopa inflacije već uključena u izračun cijena veleprodajnih usluga određenih temeljem rezultata BU-LRIC+ troškovnog modela HAKOM-a. Naime, BU-LRIC+ troškovni model predviđa promjenu jediničnih troškova (CAPEX i OPEX) mrežnih resursa na osnovu kojih se određuju cijene veleprodajnih usluga kroz godine kroz podatke izražene u cost trend (radni list „1F INP COST TREND“). Također, u izračun postotka imovine (elektroničke komunikacijske infrastrukture) koja još uvijek nije u potpunosti amortizirana, a može se ponovno upotrijebiti, koji ima utjecaj na visinu veleprodajnih naknada, je također uračunata stopa inflacije. Nadalje, u izračunu troškovno usmjerenih cijena primjenjuje se stopa povrata uloženog kapitala (WACC) koja u sebi ima uračunatu stopu inflacije te se troškovi svjetlovodne pristupne mreže uvećavaju i za dodatnu premiju rizika. Odredbom o mogućnosti usklađivanja veleprodajnih cijena sa stopom inflacije narušilo bi se načelo regulatorne predvidljivosti i dosljednosti. Također, s obzirom da je stopa inflacije, koja je u vrijeme izrade troškovnog modela bila predvidiva i prihvatljiva, već uračunata u troškovno usmjerene cijene, postoji rizik da se prijedlogom HT-a inflacija uzme u obzir više nego je opravdano. Slijedom navedenog, HAKOM ne prihvaća prijedlog HT-a. U odnosu na prijedlog HT-a da se žurno ažurira BU-LRIC+ model s promijenjenim okolnostima na tržištu te značajnim

	te su svi operatori u siječnju o.g. izmijenili svoje uvjete poslovanja takvoj mogućnosti i o takvoj promjeni obavijestili krajnje korisnike. Cijeli postupak odrađen je uz suglasnosti i prema uputama HAKOM-a, tako da mogućnost prilagodbe maloprodajnih cijena stopi inflacije uopće nije upitna. HT smatra da jednaka mogućnost treba biti dopuštena i u odnosu na HT-ove veleprodajne cijene reguliranih veleprodajnih produkata, osobito uzimajući u obzir da je takva mogućnost na raspolaganju svim ostalim operatorima i u pogledu njihovih veleprodajnih i maloprodajnih cijena. S obzirom na navedeno predlažemo u prijedloge odluka o analizi mjerodavnih tržišta M1/2020 i M3b/2014 uvrstiti mogućnost usklađenja veleprodajnih cijena sa godišnjom stopom inflacije na niže opisani način, a koji prijedlog je usklađen s indeksacijskom klauzulom koju je HT početkom siječnja o.g. uvrstio u svoje opće uvjete poslovanja za usluge u pokretnoj i nepokretnoj mreži, te koja je prethodno potvrđena i od strane HAKOM-a. Predlaže se u poglavlju 8.4. prijedloga odluke o analizi tržišta M3b/2014, pod odjeljkom naziva „Veleprodajne cijene“ te poglavlju 8.5. prijedloga odluke o analizi tržišta M1/2020, pod odjeljkom naziva „Veleprodajne cijene“ uvrstiti sljedeći tekst: <i>„HT ima pravo, a u slučaju deflacije obvezu, jednom godišnje uskladiti cijene veleprodajnih usluga koje HT pruža na mjerodavnim tržištima malog kapaciteta i velikog kapaciteta – nekonkurentna područja s indeksom potrošačkih cijena u Republici Hrvatskoj, odnosno s prosječnom godišnjom stopom inflacije za prethodnu godinu koju početkom tekuće godine objavljuje Državni zavod za statistiku. Prosječna godišnja stopa inflacije predstavlja se dvanaestomjesečnim prosječnim indeksom potrošačkih cijena koji stavlja u odnos prosjek posljednjih 12 mjeseci s prosjekom prethodnih 12 mjeseci. HT nema pravo niti obvezu uskladiti cijene veleprodajnih usluga HT-a u slučaju da je prosječna godišnja stopa inflacije između -2% i +2%. HT ima pravo, počevši od 2023. godine uzimajući u obzir prosječnu godišnju stopu inflacije za 2022. godinu, uskladiti cijene s punim iznosom prosječne godišnje stope inflacije, a ovlašten je odlučiti provesti usklađenje i u odnosu na manji iznos od objavljene prosječne godišnje stope inflacije za prethodnu godinu. U slučaju usklađivanja cijena veleprodajnih usluga HT s inflacijom, HT će o takvom usklađenju obavijestiti operatore korisnike na koje se predmetno usklađenje cijena odnosi, najkasnije 60 dana unaprijed. Ukoliko odluči uskladiti veleprodajne cijene s prosječnom godišnjom stopom inflacije, HT će u slučaju inflacije provesti</i>	povećanjem troška i stope inflacije, HAKOM je trenutno u postupku ažuriranja BU-LRIC+ modela s čime su operatori i upoznati. Slijedom navedenog, okolnosti koje navodi HT će biti uzete u obzir u navedenom postupku. Naime, ako bi HAKOM provodio parcijalno ažuriranje pojedinih parametara u troškovnom modelu i posljedično ažuriranje veleprodajnih naknada svaki puta kada bi neki ulazni parametar kratkoročno odstupao od pretpostavljenih vrijednosti u modelu, bilo bi narušeno načelo regulatorne predvidivosti, kao i načelo učinkovitosti regulatora. Naime, takav pristup bi doveo do česte revizije mjesečnih naknada što sigurno nije predvidivo, a niti bi bilo učinkovito s obzirom na proceduru koju je svaki puta potrebno provesti (ažuriranje troškovnog modela, izračun naknada, izrada prijedloga odluke, provedba javnog savjetovanja, postupak notifikacije).
--	--	--

	<i>usklađivanje cijena najkasnije do kraja kalendarske godine u kojoj je objavljena prosječna godišnja stopa inflacije za prethodnu godinu od strane Državnog zavoda za statistiku. U slučaju deflacije, HT će provesti usklađivanje veleprodajnih cijena najkasnije u roku od 90 dana od dana objave prosječne godišnje stope inflacije za prethodnu godinu od strane Državnog zavoda za statistiku. Usklađenje cijena s inflacijom u svakom slučaju ne može premašiti povećanje cijena na razini većoj od 10% godišnje.“</i> Opisana mogućnost usklađivanja veleprodajnih cijena sa stopom inflacije ne bi bila izdvojen slučaj u EU s obzirom da je takva praska uobičajena i u ostalim članicama EU, npr. nedavno su takve namjere objavili Telecom Italia i KPN, a takvu mogućnost najavljuje i francuski regulator u pogledu reguliranih ULL cijena Orange-a. Pored gore navedenog, smatramo da je zbog istih razloga nužno hitno provesti i postupak revizije troškovnog modela HAKOM-a (BULRIC). HAKOM je u prijedlogu odluka naveo kako su trenutno važeće cijene veleprodajnih reguliranih usluga koje HT nudi na veleprodajnim tržištima M3a i M3b/2014 određene odlukom HAKOM-a iz veljače 2021.g. (klasa: UP/I-344-01/20-05/04), a na temelju BULRIC+ troškovnog modela HAKOM-a koji je izrađen prema metodološkim načelima koja slijede Preporuku Europske komisije 2013/466/EU, te da tako određene cijene vrijede do 1.4.2024.g. dok će HAKOM u zasebnom postupku definirati nove cijene koje će vrijediti nakon 1.4.2024. Uzimajući u obzir prethodno opisane izvanredne gospodarske okolnosti, značajno povećanje troškova poslovanja i drastičan porast stope inflacije, za HT je potpuno neprihvatljivo zadržati trenutno važeće iznose veleprodajnih cijena HT-a kroz budući period od čak godinu dana (tj. do 1.4.2024.) iz razloga što trenutne cijene ne uzimaju u obzir niti jedan od spomenutih momenata. Naš zahtjev je hitno provesti postupak usklađivanja BULRIC modela HAKOM-a s promijenjenim okolnostima na tržištu te značajnim povećanjem troška i stope inflacije, a na način kako je to HT detaljno opisao u podnesku od 21.6.2022.g. (JOP 66632882 IC) kako bi se nove veleprodajne cijene reguliranih proizvoda HT-a koje će biti usklađene na navedeni način, mogle početi primjenjivati od druge polovice 2023.g.	
--	---	--

	Niže ukratko iznosimo ključne razloge radi kojih je nužno žurno ažuriranje BULRIC modela HAKOM-a: 1. HAKOM-ov model za izračun stope povrata na ulaganja (WACC) kao i troškovni model HAKOM-a temeljem kojeg su izračunate današnje veleprodajne cijene HT-a koristi zastarjelu prosječnu stopu inflacije od 1,5% dok je u ovom trenutku inflacija u Republici Hrvatskoj na razini preko 10% 2. troškovni model uzima trošak električne energije od 88 EUR/MWh dok je trenutno trošak električne energije 2,5 puta veći i iznosi 230 EUR/MWh 3. troškovni model temelji se na izrazito precijenjenoj stopi utilizacije optičke mreže HT-a, koji parametar je drastično srušio veleprodajne cijene HT-ove optičke mreže koje su danas u primjeni – za 2021. utilizacija je precijenjena za 2,68%, u 2022. za 5,07%, u 2023. za 7,69%, uz daljnji rast pogrešne procjene u godinama koje slijede 4. HT-ova veleprodajna fiber access (FA) cijena u iznosu od 5,97€/5,16€ (ovisno je li u cijenu uključena svjetlovodna okosnica zgrade) je značajno ispod EU prosjeka – prema podacima Cullen International-a HT-ova FA cijena predstavlja najnižu cijenu kada je u pitanju fizički pristup na svjetlovodnoj niti te je znatno niža od druge najniže cijene koja iznosi 9 € (cijena pristupa u Litvi) HT je sve navedene činjenice detaljno obrazložio u gore spomenutom zahtjevu HT-a od 21.6.2022.g. za usklađivanje veleprodajnih cijena s rastućim troškovima i ispravnom utilizacijom optičke mreže. Zadržavanje veleprodajnih cijena HT-a na trenutnoj razini koje ne uzimaju u obzir niti jednu od gore navedenih okolnosti kroz budući period od čak godinu dana u uvjetima izvanredne stope inflacije, rasta cijena električne energije bez presedana te podizanja maloprodajnih cijena na tržištu apsolutno je neprihvatljivo i predstavljalo bi obvezivanje HT-a da direktno subvencionira svoju konkurenciju. U situaciji u kojoj niti jedan trošak HT-a nije smanjen, uključujući naknadu za pravo puta, već naprotiv, svi troškovi drastično rastu, zadržavanje veleprodajnih cijena na istoj razini kroz naredni period od čak godinu dana, predstavljalo bi diskriminaciju HT-a u odnosu na ostatak tržišta i nanijelo bi HT-u iznimnu štetu. Stoga molimo HAKOM da pod hitno provede postupak ažuriranja BULRIC troškovnog modela HAKOM-a te usvoji naš prijedlog usklađivanja veleprodajnih cijena HT-a s rastom troška električne energije i rastom stope inflacije kao i da osigura da se u	
--	---	--

		izračunu primijeni ispravna stopa utilizacije optičke mreže HT-a, a sve na način da se omogući HT-u da tako usklađene nove veleprodajne cijene može započeti primjenjivati već u drugoj polovici 2023.g.	
53.	HT	II. OSTALI PRIJEDLOZI - DETALJNIJE 1. Obveza primjene testa istiskivanja marže ne odnosi se na maloprodajne usluge koje HT pruža temeljem infrastrukture koja je u vlasništvu treće osobe, a koju HT unajmljuje od treće osobe na veleprodajnoj razini; ova činjenica treba biti izričito navedena u prijedlozima odluka. HAKOM je svojim stručnim mišljenjem koje je upućeno HT-u 19.10.2021.g. proširio primjenu regulatorne obveze primjene strogog testa istiskivanja marže i na cijene HT-ovih maloprodajnih usluga koje HT pruža putem mrežne infrastrukture koja je u vlasništvu alternativnog operatora (riječ je o maloprodajnim uslugama koje HT pruža putem veleprodajnih pristupnih proizvoda koje HT kupuje od alternativnih operatora, vlasnika predmetne mrežne infrastrukture (tzv. Whole-buy)). Takvo stručno mišljenje HAKOM-a kojim se obveza primjene testa istiskivanja marže ekstenzivno tumači na način da se primjenjuje i na maloprodajne usluge HT-a koje se pružaju putem infrastrukture u vlasništvu trećih osoba, pravno je neutemeljeno, na što smo i više puta ukazivali HAKOM-u. Istiskivanje marže, kao regulatorni koncept, moguće je jedino u slučaju vertikalno integriranog operatora koji je istovremeno prisutan na reguliranom veleprodajnom tržištu i na maloprodajnom tržištu na kojemu pruža maloprodajne usluge temeljem spomenutih reguliranih veleprodajnih inputa, a koji: - ima kontrolu nad ključnim veleprodajnim pristupnim proizvodom te na pripadajućem veleprodajnom tržištu uživa poziciju SMP operatora, - pruža vlastite maloprodajne usluge temeljem tog ključnog veleprodajnog pristupnog proizvoda, pa je stoga u poziciji definiranjem maloprodajnih i/ili veleprodajnih cijena istiskivati maržu alternativnim operatorima koji koriste predmetni ključni pristupni proizvod. Takvo tumačenje koncepta istiskivanja marže potvrđuje i Europska komisija (kroz Preporuku o jedinstvenim obvezama nediskriminacije i troškovnim metodologijama)	Prihvaća se.

	kao i BEREC (kroz Smjernice BEREC-a o testu ekonomske replikabilnosti), a kojim dokumentima se ex ante MST test definira kao: <i>„test koji procjenjuje je li margina između maloprodajne cijene određene maloprodajne usluge i cijene određenog reguliranog pristupnog proizvoda dovoljna za pokriće prodajnih troškova, što uključuje i razumni postotak zajedničkih troškova (eng. common costs). Nemogućnost ekonomske replikacije javlja se u slučaju kada maloprodajni dio SMP operatora ne može poslovati profitabilno na temelju veleprodajne cijene koju SMP operator naplaćuje svojim konkurentima“</i> U slučaju HT-ovih maloprodajnih usluga koje se nude putem Whole-buy veleprodajnih proizvoda, HT nije u poziciji u kojoj kontrolira veleprodajnu cijenu whole-buy veleprodajnog proizvoda, jer nije riječ o HT-ovoj mrežnoj infrastrukturi niti veleprodajnim uslugama koje HT pruža, pa stoga HT takvom maloprodajnom uslugom nije u mogućnosti istiskivati maržu alternativnih operatora. Cijena koju HT plaća za Whole-buy veleprodajni pristup određena je od strane vlasnika predmetne optičke mreže, te bi trebala biti jednaka za sve tražitelje pristupa, s obzirom da je svaki investitor u optiku temeljem simetrične regulacije optike u RH dužan pružati pristup svojoj optičkoj mreži svim tražiteljima pristupa pod jednakim i nediskriminirajućim uvjetima i cijenama. Također podsjećamo kako obveza primjene MST-a nije određena HT-u, niti se prijedlozima odluka koje su predmet javne rasprave planira odrediti HT-u kao regulatorna obveza na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa Internetu, već je riječ isključivo o regulatornoj obvezi koja proizlazi iz SMP pozicije na veleprodajnom tržištu pristupa mreži na fiksnoj lokaciji (M1/2020 i M3b/2014) te je vezana uz ključni veleprodajni proizvod koji SMP operator pruža tražiteljima pristupa i čiju cijenu kontrolira. Dakle, nije ispravno tvrditi da bi HT bio dužan dokazivati troškovnu usmjerenost cijena svih maloprodajnih usluga koje možebitno pruža na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa Internetu, a neovisno o mreži putem koje pruža te usluge, jer takva obveza nije određena HT-u. Ako bi HAKOM smatrao potrebnim dodatno intervenirati na maloprodajno tržište širokopojasnog pristupa, s ciljem uvođenja obveze troškovno usmjerenih cijena SMP operatora za maloprodajnu uslugu širokopojasnog pristupa Internetu neovisno o pozadinskoj mrežnoj infrastrukturi, HAKOM takvu regulatornu intervenciju ne bi mogao provesti bez prethodnog provođenja postupka utvrđivanja i analize mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, a pri tome	
--	---	--

		podsjecamo da je HAKOM još 2015.g. potpuno deregulirao predmetno maloprodajno tržište te na njemu ukinuo sve prethodno određene regulatorne obveze. Slijedom navedenog, obveza primjene testa istiskivanja marže kako se predlaže odrediti kroz prijedloge odluka HAKOM-a na tržištu malog kapaciteta te tržištu velikog kapaciteta-nekonkurentna područja (u okviru M1/2020 i M3b/2014), može se odnositi isključivo na cijene maloprodajne usluge širokopojasnog pristupa Internetu i povezane IPTV usluge koje HT pruža temeljem reguliranih veleprodajnih proizvoda koje će HT biti dužan pružati na reguliranim mjerodavnim tržištima M1/2020 i M3b/2014 temeljem konačne odluke HAKOM-a o analizi mjerodavnih tržišta. Proširenje dosega primjene ove obveze i na cijene maloprodajnih usluga koje bi HT pružao putem mrežne infrastrukture koja je u vlasništvu alternativnog operatora protivi se Preporuci EK o jedinstvenim obvezama nediskriminacije i troškovnim metodologijama, BEREC-ovim Smjernicama o testu ekonomske replikabilnosti te općenito teoriji prava iz područja ex-ante i ex-post zaštite tržišnog natjecanja. Međutim, kako postoji bojazan da će HAKOM unatoč svemu gore navedenom, nakon usvajanja finalnih odluka u predmetnom postupku analize mjerodavnih tržišta i dalje inzistirati na primjeni svog stava iznesenog u spornom, pravno neutemeljenom stručnom mišljenju iz 2021.g., HT smatra nužnim u prijedlozima odluka HAKOM-a izričito navesti kako se obveza testa istiskivanja marže ne primjenjuje na cijene maloprodajnih usluga koje HT pruža putem mrežne infrastrukture koja je u vlasništvu treće osobe (alternativnog operatora).	
54.	HT	2. Obveza davanja svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (eng. dark fibre) HAKOM u prijedlozima analiza oba tržišta, HT-u nameće obvezu davanja pristupa do pristupnih točaka primjenom dostupnih tehničkih rješenja. Konkretno, HT-u se daje obveza davanja pristupa i zajedničkog korištenja kableske kanalizacije, najma svjetlovodnu nit/svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (eng. dark fibre) ili usluge iznajmljenog voda ovisno o dostupnosti i odabiru operatora korisnika. HAKOM u svojim dokumentima navodi kako usluge iznajmljivanja svjetlovodne niti bez prijenosne opreme i iznajmljenog voda do pristupnih točaka nisu sastavni dio mjerodavnog tržišta koje je predmet ove analize tržišta nego drugih mjerodavnih tržišta i obveze njihovog pružanja se HT-u određuju neovisno o utvrđenom SMP	Ne prihvaća se. HT u svom komentaru pogrešno zaključuje da određivanje obveze davanja pristupa do pristupnih točaka primjenom dostupnih tehničkih rješenja tj. zajedničkog korištenja kableske kanalizacije, najma svjetlovodnu nit/svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (eng. dark fibre) ili usluge iznajmljenog voda ovisno o dostupnosti i odabiru operatora korisnika kao tzv. pomoćnih usluga (eng. ancillary services) nije u skladu sa ZEK-om „s obzirom da ZEK omogućava nametanje regulatornih obveza bez da su iste dio mjerodavnog tržišta samo za fizičku

	statusu na mjerodavnim tržištima u koja su uključene navedene usluge. Naime, HAKOM ovu obvezu pristupa do pristupnih točaka određuje HT-u kao tzv. pomoćnu uslugu koja poboljšava i čini učinkovitijom osnovnu obvezu pristupa. HT smatra kako nametanje regulatornih obveza u dijelu usluga za koje i HAKOM i sam u dokumentima navodi da nisu dio mjerodavnih tržišta nije u skladu sa ZEK-om s obzirom da ZEK omogućava nametanje regulatornih obveza bez da su iste dio mjerodavnog tržišta samo za fizičku infrastrukturu uz uvjet da je ta obveza nužna i razmjerna za ostvarivanje regulatornih ciljeva iz članka 7. ZEK-a. HT smatra kako nametanje obveza u dijelu pristupa najma svjetlovodnu nit/svjetlovodne niti bez prijenosne opreme ili usluge iznajmljenog voda osim što nije opravdano iz razloga što predmetne usluge nisu dio analiziranih tržišta nije opravdano niti s aspekta članka 101. ZEK-a u kojem se kaže da HAKOM regulatorne obveze u skladu s načelom razmjernosti, odabire najmanje nametljiv način rješavanja nedostataka utvrđenih analizom tržišta. Konkretno, HAKOM bez ikakve dodatne analize kojom bi se utvrdili tržišni nedostaci, HT-u nameće dodatne regulatorne obveze za segment mreže koji je predmet analize tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata usluga visokokvalitetnog pristupa gdje je HAKOM utvrdio konkurentnost na značajnom broju ruta (uključujući sve prijenosne rute do gradova u kojima se nalaze HT-ove priključne točke za uslugu širokopojasnog pristupa, a za koje se u ovom postupku nameće obveza pristupa). S obzirom da HAKOM obvezu pristupa do pristupnih točaka (backhaul) određuje kao pomoćnu uslugu, HT ukazuje na potrebu da se ista definira u skladu s EU preporukom o reguliranju NGA pristupa te razumijevanju backhaul usluge kao usluge koja ima za svrhu savladavanje „uskih grla“ prilikom izgradnje pristupnih mreža slijedeće generacije i povezivanje novih pristupnih čvorova/točaka s lokacijom na kojoj operatori korisnici već koriste uslugu kolokacije za pristup krajnjim korisnicima te na kojoj već imaju svu potrebnu infrastrukturu za spajanje na vlastitu jezgrenu mrežu.EU BB	infrastrukturu uz uvjet da je ta obveza nužna i razmjerna za ostvarivanje regulatornih ciljeva iz članka 7. ZEK-a.“ Naime, iako je istina da je člankom 105. stavak 3. propisano da HAKOM „može operatoru odrediti obvezu pružanja pristupa u skladu s ovim člankom, neovisno o tome je li imovina na koju se ta obveza odnosi dio mjerodavnog tržišta u skladu s analizom tržišta, uz uvjet da je ta obveza nužna i razmjerna za ostvarivanje regulatornih ciljeva iz članka 7. ovoga Zakona“, iz toga ne proizlazi zaključak koji izvlači HT tj. da ta odredba znači da neke druge obveze poput obveze davanja pristupa do pristupnih točaka primjenom dostupnih tehničkih rješenja tj. zajedničkog korištenja kabelaške kanalizacije, najma svjetlovodnu nit/svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (eng. dark fibre) ili usluge iznajmljenog voda ovisno o dostupnosti i odabiru operatora korisnika kao tzv. pomoćnih usluga (eng. ancillary services), a koje nisu dio mjerodavnog tržišta nije moguće nametnuti SMP operatoru. Štoviše, to upravo potvrđuje recital 187 Zakonika u kojem u vezi određivanja obveze pristupa fizičkoj infrastrukturi stoji: <i>Civil engineering assets that can host an electronic communications network are crucial for the successful roll-out of new networks because of the high cost of duplicating them, and the significant savings that can be made when they can be reused. Therefore, in addition to the rules on physical infrastructure laid down in Directive 2014/61/EU, a specific remedy is necessary in those circumstances where civil engineering assets are owned by an undertaking designated as having significant market power. Where civil engineering assets exist and are reusable, the positive L 321/70 EN Official Journal of the European Union 17.12.2018 (1) Commission Recommendation 2005/698/EC of 19 September 2005 on accounting separation and cost accounting systems under the regulatory framework for electronic communications (OJ L 266, 11.10.2005, p. 64). effect of achieving effective access to them on the roll-out of competing infrastructure is very high, and it is therefore necessary to ensure that access to such assets can be used as a self-standing remedy for the</i>
--	--	---

		<i>improvement of competitive and deployment dynamics in any downstream market, to be considered before assessing the need to impose any other potential remedies, and not just as an ancillary remedy to other wholesale products or services or as a remedy limited to undertakings availing themselves of such other wholesale products or services. National regulatory authorities should value reusable legacy civil engineering assets on the basis of the regulatory accounting value net of the accumulated depreciation at the time of calculation, indexed by an appropriate price index, such as the retail price index, and excluding those assets which are fully depreciated, over a period of not less than 40 years, but still in use.</i> Dakle, iz samog gore citiranog recitala 187 Zakonika jasno proizlazi da je moguće određivanje obveza koje služe kao tzv. pomoćne usluge reguliranim veleprodajnim uslugama ili proizvodima. Svrha tih pomoćnih usluga je olakšati korištenje regulirane veleprodajne usluge. Osim toga potrebno je uzeti u obzir da niz regulatora iz zemalja članica EU-a, među kojima je i HAKOM, je odredilo obvezu omogućavanja <i>backhaul usluge</i> kao pomoćne usluge reguliranim veleprodajnim uslugama na tržištima M1/2020 i M3b/2014, što potvrđuje izvještaj BEREC-a „<i>BEREC Report on the regulatory treatment for fixed and mobile backhaul</i>“. Također je bitno istaknuti je iz predmetnog izvještaja BEREC-a jasno da određivanje obveze <i>backhauila</i> kao pomoćne usluge na tržištima M1/2020 i M3b/2014 ne mora ovisiti i biti u vezi s regulacijom tržišta M2/2020 (M4/2014 i exM14/2003). Međutim, bez obzira što i izvještaj BEREC-a potvrđuje da regulacija ili neregulacija tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, odnosno usluga visokokvalitetnog pristupa (exM14/2003), HAKOM ima potrebu pojasniti osnovne razloge zbog kojih smatra da je određivanje obveze davanja pristupa do pristupnih točaka primjenom dostupnih tehničkih rješenja tj. zajedničkog korištenja kabelske
--	--	---

		kanalizacije, najma svjetlovodnu nit/svjetlovodne niti bez prijenosne opreme (eng. dark fibre) ili usluge iznajmljenog voda ovisno o dostupnosti i odabiru operatora korisnika kao tzv. pomoćnih usluga opravdano, bez obzira na način regulacije tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, odnosno usluga visokokvalitetnog pristupa (exM14/2003). Naime, prijenosni segmenti su segmenti iznajmljenog voda ili neke druge usluge visokokvalitetnog pristupa između čvorova jezgrene mreže i najviše razine agregacijske mreže pojedinog operatora i istina je da BSA pristupne točke u velikoj mjeri jesu dio HT-ovi prijenosnih segmenata. Međutim, da bi operator korisnik koristio BSA uslugu on mora vodom povezati pristupnu točku na kojoj se pruža BSA usluga i neki svoj čvor koji se može nalaziti u istom gradu u kojem se nalazi čvor HT-a na kojem se pruža BSA usluga pa bi onda taj vod spadao u regulirani zaključni segment, ili u nekom drugom naselju koje ne mora nužno biti na popisu naselja između kojih je tržište prijenosnih segmenata deregulirano. Međutim, čak i kada se to drugo naselje nalazi na popisu dereguliranih naselja, svejedno dio voda koji operator korisnik mora uspostaviti pripada tržištu zaključnih segmenata koje je regulirano na području cijele RH. Što se tiče dijela HT-ovog komentara vezano uz odredbe važeće NGA preporuke, HAKOM ističe da su odredbe te preporuke uzete u obzir te da je HAKOM predmetnu obvezu odredio i za pristupne točke koje su predmet te preporuke (primjerice za pristup distribucijskom čvoru kod FA-PON usluge), međutim NGA preporuka ne zabranjuje određivanje te obveze i za pristupne točke koje se nalaze na višim razinama mreže. Nastavno na navedeno, a uzimajući u obzir da je prema mišljenju HAKOM-a povezivanje s HT-ovim pristupnim točkama, posebice za manje regionalne operatore još uvijek usko grlo te da je predmetna obveza razmjerna i da olakšava korištenje reguliranih veleprodajnih usluga HT-a, HAKOM će i
--	--	--

			u konačnim verzijama odluka zadržati predmetnu obvezu na način kako je inicijalno određena.
55.	HT	3. Podjela veleprodajnih tržišta M1/2020 i M3b/2014 na tržišta a) malog kapaciteta i b) velikog kapaciteta, je ispravna uzimajući u obzir okolnosti maloprodajnog tržišta u RH Kao što je već prethodno navedeno u ovim komentarima, 52% kućanstava u RH trenutno ima dostupan VHCN priključak na svojoj lokaciji (prema DESI izvješću za 2022.g.) međutim, tek 16% kućanstava se odlučuje koristiti VHCN mreže. Razloge za tako nisku razinu utilizacije VHCN mreža pojasnili smo u prethodnim poglavljima, pri čemu osobito izdvajamo nemogućnost financijske fleksibilnosti prilikom definiranja maloprodajnih ponuda za usluge na optici zbog primjene osobito stroge asimetrične regulacije HT-a u dijelu optike (primjena osobito strogog testa istiskivanja marže) koja sprječava spuštanje maloprodajnih cijena ispod minimuma definiranog od strane regulatora, a koju razinu onda i alternativni operatori uzimaju za benchmark prilikom definiranja vlastitih maloprodajnih cijena. Ističemo da argument koji se iznosi od strane pojedinih dionika na tržištu kako HT trenutno nije ograničen u definiranju maloprodajnih cijena, budući da ima mogućnost spustiti maloprodajne cijene kroz spuštanje veleprodajnih cijena, apsolutno ne stoji. HT investira u svoju mrežu jednako kao i drugi operatori, i pritom ima regulirane veleprodajne cijene na razinama koje su među najnižima u Europskoj uniji. Daljnje spuštanje HT-ovih veleprodajnih cijena značilo bi obezvrjeđivanje HT-ove investicije i imovine, a što bi predstavljalo gospodarski neodgovorno poslovanje. Pritom je iznimno važno prepoznati činjenicu da i ostali operatori grade svoju infrastrukturu i drže svoje veleprodajne cijene na razinama drastično iznad HT-ovih. Stoga bi poslovna odluka HT-a da dodatno spušta svoje veleprodajne cijene i time daje svoju infrastrukturu na korištenje drugima po cijeni koja bi bila značajno ispod stvarnog troška te infrastrukture, bila iznimno štetna za HT i kao takva niti nije opcija. Drugim riječima, dok god je izložen trenutnom testu istiskivanja marže, HT je blokiran u bilo kakvoj fleksibilnosti na maloprodajnoj razini. Takav regulatorni tretman optike koji ne omogućava definiranje penetracijskih cijena, u okolnostima izrazito niske utilizacije smatramo pogrešnim te predlažemo hitnu deregulaciju optike na cijelom području RH.	S obzirom da HT podržava predloženu podjelu na tržište malog i velikog kapaciteta, HAKOM nije dao osvrt na navedeni komentar.

	Međutim, pored cjenovnog aspekta koji je svakako važan faktor za odluku o promjeni tehnologije pružanja usluge, u mnogim slučajevima cijena ipak nije i jedini niti presudan razlog radi kojeg se značajan broj korisnika u RH i dalje odlučuje nastaviti koristiti usluge malog kapaciteta, čak unatoč tome što im je istovremeno dostupna i VHCN tehnologija. Prema podacima iz HAKOM-ovog prijedloga odluka, vidljivo je da i dalje postoji značajan broj korisnika koji koriste brzine pristupa Internetu manje od 100 Mbit/s (čak 67,33%) te makar nekima od njih nije dostupna VHCN mreža pa stoga niti ne mogu razmatrati odluku o promjeni tehnologije, činjenica je da je značajnom postotku ipak dostupna optika ali korisnici unatoč tome ipak ne pristaju na migraciju. Neki od tih korisnika ne vide dodatni benefit od prelaska na tehnologiju koja bi im omogućila veće pristupne brzine jer su zadovoljni s trenutnom brzinom pristupa, dok neki od tih korisnika ne pristaju na promjenu tehnologije iz određenih subjektivnih razloga, npr. ne pristaju dozvoliti ulazak tehničara u privatni prostor niti pristaju na bušenja i dodatne radove po stanu radi izgradnje optičke kućne instalacije, ne pristaju na bilo kakve promjene niti kontakt s operatorom (inertnost korisnika), korisnici starije životne dobi koji iz svih prethodno navedenih razloga nisu spremni pristati na promjene itd. Gore navedeno pokazuje kako u RH postoji korisnička skupina kojoj brzine veće od 100 Mbit/s nisu nužne za zadovoljavanje potreba za pristupom Internetu te koja nije spremna promijeniti tehnologiju pružanja usluge jer ne vidi značajniji benefit optike (jer npr. nema potrebu za svakodnevnim korištenjem podatkovno zahtjevnih multimedijских usluga i aplikacija za čije nesmetano korištenje ne bi bile dovoljne pristupne brzine malog kapaciteta). Ovo potvrđuje i podatak naveden u prijedlozima odluka HAKOM-a koji kaže kako postoji određeni mali postotak korisnika koji su spojeni na VHCN mreže a koji i dalje, čak i na VHCN pristupu, koriste brzine pristupa do 100 Mbit/s što dodatno pokazuje kako u RH postoji zasebna potražnja za uslugama malog kapaciteta, odn. da postoje korisnici kojima brzine veće od 100 Mbit/s jednostavno nisu zanimljive. Ovome pridonosi i podatak iz nedavno provedenog istraživanja navika korištenja Interneta u RH (Ipsos, prosinac 2022), prema kojem čak 50% ispitanika smatra da mobilni Internet (FMS) može u potpunosti zamijeniti ADSL/VDSL pristup za kućanstvo dok istovremeno čak 58% korisnika Interneta u RH koji trenutno koriste usluge brzine do 100 Mbit/s nije spremno preći na veće brzine pristupa. Navedeno	
--	--	--

		pokazuje visoku razinu zadovoljstva značajnog broja postojećih korisnika s brzinama pristupa koje su ostvarive putem usluga koje ulaze u mjerodavno tržište malog kapaciteta. S druge strane, nedvojbeno je da u RH postoje korisnici koji trebaju VHCN mrežu i svjesni su njenih prednosti, te kojima usluge malog kapaciteta niti su dovoljne niti zanimljive za rješavanje njihovih dugoročnih potreba za uslugom pristupa Internetu. Takvi korisnici nakon što su jednom migrirani na VHCN mrežu teško da bi i u slučaju značajnijeg povećanja cijene prihvatili povratak na tehnologiju malog kapaciteta (bilo da je riječ o bakrenoj, hibridnoj ili FMS tehnologiji) jer brzine pristupa manje od 200 Mbit/s jednostavno ne zadovoljavaju njihove potrebe za korištenjem Interneta. Stoga smatramo da je HAKOM uzimajući u obzir opisane okolnosti na hrvatskom tržištu ispravno proveo podjelu mjerodavnih tržišta u uslužnoj dimenziji na tržište malog kapaciteta i tržište velikog kapaciteta, a takav regulatorni pristup nije jedinstven slučaj u EU jer su i neki drugi nacionalni regulatori već primijenili takvu praksu (npr. Danska, Švedska).	
56.	HT	4. Odabir kriterija za utvrđivanje konkurentnih geografskih područja u RH je ispravan: - minimalno 1 VHCN infrastruktura alternativnog operatora prisutna u geografskoj jedinici - pokrivenost VHCN alternativnog operatora s minimalno 25% korisničkih jedinica u geografskoj jedinici, i - tržišni udio HT Grupe na maloprodajnoj razini u geografskoj jedinici je niži od 50% HAKOM u prijedlozima odluka definira gore navedene kriterije kao prikladne za utvrđivanje učinkovito konkurentnih geografskih jedinica na veleprodajnom tržištu velikog kapaciteta (u M1/2020 i M3b/2014). HT se slaže s odabranim kriterijima. Smatramo ispravnim zaključak HAKOM-a kako će djelotvorno tržišno natjecanje, oslobođeno tereta regulatorne intervencije i regulatorne zaštite nekih područja/nekih tržišnih sudionika, polučiti najbolje efekte za cijelo tržište jer će potaknuti alternativne operatore da preuzmu veću razinu rizika i ozbiljnije se upuste u tržišno natjecanje na navedenim područjima, što će rezultirati većim izborom kvalitetnih usluga i pristupačnih cijena za krajnje korisnike, a time pridonijeti i	S obzirom da HT podržava prijedlog HAKOM, HAKOM nije dao osvrt na navedeni komentar.

	povećanju utilizacije već izgrađenih VHCN mreža na navedenim područjima. Također, djelotvorno tržišno natjecanje, oslobođeno tereta regulatorne intervencije, potaknut će sve tržišne sudionike da ulažu još više u VHCN, na svim geografskim područjima u RH, jer će im raspolaganje vlastitom VHCN mrežom jamčiti komparativnu prednost pred ostalim konkurentima, kroz direktan pristup krajnjem korisniku te maksimalnu mogućnost cjenovne fleksibilnosti tj. cjenovne diferencijacije u odnosu na konkurenciju, kao i najveću razinu diferencijacije usluge na temelju kvalitete. Asimetrična regulacija optike prisutna je u RH već više od 10 godina. Kroz cijelo to vrijeme HT je kontinuirano ulagao u proširenje dostupnosti HT-ove optičke mreže što većem broju korisnika na području RH, a u zadnjih par godina svjedočimo i značajnom povećanju ulaganja alternativnih operatora u optičke mreže pa čak i tome da su se na RH tržištu pojavili i isključivo-veleprodajni operatori koji ulažu u optiku radi njene daljnje preprodaje, što jasno pokazuje porast konkurentnosti tržišta velikog kapaciteta u RH. Međutim, unatoč tome vidimo da RH i dalje ozbiljno i sve više zaostaje za ostatkom EU u DESI segmentu povezivosti, a osobito u pogledu ruralnog pokrivanja VHCN mrežama te utilizacije VHCN mreža, što nam govori da unatoč povećanju investicija i porastu nacionalnog pokrivanja VHCN mrežama (na 52% kućanstava u 2022) očito postoji neki dublji problem na tržištu koji sprječava ubrzavanje razvoja konkurentnosti i povećanje utilizacije izgrađenih VHCN mreža. Naš stav je da upravo asimetrična regulacija optike HT-a, koja je na snazi u RH već cijelo desetljeće, sprječava razvoj učinkovitog tržišnog natjecanja u njegovom pravom obliku a time i onemogućava maksimalne benefite za krajnje korisnike u vidu veće razine izbora kvalitete usluge i cjenovnog ranga. Po nama, svako daljnje zadržavanje asimetrične regulacije optike u RH predstavlja pretjeranu regulaciju, jer na tržištu velikog kapaciteta u RH (M1/2020 i M3b/20014) više ne postoje velike, trajne i nepremostive strukturne barijere za ulazak, s obzirom da su takve barijere otklonjene primijenjenom simetričnom regulacijom (kako je to već gore pojašnjeno), te bi se nastavkom primjene asimetrične regulacije optike u RH nastavilo sa, po nama, štetnom strategijom pružanja neopravdane zaštite alternativnim operatorima, time umanjujući šanse za ubrzavanje razvoja VHCN tržišta i općenito digitalne konkurentnosti RH. Naime, time što se na HT-ovu ponudu usluga na optici već dugi niz godina primjenjuje osobito strogi test istiskivanja marže, kojim se definira minimalna cijena	
--	--	--

	koju HT smije ponuditi krajnjim korisnicima za optičke proizvode, HT-ovi konkurenti na tržištu velikog kapaciteta nisu bili prisiljeni preuzimati značajnije poslovne rizike niti se značajnije truditi kvalitetom i cijenom konkurirati HT-u, jer je sasvim dovoljno ponuditi npr. 5% jeftiniju cijenu od HT-ove da bi korisnik prihvatio prelazak na alternativnu mrežu. Pri tome HT-ovi konkurenti na mnogim područjima nisu ni bili prisiljeni značajnije ulagati u VHCN mreže jer im je „cjenovni regulatorni štit“ jamčio odgovarajuću korisničku bazu čak i na alternativnim mobilnim tehnologijama lošije kvalitete od HT-ove optike, jer su korisnici zbog nešto povoljnije cijene zamjenskih mobilnih rješenja u odnosu na HT-ove usluge na bakru, prelazili na alternativnu mobilnu mrežu, što je samo nastavilo produbljivati jaz zbog daljnjeg odljeva korisnika sa bakra na mobilnu mrežu a time i dodatno otežalo povećanje utilizacije optike. Dakle, ako je namjera HAKOM-a poboljšati poziciju RH na DESI ljestvici, kroz poticaje za daljnja ulaganja u VHCN i povećanje utilizacije optike u RH, po nama jedino rješenje koje će polučiti zadovoljavajući ishod je potpuna deregulacija tržišta velikog kapaciteta, na svim područjima RH, kao što smo to već gore naveli. Međutim, ako HAKOM ne prihvati taj prijedlog, onda svakako treba nastaviti s namjerom potpune deregulacije konkurentnih područja iz Privitka 3 prijedloga odluke, a temeljeći definiranje konkurentnih područja na točno ovim kriterijima koje je HAKOM uvrstio u prijedloge odluke, a to su a) minimalno 1 VHCN infrastruktura alternativnog operatora prisutna u geografskoj jedinici b) pokrivenost VHCN alternativnog operatora s minimalno 25% korisničkih jedinica u geografskoj jedinici, i c) tržišni udio HT Grupe na maloprodajnoj razini u geografskoj jedinici je niži od 50% HT dodatno argumentira opravdanost odabira svakog od navedenih kriterija kako slijedi. a) minimalno 1 VHCN infrastruktura alternativnog operatora prisutna u geografskoj jedinici HAKOM u prijedlogu odluke navodi kako je malo vjerojatno za očekivati da će u značajnijem broju područja u RH doći do izgradnje više od 1 alternativne VHCN	
--	---	--

	mreže (pored mreže HT-a), što potvrđuje i trenutno stanje dostupnosti alternativne infrastrukture prema kojem su dvije alternativne VHCN mreže (pored mreže HT-a) dostupne samo malom broju korisnika u strogo urbanim područjima najvećih gradova u RH. Ključni razlog zašto je tome tako, je činjenica kako je u RH od 2014.g. (čak i ranije, od 2012.g.) u primjeni simetrični regulatorni režim u dijelu izgradnje i omogućavanja pristupa završnom dijelu optičke mreže svakog investitora, koji stimulira zajedničko korištenje već izgrađene optike a time potiče potencijalne investitore ulagati u područja gdje optička mreža još nije dostupna. HAKOM je, stoga, još 2014.g. prilikom usvajanja Pravilnika o SDM-u zaključio kako u RH nije realno niti opravdano za očekivati dupliciranje SDM mreža te da je ispravan put otvoriti sve SDM mreže na simetričnoj razini kako bi se time dodatno potaknula ulaganja u ruralna područja koja nisu komercijalno zanimljiva. HAKOM je time definirao regulatornu politiku izgradnje SDM mreža na način kojim se sprječava nepotrebno dupliciranje pristupnog dijela mreže, a s obzirom da je takvo dupliciranje fizički nepraktično i gospodarski neučinkovito. Stoga, niti se u RH očekuje značajnije dupliciranje SDM mreža niti je izgradnja paralelnih SDM mreža strateški smjer HAKOM-a, a niti je takav scenarij realno ostvariv s obzirom na specifičnosti RH tržišta (nisku razinu gustoće naseljenosti od 71 stanovnika po km2 u odnosu na prosjek EU od 117 stanovnika po km2, nisku razinu BDP-a, geografiju RH, visoke troškove izgradnje, malu potražnju itd.). Ako bi se kao uvjet za deregulaciju nekog područja tražilo više od onoga što i sam HAKOM smatra da je realno ostvarivo u RH, tj. ako bi se tražilo postojanje minimalno dvije alternativne VHCN infrastrukture, takav odabir kriterija nema potencijal poboljšanja pozicije RH na DESI ljestvici jer neće dovesti do značajnijeg regulatornog rasterećenja, pa time niti do povećanja tržišne dinamike na tržištu velikog kapaciteta, sve na štetu krajnjih korisnika. U takvom scenariju bi značajan broj područja i dalje ostao opterećen asimetričnom regulacijom, unatoč činjenici da je HT-ov tržišni udjel na tim područjima već pao značajno ispod 50%, kao i unatoč činjenici da je u mnogim tim područjima pokrivenost HT-ove VHCN mreže čak manje od pokrivanja VHCN mreže alternativnog operatora. Također, takav scenarij bi doveo do apsurdne situacije u kojoj bi neko područje bilo deregulirano tek nakon što se na njemu izgrade	
--	---	--

	minimalno 2 alternativne mreže (pored mreže HT-a), što je trenutak kojeg možda nikada nećemo ni dočekati, pa bi značilo da bi se asimetrična regulacija tamo zauvijek zadržala, što svakako nije sukladno ciljevima ex ante regulacije tržišta kako ih definira ZEK i EECC. Na sličan način je Europska komisija već komentirala odabir kriterija za utvrđivanje konkurentnih područja od strane poljskog regulatora, gdje je EK istaknula kako su odabrani kriteriji previše konzervativni jer bi doveli do toga da se regulacija zadržava dulje nego je potrebno s obzirom da bi neka područja bila deregulirana tek kada će stvarni tržišni udjel SMP operatora na tim područjima pasti ispod niskih 20 %, dok će u značajnom broju nekonkurentnih područja (utvrđenih primjenom kriterija predloženih od strane poljskog regulatora) tržišni udio SMP operatora biti značajno manji od 40%, a što i u takvim nekonkurentnim područjima neće biti posljedica veleprodajnog asimetričnog režima s obzirom da je korištenje veleprodajnih usluga na M3a i M3b/2014 u opadanju, već prvenstveno infrastrukturne konkurencije. Stoga još jednom potvrđujemo da je HAKOM-ov odabir prvog kriterija koji za utvrđivanje konkurentnog područja traži postojanje minimalno jedne alternativne VHCN infrastrukture (pored mreže HT-a) ispravan. b) pokrivenost VHCN alternativnog operatora s minimalno 25% korisničkih jedinica u geografskoj jedinici HAKOM u prijedlogu odluke navodi kako je malo vjerojatno za očekivati da će u značajnijem broju područja u RH pokrivanje alternativnih VHCN mreža preći 50% korisničkih jedinica, a iz razloga što je uočena općenito mala razina preklapanja VHCN mreža, osim na izdvojenim visoko urbanim područjima najvećih gradova u RH, gdje se takvo preklapanje može dogoditi ali će od njega imati koristi izrazito mali postotak ukupnog broja korisnika u RH. Stoga bi u takvim uvjetima odabir kriterija za utvrđivanje konkurentnih područja prema kojem bi se tražila razina pokrivanja alternativne VHCN infrastrukture od visokih 50%, doveo do kontinuiranog zadržavanja asimetrične regulacije bez perspektive regulatornog rasterećenja i posljedičnog intenziviranja tržišne dinamike, a na štetu krajnjih korisnika. Iz navedenog razloga HAKOM niti nije razmatrao takav kriterij, jer bi njegove negativne posljedice na investicije i utilizaciju VHCN-a bile nesagledive.	
--	---	--

	Vezano za odabrani kriterij ostvarenog pokrivanja alternativne VHCN infrastrukture od minimalno 25%, HT ga podržava i smatra da je ispravno određen, s obzirom da je realno za očekivati da će operator koji je već ostvario pokrivanje 25% korisničkih jedinica na području geografske jedinice, nastaviti ulagati u navedeno područje kako bi u uvjetima još uvijek niske utilizacije VHCN-a ostvario što veći vlastiti obuhvat a time i veće šanse za značajniju utilizaciju. Također, takav operator će pojačati svoja ulaganja u navedeno područje i kako bi kroz što veći postotak vlastite VHCN mreže ostvario konkurentnu prednost pred ostalim konkurentima (uključujući i HT), što mu daje veću cjenovnu i kvalitativnu fleksibilnost. Dodatno je važno naglasiti da činjenica kako alternativni operator na nekom području vlastitom VHCN infrastrukturom pokriva minimalno ¼ korisničkih jedinica, jasno pokazuje da na tom geografskom području ne postoje velike, trajne i neotklonjive strukturne zapreke za ulazak i opstanak na tržištu što znači da prvi kriterij u provođenju testa tri kriterija temeljem čl. 100. st. 2. ZEK-a nije ispunjen pa stoga ex ante asimetrična regulacija takvog područja nije niti opravdana. Ako bi se postotak minimalnog pokrivanja alternativne VHCN mreže definirao na neku višu razinu od 25%, smatramo da bi izostali značajni pozitivni efekti deregulacije, s obzirom da bi značajan broj geografskih područja i dalje ostao reguliran unatoč značajnom padu tržišnog udjela HT-a, a sve na štetu krajnjih korisnika koji ne bi ostvarili prednosti veće cjenovne fleksibilnosti, koju najbolje može jamčiti slobodno deregulirano tržište. Nije za odmet ni napomenuti kako je maloprodajni tržišni udjel HT-a na velikom broju konkurentnih geografskih jedinica (iz Privitka 3 prijedloga odluke) već značajno pao ispod 50% i uz minimalno pokrivanje alternativne VHCN infrastrukture od 25%+. Ako bi se postotak minimalnog pokrivanja alternativne VHCN mreže podigao na neki veći prag, došli bi do nelogične situacije u kojoj bi HT u određenom broju geografskih područja bio dereguliran tek kada bi maloprodajni tržišni udjel HT-a pao na osobito nisku razinu (čak i ispod 20%), a za koji scenarij smo već kroz slučaj Poljske pokazali da ga Europska komisija ne podržava jer ga smatra previše konzervativnim. Također, ako bi se predmetni kriterij podigao na neki viši postotak od 25% postoji rizik da bi alternativni operatori počeli kalkulirati s daljnjim ulaganjima u navedeno područje nakon što pokriju ekonomski najisplativija područja unutar jedne geografske jedinice, kako svojim investicijama ne bi omogućili deregulaciju nekog	
--	---	--

	područja, što bi imalo kontraproduktivan efekt na očekivane ciljeve deregulacije, a to su, kao što smo već na početku naveli, poticanje daljnjih ulaganja u VHCN te povećanje utilizacije VHCN mreža. Naime, s obzirom na malu gustoću naseljenosti u značajnom broju geografskih jedinica u kojima se i dalje predlaže regulacija za HT, HT smatra kako će i postotak pokrivanja od 25% biti problematičan s obzirom da će operatori biti u mogućnosti pokriti ekonomski najisplativija kućanstva (kojih je u mnogim geografskim jedinicama manje od 25%) koja predstavljaju veliku većinu ekonomskog potencijala te geografske jedinice, dok će se ekonomski manje isplativa područja do eventualne izgradnje od strane HT-a kao SMP operatora pokrivati FMS uslugom. Istovremeno, HT bi svoja buduća ulaganja usmjerio na područja gdje će imati veću cjenovnu fleksibilnost (konkurentna područja) pa bi i u tom dijelu regulacija promašila svoj cilj jer bi izostala ulaganja u sub-urbana i ruralna područja, na kojima je razina pokrivanja VHCN-om ionako preniska. Ovdje bi se osvrnuli i na dodatni kriterij u dijelu pokrivanja alternativne VHCN mreže, koji kaže da će kriterij pokrivanja alternativne VHCN mreže biti ispunjen čak i u slučaju kada alternativna VHCN mreža nema minimalno pokrivanje od 25% korisničkih jedinica ukoliko je riječ o isključivo veleprodajnom operatoru (tzv. wholesale only). Takav zaključak HAKOM-a itekako je opravdan iz razloga što investitor koji je odlučio ući na neko tržište kao wholesale only, odnosno, odlučio je na tom tržištu ne pružati maloprodajne usluge, ima poticaj pokriti što veći postotak tog područja vlastitom mrežom kako bi njegova mreža bila zanimljiva što većem broju maloprodajnih operatora za daljnje pružanje usluga krajnjim korisnicima. Činjenica primjenjuje li se na nekom području asimetrična regulacija optike na HT kao SMP operatora nema apsolutno nikakav utjecaj na strategiju isključivo veleprodajnog operatora, jer asimetrične regulatorne obveze koje bi bile nametnute HT-u na tim područjima (npr. obveza pristupa po troškovno usmjerenim cijenama, primjena testa istiskivanja marže na maloprodajne ponude HT-a) ne bi mogle imati negativan utjecaj na poslovni plan isključivo veleprodajnog operatora, koji je ionako odlučio investirati u navedeno područje jer ga smatra komercijalno zanimljivim za potencijalne tražitelje pristupa. Stoga je za očekivati da će takav operator nastaviti s ulaganjima u navedeno područje temeljem svog inicijalnog poslovnog plana, neovisno o tome hoće li takvo područje biti podložno asimetričnoj regulaciji ili ne, te je stoga predmetni kriterij ispravno definiran. Stoga još jednom potvrđujemo da je HAKOM-ov odabir drugog kriterija koji za utvrđivanje konkurentnog područja traži postojanje minimalno jedne alternativne	
--	---	--

	VHCN infrastrukture (pored mreže HT-a) s pokrivanjem od minimalno 25% korisničkih jedinica u geografskoj jedinici, ispravan. c) tržišni udio HT Grupe na maloprodajnoj razini u geografskoj jedinici je niži od 50% Pored svih argumenata koje HAKOM navodi u prijedlozima odluke u prilog odabira trećeg kriterija na način da se isti smatra ispunjenim ako je maloprodajni tržišni udjel HT Grupe na području geografske jedinice manji od 50%, kao jedan od ključnih razloga koje HT smatra istaknuti je i taj što ukoliko treći kriterij bude definiran na navedeni način, HT će uistinu imati poticaj zadržati svoj tržišni udjel na razini manjoj od 50% kako bi osigurao dugoročne pozitivne učinke deregulacije. Makar izjava da će bilo koji tržišni sudionik na slobodnom, učinkovito konkurentnom području samoinicijativno postupati na način da svjesno slabi svoj tržišni položaj može zvučati čudno i neuvjerljivo, činjenica je da će HT biti motiviran upravo tako postupati na svim geografskim područjima koja ispunjavaju/će ispunjavati prva dva kriterija, kako bi zadržao postojeću razinu deregulacije i potencijalno ostvario deregulaciju i u ostalim područjima RH s obzirom da upravo deregulacija osigurava najbolje uvjete kada je u pitanju planiranje investicija. Ako bi prag tržišnog udjela HT-a bio strože definiran od <50%, gore opisana motivacija HT-a će izostati jer bi u tom slučaju HT imao slabiju perspektivu potencijalne deregulacije te bi bio manje motiviran ući u značajnija ulaganja u sub-urbana i ruralna područja (pa čak i u urbana područja) ako bi se u takvim područjima smanjenje regulatornog opterećenja moglo očekivati tek kada bi HT-ov tržišni udjel pao na ispod npr. 40%. Naime, slabija perspektiva deregulacije, tj. njena odgoda na neki budući trenutak kada HT-ov tržišni udjel padne ispod 40%, usporit će tržišnu dinamiku na tržištu velikog kapaciteta jer HT neće imati poticaj značajnije ulagati u optiku ako neće moći očekivati veću cjenovnu fleksibilnost za novo-izgrađene mreže. Stoga u takvom scenariju ne možemo očekivati značajnije pozitivne pomake utilizacije optike u odnosu na trenutno niskih 17% (na konkurentnim područjima), dok s druge strane ni alternativni operatori neće dobiti značajniji poticaj za intenziviranje svojih ulaganja i preuzimanje značajnijeg rizika kako bi povećali razinu utilizacije vlastitih VHCN mreža.	
--	--	--

	Dakle, u takvom scenariju bi na većem broju geografskih jedinica izostao očekivani pozitivan efekt deregulacije, u smislu poticanja budućih ulaganja i povećanja utilizacije, što će biti na štetu krajnjih korisnika. Prag od 50% za definiranje kriterija tržišnog udjela bivšeg nacionalnog operatora usklađen je i s EU praksom jer više nacionalnih regulatora upravo na takav način definira predmetni kriterij (npr. Portugal, Austrija, Irska, Španjolska). Predmetni kriterij usklađen je i sa SMP Smjernicama prema kojima se kao relevantan prag tržišnog udjela za ocjenu značajne tržišne snage, u skladu s ustaljenom sudskom praksom, navodi upravo prag od 50%. Sukladno točki 57. Smjernica, ako je tržišni udjel ispod praga od 50%, državna regulatorna tijela trebala bi se u svojoj ocjeni značajne tržišne snage osloniti na druga ključna strukturna obilježja tržišta kao što su postojanje konkurencije (osobito infrastrukturne konkurencije) i prepreke koje u srednjoročnom razdoblju predstavljaju potencijalni konkurenti, znatne promjene u tržišnom udjelu, mogućnost da novi operator brzo poveća svoj tržišni udjel, opseg diferenciranosti proizvoda i ostale kriterije koji su detaljno navedeni u daljnjem tekstu Smjernica. Stoga ističemo kako postotak tržišnog udjela bivšeg nacionalnog operatora nije ključni i jedini faktor utvrđivanja tržišne snage i razine ostvarenog tržišnog natjecanja na nekom području te ne vidimo potencijalni rizik od definiranja ovog kriterija na način kako ga HAKOM predlaže (<50%) s obzirom da se u analizi konkurentnosti nekog područja ovaj kriterij ne primjenjuje izdvojeno kao jedini kriterij, već isključivo u kombinaciji s prva dva kriterija čija uloga je ukazati na ostvarenu razinu infrastrukturne konkurencije. Uzevši u obzir sve prethodno navedeno, postavljanje praga tržišnog udjela od 50% predstavljalo bi rješenje koje bi u najvećoj mogućoj mjeri bilo usklađeno s postojećom pravnom stečevinom EU-a te bi po mišljenju HT-a bilo najprimjerenije postojećoj situaciji i tržišnim kretanjima u RH. HT smatra kako je na područjima na kojima HT-ov tržišni udjel pokazuje kontinuirani trend pada te je u trenutku provedbe ove analize već pao ispod 50% a u kojima je HT suočen s infrastrukturnom konkurencijom od strane minimalno jedne alternativne VHCN mreže s pokrivanjem minimalno 25% korisničkih jedinica, moguće zaključiti da će tržišni udio HT-a na tom području nastaviti još izraženije padati, odnosno u krajnjem slučaju, da na takvim područjima nije očekivan novi rast HT-ovog tržišnog udjela jer će jaka konkurencija od strane alternativne fiksne VHCH	
--	--	--

		mreže i alternativnih mobilnih mreža, u kojima se uvođenjem 5G tehnologije očekuje znatan rast korisničke baze, u začetku spriječiti takav scenarij. Pored navedenog, još jednom naglašavamo kako je u dijelu tržišta velikog kapaciteta riječ o tržištu na kojem nema ulaznih barijera jer su već uklonjene određivanjem simetrične regulacije optike. Stoga se pored svega gore navedenog vezano za određivanje trećeg kriterija za utvrđivanje konkurentnih područja, opet vraćamo na naš inicijalni zahtjev a to je potpuna deregulacija tržišta velikog kapaciteta jer jednostavno više ne nalazimo nikakvo opravdanje za nastavak dvostrukog reguliranja optike HT-a, i kroz simetrični regulatorni režim i kroz asimetrični regulatorni režim temeljen na SMP statusu HT-a. Takva regulatorna strategija ide u smjeru pretjerane regulacije optike te stoga ne čudi što RH toliko zaostaje za ostalim EU članicama u dijelu DESI pokazatelja vezanih za VHCN tržišta. Digitalni jaz između RH i ostatka EU u dijelu VHCN pokrivanja i utilizacije kontinuirano se produbljuje upravo zbog pretjerane asimetrične regulacije tržišta na kojem po našem mišljenju asimetrična regulacija uopće nije opravdana jer su na njemu sve ulazne barijere već otklonjene primjenom drugih regulatornih mjera. U kontekstu upravo navedenog, ne vidimo zašto bi uopće trebalo raspravljati o tome treba li kriterij maloprodajnog tržišnog udjela HT-a biti postavljen na razinu <50% ili na neku strožu razinu, jer je jasno da treba odabrati manje strogi prag, a s obzirom da, kao što smo već naveli, ovo tržište zahtjeva radikalnije mjere od predloženih pa bi odabir strožeg kriterija od tržišnog udjela <50% bio ozbiljan korak unatrag u odnosu na ostvarenje željenih ciljeva regulacije.	
57.	HT	5. Deregulacija EU BB područja Ukoliko HAKOM ne prihvati prijedlog potpune deregulacije tržišta velikog kapaciteta, na svim područjima RH, kao što smo to već gore naveli, HT smatra potrebnim definirati da se potpuna deregulacija dodatno primjenjuje na sve svjetlovodne mreže građene uz sufinanciranje sredstvima EU te kako područja na kojima se mreže grade uz sufinanciranje postaju konkurentna područja. Razloge zbog kojih smatramo opravdanim definirati da područja na kojima se grade svjetlovodne mreže uz sufinancira sredstvima EU postaju konkurentna područja dajemo u nastavku.	Ne prihvaća se. HAKOM je u ovoj analizi tržišta proveo i detaljnu geografsku analizu uvjeta tržišnog natjecanja na razini definirane geografske jedinice u odnosu na predefinirane kriterije. Na osnovu provedene analize HAKOM je geografske jedinice grupirao u tzv. konkurentna i nekonkurentna područja, koja je ovisno o tome je li nakon toga provedeni test tri mjerila zadovoljen ili nije, deregulirao ili nastavio regulirati. Dakle, HAKOM u ovoj analizi nije imao posebni pristup prema područjima na kojima se mreže grade uz sufinanciranje iz EU fondova, niti bi takav pristup bio opravdan i utemeljen u ZEK-

	HT smatra kako HAKOM prilikom nametanja regulatornih obveza na svjetlovodnoj infrastrukturi nije postupio u skladu s članskom 100. stavkom (4) točka 3. ZEK-a sukladno kojoj se u postupku analize tržišta u obzir trebaju uzeti i drugi važeći propisi ili obveze koje utječu na mjerodavno tržište. Isto je definirano i u točki 23. Preporuke o relevantnim tržištima iz 2020. gdje je navedeno kako bi u analizi trebalo uzeti u obzir i učinke drugih vrsta regulacije koje se primjenjuju na mjerodavna maloprodajna i povezana veleprodajna tržišta u relevantnom regulatornom razdoblju. Naime, neosporno je kako sukladno Okvirnom nacionalnom programu za razvoj infrastrukture širokopojasnog pristupa u područjima u kojima ne postoji dostatan komercijalni interes za ulaganja (ONP), operatori koji grade svjetlovodne mreže uz sufinanciranje sredstvima EU moraju ponuditi pristup izgrađenoj infrastrukturi te kako im je ONP-om propisan skup obveznih veleprodajnih usluga koji mora biti podržan u svim projektima unutar ONP-a. Osim toga, operatorima je propisana i obveza objave uvjeta u vidu standardne ponude. S obzirom na sve navedeno, HAKOM u analizama tržišta nije objasnio zašto smatra da obveze nametnute ONP-om nisu dovoljne te zašto smatra potrebnim i nametnuti obveze sukladno ex ante regulaciji. HT smatra da sva područja na kojima se grade ili će se graditi mreže uz sufinanciranje EU sredstvima, neovisno o infrastrukturnom operatoru koji upravlja mrežom trebaju biti deregulirana. Osim što smatra neopravdanim nametnuti dodatne regulatorne obveze povrh trenutno nametnutih ONP-om bez jasne analize koja pokazuje probleme koji se adresiraju dodatnom regulacijom te benefite za tržište, HT smatra kako regulatorne obveze nametnute u sklopu regulatorne obveze nadzora cijena nisu u skladu s odredbama ONP-a. Naime, trenutno definirane cijene u EU BB područjima su više od veleprodajnih cijena za odgovarajuće veleprodajne proizvode HT-a na svjetlovodnoj infrastrukturi. S obzirom na razliku u cijenama pristupa, drugi operatori su neopravdano favorizirani u odnosu na HT u pozivima za dodjelu bespovratnih sredstava (u fazi odabira operatora) zato što im je omogućeno da za iste projekte zatraže manji udio javnih potpora (budući da bi mogao računati na više veleprodajne prihode od iznajmljivanja širokopojasne infrastrukture izgrađene putem javnih sredstava) i na taj način ostvari više bodova temeljem kriterija „traženi prosječni iznos potpora po prihvatljivoj adresi“.	u niti u regulatornom okviru EU. Međutim, naravno da HAKOM u analizi tržišta uzima u obzir sve okolnosti na tržištu koje utječu na odluku o potrebi regulacije/deregulacije tržišta, a koje su uzete u prilikom ocjene predefiniраних kriterija za ocjenu uvjeta tržišnog natjecanja u pojedinoj geografskoj jedinici. Dakle, kada bi spomenuti kriteriji bili zadovoljeni u tzv. EU BB područjima, tada bi i ta područja bila grupirana u tzv. konkurentno područje. Što se ONP-a tiče, potrebno je naglasiti da se ONP-om određuju određene obveze operatorima primateljima državnih potpora a koji nisu određeni SMP operatorom. Međutim, ukoliko je neki operator određen SMP operatorom tada mu se određuju regulatorne obveze u postupku analize tržišta sukladno odredbama ZEK-a. Što se tiče razlike u cijenama pristupa između cijena u EU BB područjima i reguliranih HT-ovih cijena, HAKOM ističe da je ta razlika posljedica metodologije određivanja veleprodajnih cijena u EU BB područjima gdje se cijene određuju kao cijene usporedive cijenama u komercijalnim područjima, uzimajući u obzir i regulirane cijene. Cijene za uslugu BSA pristupa su gotovo identične reguliranim cijenama, dok su cijene pristupa na razini distribucijskog čvora nešto više od reguliranih cijena i to samo zbog toga jer se regulirane usluge koriste u manjoj mjeri. Međutim, bez obzira na razlike u cijenama, HAKOM ne smatra opravdanim uvažiti zahtjev HT-a i drugačije tretirati EU BB područja od ostalih područja u RH u kontekstu kriterija za deregulaciju. To osobito nije opravdano iz razloga koje HT navodi, a tiču se tvrdnje <i>da su drugi operatori neopravdano favorizirani u odnosu na HT u pozivima za dodjelu bespovratnih sredstava (u fazi odabira operatora) zato što im je omogućeno da za iste projekte zatraže manji udio javnih potpora (budući da bi mogao računati na više veleprodajne prihode od iznajmljivanja širokopojasne infrastrukture</i>
--	---	--

		S obzirom na sve navedeno HT predlaže definirati kako svi JLS-ovi na kojima se grade mreže uz sufinanciranje sredstvima EU spadaju u konkurentna područja.	<i>izgrađene putem javnih sredstava) i na taj način ostvari više bodova temeljem kriterija „traženi prosječni iznos potpora po prihvatljivoj adresi“.</i> Naime, osim što se kod analiza tržišta koje se provode sukladno ZEK-u HAKOM mora voditi drugim ciljevima od ovih koje HT navodi, čak i kad bi to bilo tako, niti jedan operator ne može unaprijed znati da će cijene koje se određuju metodom usporedivih cijena biti više ili niže od reguliranih cijena u periodu životnog vijeka mreže koja se gradi uz potpore iz EU fondova. Naime, cijene se sukladno odredbama ONP-a redefiniraju svake godine i usklađuju s novo izračunatim usporedivim cijenama.
58.	HT	6. Gašenje već odobrenog pristupa UKIDANJE VEĆ ODOBRENOG PRISTUPA NA DUGAČKIM PETLJAMA HAKOM je u prijedlogu analize tržišta M1 u sklopu regulatorne obveze davanja pristupa, ukinuo mogućnost ukidanja već odobrenog pristupa u roku kraćem od 5 godina ukoliko se radi o bakrenoj mreži na područjima gdje postoji vrlo mali broj korisnika na dugačkim petljama (izolirana područja, npr. na otocima). S obzirom da primjena predmetne odredbe (do sada su sukladno ovoj odredbi dvije pristupne mreže odobrene za gašenje i u postupku su demontaže) u proteklom periodu nije uzrokovala nikakve prigovore od strane operatora korisnika, HT smatra kako ne postoji niti jedan opravdan razlog da ista ne bude propisana i novom analizom tržišta. Dapače, s obzirom na potrebu za značajnim ulaganjima u svjetlovodnu infrastrukturu, kod nametanja novih regulatornih obveza HAKOM treba voditi računa da iste ne zahtijevaju dodatna ulaganja u bakrenu infrastrukturu koja nisu ekonomski opravdana. DODATNE SITUACIJE U KOJIMA JE OPRAVDANO GAŠENJE DIJELOVA BAKRENE MREŽE ODNOSNO UKIDANJA VEĆ ODOBRENOG PRISTUPA S obzirom da ulaganja u svjetlovodnu infrastrukturu zahtijevaju značajna financijska sredstva, HT smatra nužnim racionalizirati ulaganja u povijesnu bakrenu infrastrukturu, a kako bi se ta sredstva mogla preusmjeriti u daljnja ulaganja u svjetlovodnu infrastrukturu. S tim ciljem, HT predlaže u nadolazećem dokumentu analize tržišta jasno definirati dodane situacije u kojima bi se SMP operatoru	Ne prihvaća se. U analizi tržišta iz 2019. HAKOM je odredio HT-u obvezu da ne smije ukinuti već odobreni pristup osim ako se operatori međusobno dogovore o nekom obliku migracije. U slučaju da nema dogovora između operatora, HT-u je bila određena obveza najaviti operatorima korisnicima i HAKOM-u najmanje pet godina unaprijed detaljan plan potpunog ukidanja postojeće pristupne mreže, kako bi se ostavilo dovoljno vremena operatorima da isplaniraju alternativni pristup do krajnjeg korisnika. Za određene slučajeve – rekonfiguracija mreže u pristupnoj mreži u skladu s FTTN konceptom i područja gdje postoji vrlo mali broj korisnika na dugačkim petljama (izolirana područja), HAKOM je u analizi iz 2019. odredio izuzetke u kojima je moguće ukidanje već odobrenog pristupa i u roku kraćem od 5 godina. U odnosu na gašenje bakrene mreže u slučaju zamjene novom infrastrukturom, ovom analizom HAKOM nije odredio rok u kojem je HT obavezan obavijestiti operatore i korisnike prije ukidanja već odobrenog pristupa. Naime, u skladu s člankom 114. ZEK-a HT je obavezan unaprijed i pravodobno obavijestiti HAKOM o namjeri stavljanja dijelova mreže izvan uporabe ili zamjene novom infrastrukturom. Po primitku navedene obavijesti, HAKOM će ocijeniti osigurava li postupak prelaska

	omogućilo ukidanje već odobrenog pristupa, a pod unaprijed definiranim uvjetima. S obzirom na navedeno HT dodatno predlaže omogućiti ukidanja već odobrenog pristupa u mrežama koje su predmet izmještanja (HT izmještanja vrši zbog zahtjeva vlasnika nekretnine ili kvara/smetnje na kabelima). Konkretno, sukladno prijedlogu omogućilo bi se ukidanje već odobrenog pristupa za dijelove mreže za koje HT nema uporabnu dozvolu pa stoga izmještanje mora biti provedeno o trošku HT-a. Predlaže se definirati kako nije opravdano inzistirati na daljnjem pristupu putem bakrenih mreža kada su iste predmet izmještanja u sljedećim situacijama: a) Postoji paralelna svjetlovodna infrastruktura u vlasništvu HT – nije racionalno na područjima na kojima postoji paralelna svjetlovodna infrastruktura ulagati u bakrenu infrastrukturu koja će se gasiti u bližoj budućnosti, osim toga na ovaj način se dodatno potiče korištenje svjetlovodne infrastrukture, a što je svima cilj. Obavijest o ukidanju odobrenog pristupa 90 dana; b) Postoji paralelna svjetlovodna infrastruktura u vlasništvu nekog drugog operatora – HT smatra kako i u područjima na kojima postoji paralelna svjetlovodna infrastruktura nekog drugog operatora nije opravdano inzistirati da HT ulaže u izmještanje bakrene infrastrukture. Naime, s obzirom na činjenicu da se Pravilnikom o SDM-u propisuje gradnja svjetlovodnih mreža koje omogućavaju otvoreni pristup i zajedničko korištenje, HT smatra razumnim u prijedlogu nove analize tržišta omogućiti da HT uskrati već odobreni pristup ukoliko se radi o izmještanju bakrenih parica na području na kojem postoji svjetlovodna infrastruktura drugih operatora. Na ovaj način dodatno se potiče korištenje izgrađenih svjetlovodnih mreža. Obavijest o ukidanju odobrenog pristupa 90 dana; c) Postoji objava namjerne gradnje svjetlovodne infrastrukture od strane HT odnosno nekog drugog operatora – nastavno na dva gore navedena scenarija HT smatra kako osim u slučajevima kada postoji paralelna svjetlovodna mreža do krajnjih korisnika za koje se traži izmještanje bakrene infrastrukture, HT-u treba biti dozvoljeno uskratiti već odobreni pristup i u slučaju kada postoji objava namjere gradnje svjetlovodne infrastrukture kojom je predviđena gradnja svjetlovodne mreže do korisnika za koje se traži izmještanje bakrene infrastrukture. Obavijest o ukidanju odobrenog pristupa 90 dana od stavljanja izgrađene mreže u funkciju; d) Bakrena infrastruktura koja je predmet izmještanja ne omogućava pružanje širokopojasnog pristupa internetu od minimalno 7 Mbit/s u dolaznom smjeru i 1 Mbit/s u odlaznom smjeru. HT smatra neopravdanim inzistirati na ulaganju u izmještanje bakrene mreže u gore navedenom slučaju s obzirom da nije racionalno ulagati u infrastrukturu putem koje se krajnjim korisnicima ne može pružiti ni USO	dostatnu zaštitu tržišnog natjecanja i prava krajnjih korisnika, pri čemu će svoju ocjenu temeljiti i na mišljenjima koje će prikupiti od dionika na tržištu. Navedeno se odnosi i na pojedinačna gašenja, odnosno gašenja dijelova bakrene mreže (npr. pojedini korisnik) ili gašenje bakrenih mreža na razini pojedinog MDF područja. Slijedom navedenog, HAKOM će, ovisno o konkretnom slučaju, voditi računa da je rok za obavješćivanje primjeren te da je operatorima korisnicima dostupna primjerena zamjenska usluga, kako bi se omogućila migracija i gašenje bakrene infrastrukture s jedne strane, ali i osigurala zaštita tržišnog natjecanja i prava krajnjih korisnika s druge strane. Stoga HAKOM ne prihvaća prijedlog HT-a da se u dokumentu analize tržišta dodatno definiraju situacije u kojima bi se HT-u omogućilo ukidanje već odobrenog pristupa prema unaprijed definiranim uvjetima. Stoga analizama nije onemogućeno ukidanje već odobrenog pristupa u roku kraćem od 5 godina ukoliko se radi o bakrenoj mreži na područjima gdje postoji vrlo mali broj korisnika na dugačkim petljama (izolirana područja, npr. na otocima), već će HAKOM na temelju zahtjeva HT-a ocijeniti osigurava li postupak prelaska dostatnu zaštitu tržišnog natjecanja i prava krajnjih korisnika. U skladu s ovim pojašnjenjem, dopunjen je tekst dokumenta analize.
--	--	---

	usluga. S obzirom na navedeno HT smatra opravdanim i u ovom slučaju omogućiti ukidanje već odobrenog pristupa. Obavijest o ukidanju odobrenog pristupa 90 dana. Sukladno prijedlogu HT-a, prethodna obavijest o ukidanju već odobrenog pristupa od 90 dana unaprijed slala bi se samo u slučajevima izmještanja koja su predmet zahtjeva vlasnika nekretnine, a koja nisu inicirana otklonom kvara. Ukoliko do zahtjeva za izmještanjem dolazi uslijed zahtjeva za otklonom kvara, HT nije u mogućnosti operatore korisnike unaprijed obavijestiti o ukidanju već odobrenog pristupa (jer HT ne može unaprijed predvidjeti kvarove u mreži) te bi se operatorima korisnicima zahtjev za otklon kvara zatvorio s obrazloženjem kako ne postoji tehnička mogućnost za daljnje pružanje usluga. HT smatra kako daljnja ulaganja u bakar u gore navedenim situacijama nisu opravdana uzimajući u obzir činjenicu kako prema nedavno objavljenom DESI izvješću za 2022. pokrivanje mreža vrlo velikog kapaciteta u RH doseže 52% kućanstava na nacionalnoj razini, što je i dalje značajno ispod EU prosjeka od 70%, dok je ruralno pokrivanje VHCN mrežom, konkretno FTTP tehnologijom, osobito nisko te iznosi tek 7%. RH je generalno u dimenziji povezivosti na DESI ljestvici ostvarila pad od čak 4 boda u odnosu na 2021. S obzirom na navedeno, HT smatra kako HAKOM mora stvoriti regulatorni okvir koji će HT kao najvećeg investitora u elektroničku komunikacijsku infrastrukturu u RH rasteretiti od nepotrebnog ulaganja u tehnološki zastarjelu bakrenu mrežu u vidu izmještanja bakrene infrastrukture u gore navedenim područjima te omogućiti usmjeravanje tih sredstava u investicije u svjetlovodnu mrežu. Nadalje sukladno prijedlogu analiza tržišta regulatorna obveza nediskriminacije nametnuta HT na tržištima 1 i 3b/2014 kaže kako HT mora osigurati iste uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge. S obzirom na navedeno potrebno je osigurati da HT nije obvezan pružati veleprodajne usluge na adresama (lokacijama) koje zadovoljavaju gore navedene kriterija ukoliko iste neće pružati ni putem svoje maloprodaje. Na kraju želimo dodatno navesti kako u značajnom broju zahtjeva za izmještanjem HT nije uopće u mogućnosti u propisanim rokovima otklona kvara provesti izmještanje na zakonom propisani način (uz ishođenje svih potrebnih dozvola i suglasnosti) gdje uvelike ovisimo o privatnim vlasnicima i JLS-ovima zbog čega u praksi imamo kvarove/smetnje čije otklanjanje traje mjesecima. HT PRIJEDLOG	
--	--	--

		HT predlaže omogućiti ukidanje već odobrenog pristupa na bakrenim mrežama ukoliko su iste predmet izmještanja, a zadovoljen je jedan od sljedećih kriterija: e) Postoji paralelna svjetlovodna infrastruktura u vlasništvu HT f) Postoji paralelna svjetlovodna infrastruktura u vlasništvu nekog drugog operatora g) Postoji objava namjerne gradnje svjetlovodne infrastrukture od strane HT odnosno nekog drugog operatora h) Bakrana infrastruktura koja je predmet izmještanja ne omogućava pružanje širokopojasnog pristupa internetu od minimalno 7 Mbit/s u dolaznom smjeru i 1 Mbit/s u odlaznom smjeru. HT može ukinuti već odobreni pristup uz dokaz da se radi o izmještanju uslijed zahtjeva vlasnika nekretnine odnosno kvara/smetnje (grupne smetnje) na kabelu. U slučaju zahtjeva za izmještanjem koji je iniciran od strane vlasnika nekretnine, HT je dužan operatore korisnike koji pružaju usluge putem bakrene mreže koja se gasi obavijestiti minimalno 90 dana unaprijed. Po isteku roka od 90 dana HT ima pravo prestati pružati veleprodajne usluge putem bakrene mreže. Najkasnije s danom prestanka pružanja veleprodajnih usluga HT mora prestati pružati i maloprodajne usluge na mrežama za koje je poslana obavijest o ukidanju pristupa. U slučaju zahtjeva za izmještanjem zbog otklona kvara/smetnje na kabelu (grupne smetnje) HT će po utvrđivanju da se radi o nekom od gore navedenih slučajeva odjaviti smetnju operatora korisnika uz obrazloženja kako ne postoji tehnička mogućnost za daljnje pružanje usluga te će se operatoru korisniku dati mogućnost korištenja zamjenskog rješenja. U slučaju ukidanja pristupa kada postoji paralelna svjetlovodna infrastruktura u vlasništvu HT-a, HT će operatorima korisnicima ponuditi zamjensko rješenje putem svjetlovodne infrastrukture. Ukoliko je paralelna svjetlovodna infrastruktura u vlasništvu alternativnih operatora, operator korisnik će se sam obratiti infrastrukturnom operatoru s ciljem ugovaranja zamjenskog rješenja na svjetlovodnoj mreži alternativnog operatora.	
--	--	---	--

		U slučaju ukidanja pristupa u svima drugim slučajevima, HT će operatorima korisnicima ponuditi zamjensko rješenje putem bežične tehnologije, putem kojeg će operatori korisnici krajnjim korisnicima moći nastaviti pružati širokopojasni pristup internetu. Konkretno HT će operatorima omogućiti zamjensku uslugu putem veleprodajnog širokopojasnog pristupa na bežičnim pristupnim mrežama sukladno uvjetima definiranim u Standardnoj ponudi za uslugu veleprodajnog pristupa na bežičnim pristupnim mrežama koje su izgrađene uz sufinanciranje sredstvima iz EU fondova. HT je dužan zamjensko rješenje putem mobilne mreže omogućiti naredne dvije godine od ukidanja veleprodajnog pristupa putem bakrene mreže. U slučaju da operator korisnik ne pristaje na zamjensku uslugu, po isteku roka od 90 dana od obavijesti o ukidanju odobrenog pristupa, odnosno roka u kojem se operator korisnik po zatvaranju zahtjeva za otklon kvara mora očitovati pristaje li na ponuđeno zamjensko rješenje HT-a, veleprodajna usluga na bakru se gasi te pojedinačni ugovor za BSA i ULL prestaje važiti. U ovom slučaju operator korisnik nema pravo na isplatu penala od strane HT zbog kašnjenja u otklonu kvara.	
59.	HT	7. EKI HT smatra kako HAKOM prilikom nametanja regulatornih obveza u dijelu pristupa fizičkoj infrastrukturi u sklopu veleprodajnog tržišta lokalnog pristupa nije postupio u skladu s članskom 100 stavkom (4) točka 3 ZEK-a sukladno kojoj se u postupku analize tržišta u obzir trebaju uzeti i drugi važeći propisi ili obveze koje utječu na mjerodavno tržište. Isto je definirano i u točki 23 preporuke o relevantnim tržištima iz 2020 gdje je navedeno kako bi u analizi trebalo uzeti u obzir i učinke drugih vrsta regulacije koje se primjenjuju na mjerodavna maloprodajna i povezana veleprodajna tržišta u relevantnom regulatornom razdoblju. Naime, HAKOM u poglavlju 8.1 jasno definira trenutno važeći regulatorni okvir sukladno kojem su svi infrastrukturni operatori dužni omogućiti pristup operatorima korisnicima uz naknadu i na temelju sklopljenog ugovora, pristup i zajedničko korištenje svoje elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme ako su ispunjeni odgovarajući uvjeti pristupa i zajedničkog korištenja. Osim toga, HAKOM definira i sve HT-u trenutno definirane regulatorne obveze u dijelu fizičke infrastrukture, međutim HAKOM niti u jednom dijelu ne obrazlaže zašto trenutno nametnute obveze nisu dostatne te zašto je potrebno samo u odnosu na HT nametnuti dodatni skup regulatornih obveza. Drugim riječima, HAKOM nigdje ne	Ne prihvaća se. Učinkoviti pristup fizičkoj infrastrukturi je od ključnog značenja za gradnju VHCN mreža. U slučajevima kada SMP operator ima rasprostranjenu fizičku infrastrukturu koja se može koristiti za izgradnju VHCN mreža, obveze koje se primjenjuju simetrično na sve infrastrukturne operatore u pravilu ne mogu na primjeren način riješiti probleme tržišnog natjecanja identificirane u analizi tržišta. HT je, prema podacima s kojima HAKOM raspolaže, operator koji ima uvjerljivo najrasprostranjeniju fizičku infrastrukturu, odnosno elektroničku komunikacijsku infrastrukturu i povezanu opremu. Stoga je omogućavanje pristupa fizičkoj infrastrukturi HT-a neophodno za zaštitu tržišnog natjecanja jer je alternativnim operatorima postavljanje vlastite mreže vrlo velikog kapaciteta u određenim područjima Republike Hrvatske isplativo jedino ako je osiguran pristup fizičkoj infrastrukturi.

	navodi koja je to korist za krajnje korisnike i tržište u slučaju nametanja obveze pristupa fizičkoj infrastrukturi u sklopu analize veleprodajnog tržišta lokalnog pristupa te sukladno članku 105. ZEK-a HT-u nameće sljedeće regulatorne obveze: - da trećoj strani pruži pristup slobodnom prostoru u kabelskoj kanalizaciji radi postavljanja kabela mreža vrlo velikog kapaciteta i/ili radi postavljanja kabela putem kojih se pružaju usluge namjenskog kapaciteta na način propisan Pravilnikom o zajedničkom korištenju EKI - da pregovara u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup i, u okviru ove obveze, obvezu odgovora na svaki razuman zahtjev - da ne ukida već odobreni pristup uslugama pristupa fizičkoj infrastrukturi, odnosno elektroničkoj komunikacijskoj infrastrukturi i povezanoj opremi - da omogući pristup sustavima za operativnu potporu ili sličnim programskim sustavima nužnima za osiguravanje pravednoga tržišnog natjecanja u pružanju usluga. HT ističe kako je su gore nametnute obaveze već na snazi, kroz ZEK, Pravilnike i Standardnu ponudu te HT ispunjava sve navedene obaveze. Dokaz tome je da u dosadašnjem periodu od 14 godina HT nije imao prigovora od strane operatora korisnika kao niti inspekcijskih nadzora radi kršenja obaveza koje HAKOM propisuje ovom analizom tržišta a koje su već regulirane. Nadalje, uzimajući u obzir da HT trenutno ima najniže regulirane cijene u RH i jednu od najnižih cijena najma EKI u EU, te činjenicu da dosadašnja praksa ne pokazuje probleme s korištenjem usluge najama prostora u kabelskoj kanalizaciji a što HAKOM potvrđuje u tekstu analize tržišta u poglavlju 5. točki 5.3.1 , dodatno se postavlja pitanje opravdanosti nametanja dodatnih obveza HT-u u dijelu pristupa fizičkoj infrastrukturi. Osim toga, postavlja se pitanja na osnovu čega HAKOM u poglavlju 8 navodi mogućnost da HT onemogućava pristup kabelskoj kanalizaciji kao i da digne cijene najma. Nadalje, unatoč tome što se i sam HAKOM navodi kako sukladno odredbi članka 106. stavak 7. ZEK-a pri donošenju odluke, u skladu s člankom 101. ZEK-a, o određivanju	Sukladno odlukama Vijeća HAKOM-a¹, donesenim na temelju odredbi starog ZEK-a, HT već ima objavljenu Standardnu ponudu o načinu i uvjetima pristupa i zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme te ima obvezu primjene načela troškovne usmjerenosti na temelju troškova gradnje i održavanja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, uz primjerenu stopu povrata na ulaganja. Za razliku od simetričnih obveza koje se primjenjuju na sve infrastrukturne operatore u dijelu zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, HT su navedenim odlukama detaljnije propisani uvjeti pristupa i zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme. Na temelju članka 105. novog ZEK-a, obveza pristupa fizičkoj infrastrukturi može se odrediti operatoru sa značajnom tržišnom snagom na pojedinom mjerodavnom tržištu, neovisno je li imovina na koju se ta obveza odnosi dio mjerodavnog tržišta. S obzirom da HAKOM smatra da je radi ostvarenja ciljeva promicanje povezivosti i pristupa mrežama vrlo velikog kapaciteta te promicanje tržišnog natjecanja izrazito važno da HT daje pristup fizičkoj infrastrukturi, HAKOM je HT-u odredio obvezu pristupa fizičkoj infrastrukturi u skladu s člankom 105. ZEK-a te obvezu troškovne usmjerenosti cijena i primjenu BU-LRIC+ modela za izračun veleprodajnih cijena usluge pristupa i zajedničkog korištenja EKI (kabelske kanalizacije) u skladu s člankom 107. ZEK-a. Na taj način, zadržat će se dosadašnje obveze HT-a u odnosu na uvjete pristupa, dok će veleprodajne cijene za korištenje kabelske kanalizacije biti određene na
--	--	--

¹ Odluka o izradi i objavi Standardne ponude (KLASA: 344-01/10-01/630, URBROJ: 376-04-10-06 od 22. prosinca 2010), Odluka o izmjeni Standardne ponude (KLASA: 344-01/10-01/630, URBROJ: 376- 04/DM-11-18 od 19. kolovoza 2011 i KLASA: UP/I-344-01/18-05/03, URBROJ: 376-05-3-19-16 od 18. travnja 2019.) Odluka o primjeni načela troškovne usmjerenosti na temelju troškova gradnje i održavanja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, uz primjerenu stopu povrata na ulaganja (KLASA: 344-01/09-01/965, URBROJ: 376-04-10-10 od 05. veljače 2010.)

		obveza na temelju članka 105. ZEK-a ili na temelju članka 106. ZEK-a HAKOM najprije treba ocijeniti bi li određivanje obveza samo na temelju članka 105. ZEK-a (pristup fizičkoj infrastrukturi) bilo razmjerno sredstvo za promicanje tržišnog natjecanja i interesa krajnjih korisnika, HAKOM prije nametanju daljnjih regulatornih obveza ne analizira razmjernost istih. Ovo je posebno problematično u dijelu mreža visokog kapaciteta koje tek trebaju biti izgrađene s obzirom da trenutno važeći regulatorni okvir u dijelu obveze fizičkog pristupa svim operatorima omogućava pristup fizičkoj infrastrukturi kojeg je i HAKOM prepoznao kao osnovni preduvjet za isplativost ulaganja u mreže visokog kapaciteta.	temelju istih metodoloških načela kao i cijene veleprodajnih usluga na tržištu širokopojasnog pristupa. Primjenom istih metodoloških načela osigurat će se dosljedan pristup u određivanju cijena koje su u istom vrijednosnom lancu čime se daje odgovarajući signal za odluke o investicijama.
60.	HT	U slučaju da HAKOM ne uvaži generalne komentare u dijelu obveze pristupa fizičkoj infrastrukturi, HT u nastavku dostavlja komentare na regulatorne obveze u dijelu fizičke infrastrukture nametnute u dokumentu. Pristup bazi podataka EKI Tekst prijedloga Odluke HAKOM-a za Uslugu veleprodajnog fiksnog pristupa, poglavlje 8.1 (str. 112): HT je obavezan operatorima korisnicima putem odgovarajućeg web servisa osigurati pristup bazi podataka o trasama kableske kanalizacije, kableskim zdencima (dalje: baza EKI) te putem web sučelja baze EKI preuzimanje tehničke dokumentacije postojećeg stanja svake pojedine trase u elektroničkom obliku (primjerice .dwg format) iz koje će biti jasno vidljiv raspoloživi kapacitet izgrađene kableske kanalizacije i trenutno zauzeće. Baza podataka mora biti redovito ažurirana, a najmanje 24 sata od promjena. HT ima pravo naplaćivati uslugu pristupa bazi podataka EKI na način da naplati jednokratni trošak pristupa bazi podataka (izradu web sučelja). Prijedlog promjene: Baza podataka mora biti redovito ažurirana, a najmanje 24 sata od promjena osim u slučaju kada HT ažurira dokumentaciju dostavljenu od strane Operatora korisnika te je rok za ažuriranje baze 5 dana od datuma zaprimanja cjelovite i točne dokumentacije Operatora korisnika u elektroničkom obliku u dwg formatu. Obrazloženje prijedloga:	Prihvaća se.

		Prilikom dostave izvedbeno tehničke dokumentacije u određenom broju slučajeva Operatori korisnici dostavljaju necjelovitu i netočnu dokumentaciju koja se ne može unijeti u tehničku bazu podataka, te je potrebno dodatno usuglašavanje i pojašnjavanje dostavljenih podataka. Radi toga je u važećoj standardnoj ponudi taj rok 5 dana od dostave tehničke dokumentacije (tehnička rješenja i izvedbeno-tehnička dokumentacija) Operatora korisnika u elektroničkom obliku u dwg formatu. Predloženi rok za ažuriranje od 24 sata za sve podatke je izuzetno kratak i nemoguć za provesti. HT vodi i redovito ažurira bazu podataka o svojoj kabelskoj kanalizaciji i položenim kabelima u roku od 24 sata od nastale promjene kada su u pitanju vlastiti kapaciteti HT-a, odnosno 5 dana od dostave tehničke dokumentacije (tehnička rješenja i izvedbeno- tehnička dokumentacija) Operatora korisnika u elektroničkom obliku u dwg formatu.	
61.	HT	KPI zahtjevi Tekst prijedloga Odluke HAKOM-a za Uslugu veleprodajnog fiksnog pristupa, poglavlje 8.4 (str.132): Vezano uz uslugu pristupa i zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, koja proizlazi iz obveze pristupa fizičkoj infrastrukturi, HT je obavezan voditi redovitu evidenciju (na mjesečnoj razini) o glavnim pokazateljima učinkovitosti (KPI) osobito o brzini i načinu rješavanja zahtjeva, realizaciji zahtjeva (rokovima i kvaliteti izvedenih radova) i otklonima kvarova na EKI, te omogućiti HAKOM-u i operatorima korisnicima pristup navedenoj evidenciji. HT se obvezuje omogućiti pristup evidenciji svakog pojedinog zahtjeva za pristup i zajedničko korištenje fizičke infrastrukture koja obavezno sadrži: • Broj zahtjeva • Naziv operatora korisnika • Status zahtjeva • ID podloge • Adresa početne točke trase • Adresa završen točke trase • Datum zaprimanja zahtjeva • Datum dostave podloge • Datum storniranja zahtjeva • Datum realizacije	Ne prihvaća se. HAKOM i u navedenim slučajevima želi pratiti realizaciju zahtjeva, radi čega se ne prihvaća prijedlog HT-a.

	• Vrijeme trajanja rješavanja svakog pojedinog zahtjeva (u sl • Rok za rješavanje svakog pojedinog zahtjeva. Prijedlog dopune: Vezano uz uslugu pristupa i zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, koja proizlazi iz obveze pristupa fizičkoj infrastrukturi, HT je obavezan voditi redovitu evidenciju (na mjesečnoj razini) o glavnim pokazateljima učinkovitosti (KPI) osobito o brzini i načinu rješavanja zahtjeva, realizaciji zahtjeva (rokovima i kvaliteti izvedenih radova) i otklonima kvarova na EKI, te omogućiti HAKOM-u i operatorima korisnicima pristup navedenoj evidenciji. HT se obvezuje omogućiti pristup evidenciji svakog pojedinog zahtjeva za pristup i zajedničko korištenje fizičke infrastrukture u slučaju da operator zatraži realizaciju usluge postavljanja mrežnih elemenata (kabela i ostale opreme) od HT-a koja obavezno sadrži: Podredno, ukoliko HAKOM ne prihvati prije navedeni prijedlog, HT predlaže brisanje slijedeća dva ključna pokazatelja: • Vrijeme trajanja rješavanja svakog pojedinog zahtjeva • Rok za rješavanje svakog pojedinog zahtjeva. Pojašnjenje prijedloga: Razlog prijedloga promjene je prvenstveno potaknut činjenicom da izgradnju mreže i polaganje kabela obavljaju jedino operatori korisnici ili njihovi podizvođači tako da ključni pokazatelj Vrijeme trajanja rješavanja svakog pojedinog zahtjeva neće pokazati realno vrijeme realizacije pojedine trase, osim toga sazivanje primopredaje trase od strane Operatora korisnika u pojedinim slučajevima kasni kao i predaja izvedbeno tehničke dokumentacije što daje pogrešnu sliku o vremenu trajanja realizacije. Vezano uz ključni pokazatelj Rok za rješavanje svakog pojedinog zahtjeva, HT predlaže brisanje jer svaka trasa ima svoje specifičnosti, ovisi o vremenskim uvjetima i različiti su rokovi realizacije koji ovise i o prohodnosti kabelaške kanalizacije kao i rješavanje imovinsko pravnih odnosa te se rok za realizaciju svake pojedine trase ne može predvidjeti.	
--	---	--

62.	HT	KPI FR Tekst prijedloga Odluke HAKOM-a za Uslugu veleprodajnog fiksnog pristupa, poglavlje 8.4 (str.133): Također, HT je obvezan omogućiti pristup o realizaciji zahtjeva za otklon smetnji, odnosno kvarova na elektroničkoj komunikacijskoj infrastrukturi koja obvezno sadrži: • Status zahtjeva • Naziv operatora korisnika koji je prijavio smetnju • Opis smetnje • Lokaciju smetnje • Uzrok smetnje • Vrijeme početka smetnje • Vrijeme završetka smetnje • Rok za otklon smetnje • Vrijeme trajanja otklona smetnje. Prijedlog promjene: Također, HT je obvezan omogućiti pristup o realizaciji zahtjeva za otklon smetnji, odnosno kvarova na elektroničkoj komunikacijskoj infrastrukturi u slučaju da operator prijavi smetnju HT-u koja obvezno sadrži: Pojašnjenje prijedloga: U praksi se pokazalo da pojedini operatori u velikom broju slučajeva sami pristupaju otklonu smetnje ne prijavljujući smetnju HT-u, prvenstveno jer na licu mjesta posjeduju resurse i opremu s kojima mogu brzo otkloniti smetnju da bi mogli nastaviti pružati uslugu. U tim slučajevima HT nema informaciju o nastajanju smetnje kao i informacije o otklonu smetnje do trenutka kada operatori korisnici pošalju račun za obračun refundacije, ukoliko je operator korisnik imao troškove koji su povezani uz infrastrukturu u vlasništvu HT-a. Nadalje, ključni pokazatelj Rok za otklon smetnje, se tijekom vremena mijenja ovisno o uvjetima klasifikacije otklona smetnje kao i slučajevima kada se moraju trajno otkloniti smetnje radi rješavanja imovinsko pravnih odnosa. Nadalje, promjena statusa se događa kada se i napravi privremena sanacija a potrebna je trajna sanacija	Prihvaća se.
-----	----	--	--------------

		tj. realizacija konačnog rješenja, stoga je izuzetno problematično imati točno izvješće koje daje transparentnu sliku za pojedinu trasu.	
63.	HT	8. Glavni pokazatelji učinkovitosti (KPI) U poglavlju 8.3 dokumenta analize tržišta veleprodajnog središnjeg pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji za proizvode za masovno tržište u dijelu glavnih pokazatelja učinkovitosti (str. 143.) HT predlaže preimenovati parametar pod rednim brojem 13 (prosječno vrijeme otklona kvara po usluzi) na način da glasi Prosječno vrijeme otklona kvara. Naime, prilikom prijave kvara, operator dostavlja ID BSA usluge koji se može sastojati od više usluga/kanala (Internet, VoIP, IPTV, nadzor...) i nije predviđen ulazni parametar da operator prijavi kvar samo na jednom dijelu usluge već na BSA usluzi u cijelosti. HT prilikom otklona kvara na ID BSA usluge provjerava ispravnost BSA usluge u cijelosti, stoga smatramo da naziv KPI treba promijeniti. Također je od 4Q 2022 KPI podijeljen na odvojeno praćenje prosječnog vremena otklona kvara po bakrenoj i po svjetlovodnoj pristupnoj mreži, te u tom smislu možemo pratiti usluge prema tipu pristupa.	Prihvaća se.
64.	Pro-Ping	Pro-Ping se ne slaže s predloženim načinom deregulacije s obzirom na vrstu tehnologije, jer u ruralnim područjima prevladava starije stanovništvo koje ima prvenstvenu potrebu za korištenjem telefonskih usluga, a zbog eventualnog povremenog boravka u ruralnim područjima mlađe stanovništvo se odlučuje za neku vrstu prijenosnih mobilnih usluga, koje Pro-Pingu kao malom operatoru nisu dostupne zbog nedostatnih financijskih sredstava za uspostavljanje samostalnih mobilnih mreža, a s druge strane ne postoje standardne ponude za Mobilne virtualne operatore (dalje: MVNO) kao u ostalim EU državama.	U odnosu na podjelu tržišta temeljem tehnologije, na tržište malog i tržište velikog kapaciteta, upućujemo na odgovor na komentar pod r.br. 2.
65.	Pro-Ping	Pro-Ping upućuje na službene podatke HAKOM-a iz kojih se može zaključiti koje su županije ispod RH prosjeka u korištenju ŠPI-a, a što je po njihovom mišljenju djelomično uzrokovano manjim interesom operatora za gradnju na ruralnim područjima pa ne postoji ni mogućnost korištenja ŠPI usluga, ali i radi neiskorištenosti izgrađenih postojećih SDM-ova. Pro-ping ističe kako HAKOM baš na tim područjima ispod RH prosjeka, sada želi deregulirati HT. Pro-Ping dalje ističe kako su na popisu geografskih jedinica od ukupno 79 jedinica koje pripadaju konkurentnim područjima i 2 općine (Koprivnički Bregi, Koprivnički	U odnosu na ovaj komentar upućujemo na odgovore na komentare pod r.br. 2, 4 i 5.

		Ivanec) na kojima je prisutna VHCN mreža Pro-Pinga. Prema podacima koje je u Prilogu 3 objavio HAKOM, na području općine Koprivnički Ivanec ukupno je 1.028 korisničkih jedinica, a pokrivanje VHCN mrežom iznosi 46,30% (476 korisničkih jedinica). Pro-Ping navodi kako s obzirom na podjelu mjerodavnog tržišta u dimenziji usluga na tržište niskog i visokog kapaciteta, u navedenoj općini na tržištu visokog kapaciteta posluje samo Pro-Ping kao operator jer je izgradio vlastitu SDM mrežu. Uz pretpostavku prosječne utilizacije svjetlovodne mreže u konkurentnim područjima koju HAKOM navodi u dokumentu analize tržišta (12% za alternativne operatore), stvarno aktivnih korisnika na navedenoj SDM mreži je trenutno samo 54 (5,25%) od njene aktivacije u 2020. Pritom je općina Koprivnički Ivanec svrstana na popis konkurentnih područja, odnosno u istu kategoriju u kojoj se nalaze npr. grad Split ili 14 gradskih četvrti grada Zagreba. Iz prethodnog primjera očito je kako je podjela mjerodavnog tržišta na dva zasebna tržišta niskog i visokog kapaciteta, uz primjenu vrlo blagih kriterija za geografsku segmentaciju tržišta, dovela do situacije da se na popisu konkurentnih područja nalaze i neke vrlo male općine u kojima je tržišna snaga HT-a i dalje izrazito velika, a samo iz razloga što je Pro-Ping jednim dijelom pokrio navedeno područje vlastitom VHCN mrežom. Slična je situacija i u općini Koprivnički Bregi (u kojoj smo opet mi taj operator, koji je djelomično izgradio SDM), a isto možemo vidjeti i u nekim drugim (malim) općinama u kojima su prisutna možda 2 operatora, ali je tržišna snaga alternativnih operatora na navedenim područjima i dalje realno vrlo mala ili zanemariva, iako je HAKOM ta područja svrstao u konkurentna područja. Iz navedenih podataka jasno je da se u popisu geografskih jedinica koje je HAKOM svrstao u konkurentno područje nalaze jedinice s vrlo različitim stupnjem infrastrukturnog tržišnog natjecanja, što nedvojbeno ukazuje da kriteriji za segmentaciju tržišta nisu ispravno postavljeni, odnosno da razina homogenosti jedinica koje su svrstane u isto geografsko tržište nije dovoljna da bi navedene geografske jedinice mogle biti sastavni dio istog geografskog tržišta.	
66.	Pro-Ping	Prop-Ping smatra podjelu tržišta po tehnologijama nepoštenom, jer se tako diskriminiraju mali alternativni operatori koji nemaju mogućnost korisnicima nuditi sve telekomunikacijske usluge kao HT, a koje se često na tržištu koriste kao glavni „adut“ za prodaju telekom usluga u kombiniranim paketima te na taj način krajnji korisnici ostvaruju određene pogodnosti. Na taj način izgrađeni SDM gubi na važnosti, a samim time i utjecaj na tržište, jer krajnji korisnici ne kupuju usluge prema tehnologiji pristupa. Snagu operatora na tržištu treba isključivo gledati prema udjelu koji operator ima na nekom području sa svim telekom uslugama koje isti nudi.	Upućujemo na odgovor na komentar pod r.br. 2.

67.	Telemach	Deregulacija tržišta jest preuranjena obzirom da u RH tržište širokopojasnog pristupa u nepokretnoj mreži nije dovoljno konkurentno Deregulacija veleprodajnog širokopojasnog pristupa u RH je preuranjena iz sljedećih razloga: tržišni udio HT-a još uvijek je iznimno visok. Alternativni operatori, posebice Telemach, koji je preuzimanjem Optime postao treći konvergentni mobilni i fiksni operator, još uvijek je u fazi ulaganja u postizanje pune pokrivenosti na nacionalnoj razini i izgradnju vlastite optičke mreže. Naime, ukupne investicije Telemacha, koje uključuju akvizicije kompanija i nove frekvencije, zajedno sa ulaganjem u mobilnu i optičku infrastrukturu će do kraja godine premašiti 500 milijuna EUR-a, a koje sve investicije se zasnivaju na pretpostavci suportivnog regulatornog režima za razvoj i ulaganje alternativnih operatora. Međutim, predložena Analiza Tržišta ima za cilj zaštititi ulaganja HT-a, kao što jasno i stoji u obavljenim dokumentima, te potencijalno degradirati tržište na duo-pol. U svojoj javnoj objavi u odnosu na odobrenje koncentracije Telemach – Optima, Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja ističe kao jednu od većih prednosti za daljnji razvoj tržišta i krajnje korisnike, jačanje trećeg konvergentnog operatora na tržištu. <i>„Stvaranjem trećeg potpuno integriranog takmaca u sektoru elektroničkih komunikacija, ukazuje se na potencijalne učinkovitosti koje proizlaze iz sposobnosti integriranih operatora pokretne i nepokretne mreže nuditi konvergentne proizvode, te na taj način pružiti protutežu već postojećim takmacima na tržištu i u konačnici bolje uvjete za krajnje korisnike.”</i> Alternativni operatori, posebice Telemach, još uvijek ovise o dostupnoj infrastrukturi HT-a, a predložene mjere deregulacije u najvećoj mjeri pogađaju upravo Telemach.	Ne prihvaća se- Kao što je HAKOM odgovorio i na slične prethodne komentare drugih operatora, HAKOM ističe da se deregulacija, odnosno ukidanje propisanih regulatornih mjera događa u slučaju kada se u kroz provedbu testa tri mjerila dokaže da sva tri mjerila nisu istovremeno zadovoljena te da stoga tržište nije podložno prethodnoj regulaciji. To je HAKOM utvrdio za određena područja te je na tim područjima ukinuta prethodna regulacija (ex ante regulacija) HT-a na tržištu velikog kapaciteta-konkurentna područja. Telemach u svom komentaru ne iznosi nikakve konkretne argumente kojima osporava provedeni test tri mjerila te ga kao takvog HAKOM ne prihvaća. HAKOM ne prihvaća tvrdnju Telemacha da da „...predložena analiza tržišta ima za cilj zaštititi ulaganja HT-a...” „te potencijalno degradirati tržište na duopol”. HAKOM u svom djelovanju uvijek ima za cilj poticati sva djelotvorna ulaganja, zaštititi tržišno natjecanje te osigurati najveće dobrobiti za krajnje korisnike. HAKOM ne smatra da se ti ciljevi mogu osigurati neopravdanom regulacijom samo jednog operatora. Vezano uz navod da <i>„alternativni operatori, posebice Telemach, još uvijek ovise o dostupnoj infrastrukturi HT-a, a predložene mjere deregulacije u najvećoj mjeri pogađaju upravo Telemach”</i> HAKOM ističe da tržište malog kapaciteta na kojem Telemach zaista koristi infrastrukturu, odnosno regulirane veleprodajne usluge HT-a, ostaje u cijelosti i dalje regulirano te će te usluge i dalje ostati dostupne po reguliranim uvjetima. Također, HT ima obvezu na području cijele RH omogućiti pristup pod reguliranim uvjetima fizičkoj infrastrukturi (DTK) koju Telemach u velikoj mjeri koristi za postavljanje vlastite svjetlovodne mreže. Dakle, infrastruktura HT-a o kojoj ovisi poslovanje Telemacha i dalje ostaje regulirana.
68.	Telemach	1.1. Na nacionalnoj razini HT je i dalje vodeći operator s najvećim tržišnim udjelom povijesnog operatora u EU	Ne prihvaća se.

		Prije svega ističemo da, usprkos trendovima deregulacije SMP operatora na drugim tržištima u EU, HAKOM mora uzeti u obzir specifičnosti nacionalnog tržišta. U tom kontekstu, držimo da prijedlog deregulacije kako je opisan u predloženim, gore citiranim Odlukama, ne odgovara trenutnim tržišnim okolnostima koje ne opravdavaju deregulaciju kao takvu. Smatramo da tržište elektroničkih komunikacija u RH još nije zrelo za geografsku segmentaciju i pripadajuću djelomičnu regulaciju na određenim geografskim područjima. Prema podacima Europske komisije o ključnim pokazateljima tržišta objavljenim u lipnju 2021. godine, tržišni udio HT Grupe na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa u nepokretnoj mreži prelazi 60% i predstavlja najveći tržišni udio povijesnog operatora u EU.	Sukladno Preporuci EK o mjerodavnim tržištima, problemi povezani s tržišnim natjecanjem na tržištima koji su sastavni dio Preporuke, vjerojatno nisu jednako prisutni na cijelom teritoriju države članice pa bi takva tržišta trebalo temeljito geografski analizirati. Navedena logika se može primijeniti i na tržište veleprodajnog središnjeg pristupa. Slijedom navedenog, prilikom utvrđivanja geografske dimenzije tržišta ne polazi se od toga koliki je tržišni udio povijesnog operatora na nacionalnoj razini, već je potrebno provesti detaljnu geografsku analizu kako bi se ocijenili uvjeti tržišnog natjecanja u pojedinim geografskim jedinicama. Jedinice sa sličnim uvjetima tržišnog natjecanja se mogu objediniti i skupno analizirati. Ukoliko postoje značajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja, potrebno je to uzeti u obzir prilikom definicije tržišta, odnosno utvrditi geografsku segmentaciju tržišta.
69.	Telemach	1.2. Glavni konkurent HT-u je A1 dok su Telemach/Optima puno manji i ovise o bitstream pristupu U usporedbi sa prosjekom EU, Hrvatska i dalje ima vrlo visok tržišni udio povijesnog operatora. Dodatno, kad uzmemo u obzir povijesni razvoj na hrvatskom tržištu koje je umjesto očekivanog jačanja konkurentnosti u periodu 2014. - 2017. godine dovelo do konsolidacije tržišta, gdje su 3 jedina fiksna alternativna operatora (Metronet telekomunikacije d.o.o., H1 Telekom d.o.o. i OT-Optima Telekom d.o.o.) završili pod okriljem dva, tada prevladavajuća telekom operatora A1 i HT, opravdano je posumnjati da sve dosadašnje regulatorne obveze određene SMP operatoru nisu bile dovoljno učinkovite u praksi da bi osigurale dugoročno stabilnu tržišnu utakmicu. Početkom 2022. godine zaključena je transakcija prodaje Optime Telemachu, čime su tek ispunjene pretpostavke za jačanjem trećeg konvergentnog operatora. Međutim, predložena deregulacija potencijalno negativno može utjecati na stvaranje konkurentnog trećeg operatora iz sljedećih razloga. Preuzimanjem Optime, koja je u velikoj mjeri koristila veleprodajne usluge HT-a za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u fiksnoj mreži svojim krajnjim korisnicima, Telemach je postao najveći veleprodajni korisnik reguliranih veleprodajnih usluga	Upućujemo na odgovor na komentar br. 23.

		HT-a na Tržištu 1 i Tržištu 3b. Stoga Telemach još uvijek u velikoj mjeri koristi veleprodajne usluge HT-a za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u fiksnoj mreži svojim krajnjim korisnicima, kako ULL uslugu na Tržištu 1, tako i bitstream usluga na Tržištu 3b, uključujući nove tehnologije - FTTH, uz VDSL i ADSL. S druge strane, ne postoje alternativne veleprodajne usluge koje su dostupne na cijelom području Republike Hrvatske, a putem kojih se paketirane usluge mogu pružiti krajnjim korisnicima u nepokretnoj mreži. Telemach je još uvijek u investicijskoj fazi što se tiče infrastrukturne pokrivenosti. Stoga su alternativni operatori, posebice Telemach, još uvijek ovisni o dostupnoj bakrenoj i svjetlovodnoj infrastrukturi HT-a što dokazuje nužnost produljenja deregulacije za dugoročnu korist tržišta i krajnjih korisnika. Smatramo da HAKOM mora kritički analizirati trenutno tržišno okruženje pa tako i uzeti u obzir da predložena mjera deregulacije u najvećoj mjeri pogađa upravo Telemach. S druge strane HAKOM u objavljenim dokumentima analiza Tržišta zaključuje da je deregulacija pozitivna za HT, navodeći da će HT kao povijesni operator imati fleksibilniji pristup na maloprodajnoj i veleprodajnoj razini. Ujedno, HAKOM je odabrao kriterije za utvrđivanje konkurentnih uvjeta vodeći se onom opcijom za svaki kriteriji kojom se deregulira više područja zanemarujući najviši rizik istiskivanje alternativnih operatera s tržišta.	
70.	Telemach	1.3. Tržišni udio za geografsku segmentaciju Naime, na temelju Smjernica Europske komisije za analizu tržišta i ocjenu značajne tržišne snage u skladu s ustaljenom sudskom praksom vrlo veliki tržišni udjel (smatra se tržišni udio veći od 50%) može sam po sebi biti dokaz postojanja vladajućeg položaja. Dodatno, tek ako je tržišni udjel visok, ali ispod praga od 50%, regulatorna tijela bi se trebala u svojoj ocjeni značajne tržišne snage osloniti i na druga ključna strukturna obilježja tržišta. Iako nije točno određeno koji tržišni udjel je primjeren ili opravdan za primjenu geografske segmentacije tržišta, promatrajući praksu u drugim zemljama EU HAKOM je u prethodnom postupku analize veleprodajnih tržišta (3a i 3B) u lipnju 2019.6 prilikom definiranja kriterija za moguću segmentaciju tržišta utvrdio da se kriterij kreće na razini tržišnog udjela manjeg od 40% ili 50% ovisno o okolnostima na tržištu. Uzevši u obzir dominantan položaj HT Grupe na nacionalnoj razini (74%	Ne prihvaća se Sukladno Preporuci EK o mjerodavnim tržištima, problemi povezani s tržišnim natjecanjem na tržištima koji su sastavni dio Preporuke, vjerojatno nisu jednako prisutni na cijelom teritoriju države članice pa bi takva tržišta trebalo temeljito geografski analizirati. Navedena logika se može primijeniti i na tržište veleprodajnog širokopojasnog pristupa. Slijedom navedenog, prilikom utvrđivanja geografske dimenzije tržišta ne polazi se od toga koliki je tržišni udio povijesnog operatora na nacionalnoj razini, već je potrebno provesti detaljnu geografsku analizu kako bi se ocijenili uvjeti tržišnog natjecanja u pojedinim geografskim jedinicama. Jedinice sa sličnim uvjetima tržišnog natjecanja se mogu objediniti i skupno analizirati. Ukoliko postoje značajne razlike u uvjetima

	tržišnog udjela koji je uključivao i OT-Optima Telekom d.o.o.), „HAKOM je uzeo stroži kriterij odnosno kriterij manji od 40% prilikom razmatranja eventualne segmentacije tržišta u zemljopisnoj dimenziji.“ Dakle, HAKOM nije u prijedlogu analize tržišta obrazložio koji su to razlozi zbog kojih je došlo do promjene u primjeni kriterija tržišnog udjela 2023. godine u odnosu na analizu 2019. godine. Kao očigledni zaključak nameće se jedino izlazak OT-Optima Telekoma iz HT Grupe, međutim izlazak Optime iz HT Grupe, trebao bi iz perspektive tržišta biti neutralan. Sam HT je uvijek isticao da Optima ima odvojeni status od ostatka HT grupe zbog mjera određenih Rješenjem AZTN-a i odlukama HAKOM-a čiji je glavni cilj osigurati neovisno, dugoročno održivo poslovanje Optime. Prema tome, samo okolnost prodaje Optime ne može biti razlog za primjenu toliko blažeg kriterija za deregulaciju. Tim više što i bez Optime, HT grupa i dalje ima preko 60% tržišnog udjela na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa. Štoviše, prema nedavno objavljenim financijskim izvještajima HT-a za 2022. godinu, HT je, gledajući rezultate bez kontribucije Optime, u 2022. u odnosu na 2021. rastao za 2,4% na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa internetu, a na tržištu TV za 0,5%. Iz navedenog je jasno vidljivo da HT-ov tržišni udio ne pada nego da nesporno raste. Pad ukupnog tržišnog udjela HT-a (sa 74 % na 61,3%) uzrokovan je isključivo prodajom Optime, što ne predstavlja realan pad tržišnog udjela HT-a niti može biti argument za provođenje postupka geografske segmentacije i deregulacije tržišta. Štoviše, činjenica da je Telemach integrirao Optimu samo pokazuje da se Telemach kao treći operator i posljednji koji je ušao na tržište fiksne telefonije sada još više oslanja na infrastrukturu HT-a, zbog naslijeđenih korisnika Optime osim vlastitih korisnika. Slijedom navedenog, obzirom da je HAKOM još 2019. postavio granicu na manje od 40%, a da je tržišni udio HT grupe na nacionalnoj razini preko 60%, Telemach skreće pozornost HAKOM-u kako još uvijek i bez obzira na prodaju Optime ne postoji uporište za segmentaciju tržišta u zemljopisnoj dimenziji te je stoga izvršena deregulacija preuranjena. Drugim riječima, preuranjenom deregulacijom veleprodajnog pristupa na određenim geografskim područjima onemogućiti će se operatore korisnike, koji na tom području nemaju izgrađenu vlastitu infrastrukturu, pri pružanju konkurentne maloprodajne usluge što će u konačnici rezultirati ograničenjem tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini te posljedično	tržišnog natjecanja, potrebno je to uzeti u obzir prilikom definicije tržišta, odnosno utvrditi geografsku segmentaciju tržišta. Manje važne ili manje stabilne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja se mogu otkloniti geografskom segmentacijom regulatornih obveza. Na temelju detaljne geografske analize HAKOM je utvrdio da postoje značajne razlike u uvjetima tržišnog natjecanja između različitih geografskih jedinica u Republici Hrvatskoj. Stoga je proveo geografsku segmentaciju tržišta velikog kapaciteta te na temelju testa tri mjerila utvrdio podjelu tržišta na ono koje je podložno prethodnoj regulaciji i na ono koje više nije podložno prethodnoj regulaciji.
--	--	---

		izbacivanjem operatora korisnika sa tržišta na konkretnom geografskom području. Ovdje, naglašavamo HAKOM-u kako će doći do nepovratnog učinka na tržište koji će rezultirati samo dodatnim povećanjem tržišnog udjela HT-a i grubog kršenja tržišnog natjecanja. Dodatno, u slučaju odsustva regulacije, veleprodajne usluge bi mogle biti neisplative čime bi krajnji korisnici operatora korisnika bili stavljeni u nepovoljniji položaj u odnosu na krajnje korisnike veleprodajnog operatora.	
71.	Telemach	1.4. Ex post regulacija nije dovoljna za poticanje tržišnog natjecanja Telemach skreće pozornost HAKOM-u kako je "ex-ante regulacija" odnosno određivanje operatora sa značajnom tržišnom snagom regulatorni zahvat (institut) čija je svrha unaprijed spriječiti one situacije koje pravila o zaštiti tržišnog natjecanja ne mogu adresirati kroz svoje institute, a gdje takve situacije sprečavaju konkurente tj. konkurentsko okružje. S druge strane, "ex-post regulacija" odnosno pokretanje postupaka pred Agencijom za zaštitu tržišnog natjecanja fokusira na rješavanje već nastalih tržišnih „neuspjeha“ kroz postojeće institute tržišnog natjecanja. Prepoznato je na EU razini kako se sektor elektroničkih komunikacija - posebno obilježen potrebom liberalizacije, uspostave tržišnog natjecanja, izbjegavanja situacija štetnih ne-koordinirajućih učinaka – pokazao posebno osjetljiv i moguće teško „dostupan“ za instrumente tržišnog natjecanja (ex-post). Time treba voditi računa kako svako ukidanje ex-ante regulacije uistinu se bazira na ekonometrijskim studijama i counterfactual analizi. S obzirom da oba veleprodajna tržišta, a osobito tržište veleprodajnog središnjeg pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji za proizvode za masovno tržište, generalno još nije dovoljno razvijeno na nacionalnoj razini, a imajući na umu značajan HT-ov tržišni udjel na nacionalnoj razini (iznad 60%) - koji presumira postojanje vladajućeg položaja - izgledno je da bi deregulacija pojedinih užih geografskih područja ugrozila funkcioniranje tržišnog natjecanja. Primjerice, HT bi, s obzirom na značajnu snagu na nacionalnoj razini odnosno snagu na velikoj većini ostalih geografskih područja, mogao iskoristiti snagu na tim područjima kako bi se agresivnije odnosno protutržišno, natjecao na konkurentnim – užim geografskim - područjima kako bi istisnuo konkurente. Gore navedeno	Ne prihvaća se HAKOM je već ranije u odgovorima na prethodne komentare odgovorio na koji način se utvrđuje je li neko tržište podložno prethodnoj regulaciji.

		pogotovo s obzirom na općenito mali broj konkurentnih poduzetnika na tržištu, i koji su u pravilu vezani za uža geografska područja, a što proizlazi i iz popisa navodno konkurentnih područja gdje u velikom broju konkurentnih područja nema više od dva konkurenta (negdje čak ni jednog), i čime se ukazuje na postojanje monopola ili u boljem slučaju oligopola. Nadalje, s obzirom na otežano dokazivanje zlouporaba vladajućeg položaja (poput istiskivanja marže ili predatorskih cijena) na tržištu elektroničkih komunikacija, koji su postupci dugotrajni i koji uključuju zahtjevne ekonomske analize – i koji u RH nisu u prethodnih 10 godina (tj. nikada) niti dokazani: očigledno je da naknadna uspostava tržišnog natjecanja u konkretnom slučaju - gdje je HT i dalje vladajući poduzetnik na nacionalnom tržištu - ne bi bila zadovoljavajući mehanizam zaštite te bi dovela do odgode, tj. kasnije razvitka tržišnog natjecanja na predmetnom tržištu. Slijedom navedenog, razvidno jest kako HAKOM nije prijedlozima analiza pojasnio razloge zbog kojih se uopće odlučio na provođenje postupka geografske segmentacije i deregulacije tržišta odnosno nije opisao koje su se to okolnosti na tržištu promijenile u odnosu na prethodno pravedni postupak analize tržišta iz 2019. godine, a koje bi opravdale donošenje predloženih odluka o deregulaciji tržišta niti je u konkretnom slučaju uzeo u obzir činjenicu da "ex-post regulacija" ne bi bila učinkovita u zaštiti HT-ovih konkurenata i potrošača na maloprodajnom tržištu.	
72.	Telemach	2. Geografska segmentacija i podjela tržišta jest netransparentna i pogrešno izvršena protivno praksi EU Iako HAKOM nije imao uporište za geografsku segmentaciju tržišta obzirom na još uvijek visok tržišni udio povijesnog operatora (preko 60%) te je ista stoga preuranjena, HAKOM je izvršio geografsku podjelu RH na općine i gradove te dodatno podjelo Grad Zagreb na još manje teritorijalne jedinice – 17 gradskih četvrti. U Preporuci EK o mjerodavnim tržištima je navedeno kako bi geografska jedinica trebala biti odgovarajuće veličine odnosno dovoljno malena da se u svakoj jedinici izbjegnu znatne varijacije uvjeta tržišnog natjecanja, no dovoljno velika da se izbjegne zahtjevna mikroanaliza koja bi iziskivala mnogo resursa i koja bi mogla dovesti do rascjepkanosti tržišta.	Upućujemo na odgovor na komentar r. br. 4.

	Obzirom da je RH administrativno podijeljena u 20 županija te Grad Zagreb koji ima status županije, HAKOM je u prethodnom postupku analize veleprodajnih tržišta (3a i 3b) u lipnju 2019. zauzeo mišljenje kako se odluka o utvrđivanju tržišta u zemljopisnoj dimenziji treba temeljiti na tržišnom udjelu operatora na razini županija. Dodatno, osim administrativne podjele na županije, RH se sastoji i od velikih gradova te je HAKOM kako bi dobio što realniju sliku stanja na tržištu, uzeo u obzir, osim tržišnog udjela operatora na razini županija (administrativna podjela), i tržišni udio na razini velikih gradova. Štoviše, HAKOM nije uzeo u razmatranje tržišnog udjela na manjim administrativnim područjima (npr. gradske četvrti ili općine) jer bi to dovelo do zaključaka koji ne odgovaraju stvarnom stanju na tržištu. Unatoč prethodno donosnoj odluci HAKOM-a sukladno kojoj se utvrđivanje tržišta u zemljopisnoj dimenziji treba temeljiti na tržišnom udjelu operatora na razini županija uz prikaz tržišnog udjela na razini velikih gradova, u objavljenim Analizama Tržišta HAKOM nije uopće prikazao tržišni udio HT grupe na nacionalnoj razini niti na razini županija i gradova, a kamo li da je primijenio postavljenu granicu od 40% tržišnog udjela za provođenje segmentacije tržišta. Dakle, ova analiza ne sadrži transparentno navedene kriterije i podatke, a što nije u skladu niti sa načelom regulatorne predvidljivosti. Dodatno, HAKOM je u ovoj analizi tržišta, osim županije i gradova, uzeo u razmatranje i manja administrativna područja (općine i gradske četvrti). Naime, općine i posebno gradske četvrti za Grad Zagreb, koje je HAKOM sada, unatoč ranijem zauzetom stavu, koristi kao relevantnu geografsku jedinicu, predstavljaju premale teritorijalne jedinice za geografsku segmentaciju tržišta, a što je već kritizirala i Europska komisija u Češkoj. U RH postoji čak 428 općina koje nisu jednake veličine i gustoće naseljenosti. Naime, ima jako malih općina od svega 137 stanovnika općina Civljane u Šibensko-kninskoj županiji ili općina Dekanovec u Međimurskoj županiji površine od svega 6,1 km² do najveće općine po broju stanovnika općina Viškovo u Primorsko-goranskoj županiji s 14.445 stanovnika odnosno najveće po površini općina Gračac u Zadarskoj županiji s čak 957,19 km². Tako je HAKOM od ukupno 428 općina deregulirao 40 općina diljem RH u čak 13 županija i Gradu Zagrebu.	
--	--	--

		S druge strane, Grad Zagreb je teritorijalno podijeljen na 17 gradskih četvrti: Brezovica, Čnomerec, Donja Dubrava, Donji Grad, Gornja Dubrava, Gornji Grad – Medveščak, Maksimir, Novi Zagreb – istok, Novi Zagreb – zapad, Peščenica – Žitnjak, Podsljeme, Podsused – Vrapče, Sesvete, Stenjevec, Trešnjevka – jug, Trešnjevka – sjever i Trnje. Iako je riječ o zaista premalim teritorijalnim jedinicama, no i njihova veličina varira. Primjerice, ukupan broj stanovnika se kreće od oko 12.000 koliko ima Brezovica do oko 72.000 koliko imaju Sesvete. Od 17 gradskih četvrti HAKOM je objavljenim prijedlozima Odluka deregulirao čak 14. Dakle, za samo tri gradske četvrti Grada Zagreba se predlaže nastavak regulacije. Kako općine i gradske četvrti nisu homogene po broju stanovnika niti veličini, podjela RH na općine i gradske četvrti u suštini predstavlja mikroanalizu koja je dovela upravo do rascjepkanosti tržišta bez stvarne koristi za daljnji razvoj tržišnog natjecanja. Slijedom navedenog, a imajući u vidu činjenicu da je HAKOM u ovoj analizi tržišta, osim županije i gradova, uzeo u razmatranje i manja administrativna područja (općine i gradske četvrti) koji ne odgovaraju stvarnom stanju na tržištu, Telemach drži kako je HAKOM proveo pogrešnu segmentaciju tržišta koja je dovela upravo do rascjepkanosti tržišta što nije u skladu s Preporukom EK o mjerodavnim tržištima. Kako je u ovom trenutku tržišni udio HT grupe i dalje izrazito visok, nužno jest da HAKOM u ovom postupku analize tržišta zadrži nacionalnu dimenziju tržišta veleprodajnog lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji i tržišta veleprodajnog središnjeg pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji za proizvode za masovno tržište te definira egzaktnije kriterije koji trebaju biti zadovoljeni kako bi se na određenom geografskom području ublažile regulatorne obveze koje su određene HT kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom. Ujedno, a radi zadovoljenja načela regulatorne predvidljivosti, HAKOM bi trebao provesti transparentno i redovito praćenje tržišnog udjela po županijama, i eventualno velikim gradovima, uz vrednovanje postavljene granice od manje od 40% tržišnog udjela na maloprodajnoj razini prilikom razmatranja eventualne segmentacije tržišta u zemljopisnoj dimenziji, bez dodatne podjela oba tržišta na tržište malog kapaciteta i tržište velikog kapaciteta.	
73.	Telemach	2.3. Podjela tržišta na tržište malog i velikog kapaciteta	Upućujemo na odgovor na komentar pod r.br. 2.

		HAKOM je mjerodavno tržište u dimenziji usluga podijelio na tržište malog kapaciteta (bakrena infrastruktura) i tržište velikog kapaciteta (VHCN infrastruktura – svjetlovodna i kabelaška infrastruktura). Telemach ističe kako ova dodatna podjela analiziranih Tržišta na tržište malog kapaciteta i tržište velikog kapaciteta nije uobičajena u praksi EU. Naime, samo je jedna zemlja EU, Danska, izvršila ovakvu podjelu tržišta na bakrenu i svjetlovodnu infrastrukturu, no pokrivenost optičkom infrastrukturom u Danskoj je na visokoj razini 100%. Slijedom toga, a obzirom da okolnosti na danskom tržištu nisu primjenjive na hrvatsko tržište, nužno je zadržati nacionalnu dimenziju oba veleprodajna tržišta bez dodatne podjele na tržište niskog i velikog kapaciteta.	
74.	Telemach	2.4. Deregulacija u fazama Telemach navodi da bi HAKOM trebao razmisliti o provedbi procesa deregulacije u fazama ukoliko odluči ignorirati zahtjev Telemacha za odgodom deregulacije. Telemach ukazuje HAKOM-u kako je nužno provesti kontrolirani postupak deregulacije tržišta u više faza s ciljem prilagodbe poslovanja operatora korisnika koji pružaju maloprodajne usluge svojim krajnjim korisnicima temeljene na infrastrukturi povijesnog operatora. Testiranje ublažavanja regulatornih obveza određenih HT-u na jednoj geografskoj jedinici dao bi važan input za HAKOM-u kako deregulacija utječe na manji dio tržišnog udjela, omogućivši HAKOM-u da reagira prije nego što postane prekasno na nacionalnoj razini.	Ne prihvaća se HAKOM ne vidi osnovu za uvažavanje ovog komentara i provedbu deregulacije u fazama. Naime, samom odlukom određen je rok od 120 dana koji predstavlja odgodu deregulacije (kako je pojašnjeno u odgovoru na komentar br. 15), a koji je određen u svrhu prilagodbe poslovanja operatora korisnika i zaštite interesa krajnjih korisnika. Daljnja deregulacija u fazama nije potrebna ni opravdana.
75.	Telemach	Kriteriji geografske segmentacije tržišta nisu transparentni, jasni i precizni, zbog čega je upitna i primjena kriterija 3.1. Korisnička jedinica nije jasno definirana Telemach prije svega skreće pozornost HAKOM-u kako u analizi tržišta nije jasno definirao što je to korisnička jedinica odnosno nije jasno odredio da li je korisnička jedinica predstavlja stambenu jedinica ili kućanstvo, nadalje nije transparentno i precizno naveden izvor podataka o broju korisničkih jedinica, što držimo važnim kako bi svi sudionici na tržištu mogli imati jednako shvaćanje podataka koji su osnova analize. Naime, usporedbom podataka objavljenih u popisu stanovništva na Državnom zavodu za statistiku¹⁴ primjerice za Grad Daruvar utvrđeno jest da ima 4.121	Pod korisničkom jedinicom se smatra bilo koja prostorna jedinica koja može biti stambena jedinica ili poslovni prostor, odnosno bilo koja prostorna jedinica koja može biti priključena na mrežu ili se u njoj može nalaziti krajnji korisnik usluge širokopojasnog pristupa. Podatke o broju korisničkih jedinica HAKOM je koristio od Hrvatske Pošte.

		stambenih jedinica, a 3.061 kućanstva, no HAKOM je u objavljenom popisu za konkurentna područja utvrdio kako grad Daruvar ima 7.607 korisničkih jedinica. Opreza radi, samo ukazujemo da navedeni broj ne odgovara niti broju stanovništva. Za grad Veliku Goricu je objavljeno da ima 11.108 kućanstava i 13.057 stambenih jedinica, a HAKOM je utvrdio u svom popisu da ima 27.709 korisničkih jedinica. Za Općinu Skrad HAKOM je naveo da ima 723 korisničkih jedinica, a prema objavljenom popisu stanovništva ista općina ima 200 kućanstava i 292 stambene jedinice. Ista situacija je i kod gradskih četvrti, primjerice Trešnjevka Sjever prema popisu stanovništva ima 23.474 kućanstva dok je stambenih jedinica 31.432, no HAKOM je utvrdio kako ista ima 39.327 korisničkih jedinica. Slijedom navedenog, radi zadovoljenja načela regulatorne predvidljivosti i načela transparentnosti, podaci o korisničkim jedincima moraju biti pouzdani, precizni, transparentno objavljeni sa navođenjem izvora podataka.	
76.	Telemach	3.2. HAKOM mora prikupiti dodatne podatke s tržišta Osim podataka o broju korisničkih jedinica, Telemach ističe kako niti metodologija HAKOM-a nije transparentno određena te se ne mogu jasno niti utvrditi niti provjeriti primijenjeni kriteriji u objavljenim privicima (Privitak 1. nekonkurentna područja Klaster A, Privitak 2. nekonkurentna područja Klaster B i Privitak 3. konkurentna područja). Prije svega, skrećemo pozornost kako HAKOM u ovom postupku analiza Tržišta nije prethodno od operatora zatražio dostavu podataka o dostupnosti vlastite VHCN infrastrukture s uputom o ispunjavanju takovog upitnika, već se oslonio na ranije dostavljene skupne podatke o dostupnosti širokopojasne infrastrukture. Slijedom toga, a kako se analiza tržišta mora temeljiti na točnim i usporedivim podacima s tržišta, nužno jest da HAKOM provede drugi krug javne rasprave o izmijenim prijedlozima Odluka HAKOM-a i pripadajućim dokumentima Analiza tržišta koji će se temeljiti na naknadno dostavljenim podacima o dostupnosti vlastite VHCN infrastrukture svih operatora na tržištu. Dodatno, za procjenu primjene kriterija nužno je, uz već navedene podatke, iste dopuniti i s podatkom o maloprodajnom tržišnom udjelu HT-a u svakoj geografskoj jedinici uključujući sve tehnologije obzirom da se prema navedenom u analizi točka 3. kriterija definira tržišni maloprodajni udio HT-a iz čega proizlazi da se gleda ukupni	Ne prihvaća se. HAKOM je podatke o dostupnosti vlastitom VHCN infrastrukturom i tržišnim udjelima u svakoj geografskoj jedinici utvrdio na temelju podataka koje HAKOM prikuplja u svrhu zemljopisnog pregleda dostupnosti i korištenja širokopojasnim mrežama (mapiranje) sukladno članku 58. ZEK-a. Podaci se prikupljaju na jednak način od svih operatora te su stoga usporedivi, a s obzirom da ni Telemach nije naveo argument zbog kojeg bi ti podaci bili netočni i/ili neusporedivi, HAKOM nema razloga sumnjati u njihovu točnost. U odnosu na zahtjev za objavom podataka o tržišnom udjelu alternativnih operatora, upućujemo na odgovor na komentar r. br. 10, u kojem je navedeno kako HAKOM nije u mogućnosti objaviti predmetne podatke budući da nijedan operator (uključujući Telemach, a izuzev A1 Hrvatska), nije dao suglasnost za objavu tih podataka. S obzirom da HAKOM nije bio u mogućnosti proširiti skup informacija o pojedinim geografskim jedinicama, smatra kako nije bilo potrebe niti za provođenjem drugog kruga javnog savjetovanja.

		maloprodajni udio. Također, potrebno je pojasniti u kakvoj su korelaciji stupac 4 „Broj operatora“ u tablicama priloga Analize u odnosu na maloprodajni tržišni udio HT-a. Dodatno, potrebno je jasno navesti, a opet kako bi podatak o HT maloprodajnom udjelu bio transparentan, informaciju o broju alternativnih operatora prisutnih u svakom području s pripadajućim tržišnim udjelom na području geografske jedinice. Nakon što HAKOM izmjeni prijedloge Odluka te dopuni i izmjeni sve Privitke s popisom geografskih jedinica nužno je provesti drugi krug javne rasprave o izmijenim prijedlozima Odluka HAKOM-a i pripadajućim dokumentima Analiza tržišta.	
77.	Telemach	4. Kriteriji za utvrđivanje konkurentnih uvjeta u geografskim jedincima su preblago određeni i nisu usklađeni sa EU praksom U odnosu na predložene kriterije za utvrđivanje konkurentnih uvjeta u geografskim jedinicama, Telemach ističe sljedeće. Kao rezultat primijenjenih kriterija mnoga su područja (čak 14% geografskih jedinica koje pokrivaju 41% ukupne populacije oko 1,6 milijuna stanovnika) deregulirana, a čak i HAKOM zaključuje da je deregulacija pozitivna za HT jer će imati fleksibilniji pristup na maloprodajnoj razini. Međutim, Telemach naglašava kako je deregulacija negativna za tržište, a istiskivanje samo jednog alternativnog operatora iz konkurentnih područja predstavlja najveći rizik. HAKOM bi prilikom provođenja analize trebao voditi računa o cijelom tržištu, a ne samo o prednostima jednog operatora, posebno ne SMP operatora čije se obveze ukidaju, bez jasnog navođenja i obrazloženja kriterija kojima se HAKOM vodio pri razmatranju deregulacije. Uzevši na primjer Grad Samobor i Dugo Selo koje je HAKOM svrstao u konkurentna područja, Telemach skreće pozornost HAKOM-u kako je riječ o područjima na kojima je elektronička komunikacija mreža izgrađena s limitiranim kapacitetom podzemne elektroničke komunikacijske infrastrukture (EKI) i većim dijelom zračnim putem preko HEP (i/HT stupova). Mogućnost za dolazak novog alternativnog operatora praktički ne postoji jer su potrebna velika ulaganja u izgradnju podzemne mreže kako bi se uopće došlo do krajnjih korisnika, a zračna mreža je već dobrim dijelom ili u pak cijelosti zauzeta. Naime, HEP ne dozvoljava postavljanje kabela na stupu više operatora te se stoga sukladno pravilima HEP-a ne mogu više postavljati kabeli ako	Ne prihvaća se. HAKOM je kroz odgovore na prethodne komentare odgovorio na tvrdnje o preblagim ili neodgovarajućim kriterijima. Što se tiče primjera s problemima pristupu infrastrukturi HEP-a ili pristupu višestambenim zgradama, HAKOM ističe da ta pitanja nisu pitanja koja se mogu riješiti regulacijom HT-a, nego isključivo provedbom postojećih primjenjivih propisa koji reguliraju te problematike.

		su stupovi zauzeti od strane jednog operatora (HEP ne dozvoljava postavljanje kabela na stupu više operatora). Slijedom navedenog, primjena predloženih kriterija rezultirati će klasičnim zatvaranjem mreže na konkurentnim područjima, a jedina opcija za pružanje maloprodajnih usluga biti će korištenje veleprodajne FA-PON usluge ili FTTH Bitstream usluge po neisplativoj cijeni koju veleprodajni operator može samostalno odrediti i koja ne mora biti trajna za dulji period. Obzirom na potencijalni dugoročni učinak na tržište, kriteriji za utvrđivanje konkurentnih područja trebali bi biti strože određeni. Naime, i HAKOM je prilikom određivanja kriterija razmatrao dvije opcije za svaki kriterij. Navodeći koristi i rizike za svaku opciju. Ovdje dodatno ističemo i činjenicu da na hrvatskom tržištu postoje sporovi oko korištenja fizičke infrastrukture u zgradama, koje potiče jedan operator, a koji mogu značajno utjecati na promjenu konkurentnih okolnosti u određenoj geografskoj jedinici. Blokirajući pristup infrastrukturi unutar zgrada temeljem utvrđivanja prava posjeda, usprkos činjenici postojanja valjanog sporazuma o korištenju fizičke infrastrukture unutar zgrade sa suvlasnica, predmetni operator, postupa suprotno primjenjivim propisima HR i Direktivi 2014/61 o mjerama za smanjenje troškova postavljanja elektroničkih komunikacijskih mreža velikih brzina. No, važnije od ovog pravnog elementa, za istaknuti je da takvo postupanje usporava razvoj konkurentnosti tržišta i potencijalno značajno negativno utječe na postojanje stabilnosti geografske dimenzije tržišta.	
78.	Telemach	4.1. Broj alternativnih VHCN infrastruktura u geografskoj jedinici HAKOM je također za prvi kriterij, broj alternativnih VHCN infrastruktura u geografskoj jedinici, razmatrao i opciju prisutnosti VHCN infrastrukture dva ili više alternativnih operatora, zaključivši da ona ima iste pozitivne učinke deregulacije kao i odabrana opcija VHCN infrastrukture samo jednog alternativnog operatora, navodeći da su ti učinci kumulativno niži jer se deregulira manje područja. Štoviše, i HAKOM utvrđuje da je prednost kod prisutnosti dva ili više alternativnih operatora to što je manji rizik od degradacije razine tržišnog natjecanja nakon deregulacije. S druge pak strane, HAKOM utvrđuje kako je u slučaju odabira opcije jednog alternativnog operatora, istiskivanje alternativnih operatora postoji najviši rizik jer povijesni operator lakše može istisnuti jednog nego dva ili više operatora koji	Upućujemo na odgovor na komentar pod r.br.6.

		grade VHCN infrastrukturu – „veći je rizik za narušavanje tržišnog natjecanja jer ako se samo jedan alternativni operator neće moći nastaviti uspješno natjecati s dereguliranim povijesnim operatorom tada će se lakše ugroziti postojeća razina tržišnog natjecanja.“ Dodatno je HAKOM zaključio kako deregulacijom povijesni operator može prestati pružati veleprodajne usluge pod reguliranim uvjetima što može negativno utjecati na alternativne operatore koji nemaju vlastitu infrastrukturu, a što je apsolutno točno. Međutim, u odnosu na opisani viši rizik mogućeg usporavanja ulaganja alternativnih operatora u VHCN mrežu u područjima koja ostaju regulirana, u slučaju odabira opcije 2. (prisutnost dva ili više alternativnih operatora) sam HAKOM zaključio je u objavljenom prijedlogu analize tržišta, u točki 3.1. „Stanje na tržištu širokopojsnog pristupa u RH“, da je nastavljen trend značajnih ulaganja u VHCN infrastrukturu. Slijedom navedenog, razvidno jest kako je zaključak HAKOM-a o usporavanju ulaganja netočan, jer unatoč dosadašnjoj regulaciji oba Tržišta došlo je do značajnih ulaganju u izgradnju VHCN infrastrukture.	
79.	Telemach	4.2. Pojedinačna pokrivenost jedne alternativne VHCN infrastrukture Za pojedinačnu pokrivenost jedne alternativne VHCN infrastrukture HAKOM je uz odabranu opciju 1. pokrivenost od najmanje 25%, razmatrao i opciju 2. pokrivenosti od najmanje 33% zaključivši kako je mogućnost da povijesni operator istisne konkurenciju na maloprodajnoj razini manja u odnosu na Opciju 1. pokrivenost od najmanje 25% s obzirom da je alternativni operator već pokrio najmanje trećinu područja. Međutim, obzirom da HAKOM nije razmatrao postotak preklapanja pokrivenosti različitih VHCN infrastruktura – HT i alternativnog operatora – deregulacija neće negativno utjecati na dobrobit krajnjih korisnika jer upravo preklapajuća infrastruktura HT-a i alternativnog operatora daje korisniku pravo izbora operatora. Stoga, je netočan zaključak HAKOM-a kako će u slučaju pokrivenosti minimalno 1/3 geografskog područja pozitivni učinci koje donosi deregulacija osjetiti na manjem području nego kod opcije pokrivenosti od 1/4 područja (25%). Također, obzirom da se ne gleda preklapajuća infrastruktura HT-a i alternativnog operatora i dalje je vjerojatno da povijesni operator u odsustvu regulacije može na maloprodajnoj razini istisnuti operatora koji je pokrio minimalno trećinu tog geografskog područja. Što se tiče većeg rizika vezanog uz usporavanje ulaganja manjem djelu područja koja ostaju regulirana primjenom opcije	Upućujemo na odgovor na komentar pod r.br.7.

		pokrivenosti od minimalno 1/3 geografskog područja, isti je već ranije oboren obzirom na nastavak trenda značajnog ulaganja za vrijeme potpune regulacije oba tržišta. Ovdje, Telemach skreće pozornost HAKOM-u kako je uzeo u obzir samo infrastrukturnu prisutnost operatora, a ne i tržišni udio operatora u svakoj geografskoj jedinici što je protivno praksi u Europskim zemljama. Naime, tržišni udjel operatora s značajnom tržišnom snagom i tržišni udjel sljedećeg alternativnog operatora smatraju se uobičajenom praksom pri ocjeni konkurentnih i nekonkurentnih područja (Litva, Mađarska, Irska).	
80.	Telemach	4.3. Tržišni udio HT Grupe na maloprodajnoj razini u geografskoj jedinici Za tržišni udio HT Grupe na maloprodajnoj razini u geografskoj jedinici, HAKOM je kod odabrane opcije „manji od 50%“ ukazao na rizik navodeći kako postoji mogućnost da povijesni operator, na područjima gdje ima tržišni udio između 40%-50%, postupa na način kojim se narušava tržišno natjecanje. Obzirom da postoji mogućnost da je HT uz tržišni udio od 40%-50% u vladajućem položaju, što može dovesti do istiskivanja konkurencije s tržišta, odnosno u dugom roku može dovesti do negativnih učinaka na krajnje korisnike u smislu manjeg izbora usluga, lošije kvalitete usluge, viših cijena. Slijedom navedenog, a obzirom da je HAKOM ranije postavio granicu od 40% tržišnog udjela HT-a za provođenje segmentacije tržišta, Telemach drži kako i ovdje HAKOM morao uzeti stroži kriteriji iz opcije 2. tržišni udio HT Grupe manji od 40% na maloprodajnoj razini u geografskoj jedinici. Prema dostupnoj EU praksi, glavni kriteriji za ocjenu tržišnog natjecanja na nekom geografskom području u pravilu uključuju prisutnost mreža alternativnih operatora te tržišne udjele povijesnog operatora i alternativnih operatora na navedenom području. Telemach dostavlja pregled kriterija koji se koriste u pojedinim zemljama EU koje su već uvele geografsku segmentaciju tržišta. Na temelju prakse EU, a uzevši u obzir opcije 2. koje je HAKOM razmatrao kod svakog od predloženih kriterija te ranije iznesene komentare Telemacha, Telemach smatra nužnim u ovom trenutku odrediti sljedeće (strože) kriterije: 1. VHCN infrastruktura od 2 ili više alternativnih operatora (ne samo 1)	Upućujemo na odgovor na komentar pod r.br.8.

	2. VHCN infrastruktura alternativnog operatora pokriva najmanje 33% (ne 25%) korisničkih jedinica u geografskoj jedinici, a ukupno 2 alternativna operatora zajedno pokrivaju više od 50% korisničkih jedinica 3. pojedinačni maloprodajni tržišni udio najmanje 2 alternativna operatora od minimalno 15% 4. maloprodajni tržišni udjel HT Grupe (uključuje HT i Iskon) za sve širokopojasne tehnologije u toj geografskoj jedinici mora biti manji od 40%. Primjenom strožih kriterija neće više biti potrebe za dodatnom podjelom nekonkurentnih područja na Klaster A i Klaster B. Naime, u Klaster A HAKOM je svrstao geografske jedinice (471 od ukupno 572) u kojima nije prisutna niti jedna VHCN infrastruktura alternativnog operatora ili je prisutna minimalno jedna VHCN infrastruktura alternativnog operatora čija je pokrivenost niža od 25 posto korisničkih jedinica u toj geografskoj jedinici, isključivši one geografske jedinice u kojima je pokrivenost niža od 25 posto korisničkih jedinica, a riječ je o VHCN infrastrukturi alternativnog operatora koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini. U Klaster B HAKOM je svrstao svega 22 geografske jedinice u kojima je prisutna minimalno jedna VHCN infrastruktura alternativnog operatora, te pokrivenost tom VHCN infrastrukturu alternativnog operatora iznosi minimalno 25 posto korisničkih jedinica. Također, u Klaster B HAKOM je uvrstio i one geografske jedinice u kojima je pokrivenost VHCN infrastrukturu alternativnog operatora niža od 25 posto, ali samo u slučaju da je riječ o VHCN infrastrukturi operatora koji djeluje isključivo na veleprodajnoj razini. Radi toga je HAKOM u okviru obveze nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva na tržištu velikog kapaciteta – nekonkurentna područja u Klasteru A odredio HT-u obvezu troškovne usmjerenosti veleprodajnih cijena i obvezu provođenja Testa istiskivanja marže maloprodajnih cijena dok u Klasteru B HAKOM nije odredio HT-u obvezu troškovne usmjerenosti veleprodajnih cijena. Dakle, u 22 geografske jedinice HT će slobodno i samostalno formirati veleprodajne cijene optičke infrastrukture (veleprodajna usluga FA-PON i FTTH Bitstream). Uzevši na primjer gradsku četvrt Grada Zagreba – Podsljeme – koja je svrstana u Klaster B, Telemach skreće pozornost HAKOM-u kako je riječ o području na kojem je mreža izgrađena u većem dijelu zračnim putem preko HEP stupova za koje postoji fizičko ograničenje daljnjeg korištenja jer se	
--	---	--

		sukladno pravilima HEP-a ne mogu više postavljati kabeli ako su stupovi zauzeti od strane jednog operatora (HEP ne dozvoljava postavljanje kabela na stupu više operatora). Što se tiče izgradnje vlastite pristupne infrastrukture, ukazujemo pak kako je daleko skuplja izgradnja za novog operatora obzirom da ista zahtjeva velike iskope, ishođenje dozvola i suglasnosti, uz svima već poznate izazove vezane uz rješavanje imovinsko-pravnih odnosa sa trećim stranama. Stoga je razvidno na ovom konkretnom primjeru, kako će doći do zatvaranja područja na dominantnog operatora i istiskivanja alternativnih operatora koji neće moći pristupiti području bez velikih ulaganja ili plaćanja (visokih) veleprodajnih naknada dominantom operatoru. Kako cijene neće biti regulirane na nacionalnoj razini, već će cijena veleprodajne FA-PON usluga moći biti različito definirana od strane HT-a obzirom na geografsku lokaciju samog distribucijskog čvora, HT-u se ostavlja mogućnost u Klasteru B da odredi visoku cijenu veleprodajne FA-PON usluge i samim time onemogućiti alternativnim operatorima nuđenje konkurentne ponude prema krajnjim korisnicima u tim područjima.	
81.	Telemach	Slijedom navedenog, a kako je u odnosu na visok tržišni udio HT grupe na nacionalnoj razini (61,3%) deregulacija tržišta preuranjena, Telemach drži da bi HAKOM trebao definirati dimenziju oba veleprodajna tržišta na nacionalnoj razini dok bi kriteriji za utvrđivanje konkurentnih uvjeta trebali biti stroži s obzirom na potencijalni dugoročni učinak na tržište i vrijeme od idućih 5 godina na koje će se primijeniti nova regulacija tržišta. Sukladno dosadašnjoj praksi europskih regulatornih tijela, jedan od kriterija za deregulaciju geografskog područja je da uz povijesnog operatora postoje infrastrukture najmanje dva alternativna operatora. Također, VHCN infrastruktura alternativnog operatora trebala bi pokrivati najmanje 33% korisničkih jedinica u geografskoj jedinici, a ukupno dva alternativna operatora zajedno bi trebala pokrivati VHCN infrastrukturu više od 50% korisničkih jedinica u geografskoj jedinici da bi se ista uopće mogla smatrati konkurentnim područjem dok bi pak maloprodajni tržišni udjel HT-a u toj geografskoj jedinici morao biti manji od 40%. Na navedeni način, uz faznu deregulaciju tržišta stvorile bi se pretpostavke za postupnom deregulacijom, primjerenom okolnostima na tržištu te bez rizika od nepovratnog negativnog utjecaja na tržišno natjecanje.	Upućujemo na odgovore na prethodne komentare.
82.	Telemach	5. Transparentni postupak ažuriranja statusa geografskih jedinica uz provođenje javnog savjetovanja	Ne prihvaća se. Nastavno na zaprimljene komentare operatora vezano uz objavu tržišnih udjela operatora u pojedinim geografskim

	Ukoliko HAKOM prihvati prijedloge Telemacha na način da odredi strože kriterije za utvrđivanje konkurentnih uvjeta u geografskim jedinicama te objavljene popisa konkurentnih i nekonkurentnih područja dopuni s podatkom o tržišnom udjelu HT-a te s brojem alternativnih operatora prisutnih u svakom području s pripadajućim tržišnim udjelom svakog od njih, Telemach bi mogao razmotriti dulji period od 2 godine (kojeg je predložio HAKOM) za ažuriranje popisa konkurentnih i nekonkurentnih područja, uz uvjet provođenja javnog savjetovanja sukladno čl. 30 ZEK-a. Također, HAKOM bi trebao provesti javno savjetovanje za ažuriranje statusa zemljopisnih jedinica kako bi svi operatori na tržištu mogli unaprijed znati za koja su se to područja zadovoljili kriteriji, provjeriti primjenu određenih kriterija i dati svoje komentare prije donošenje odluke HAKOM-a o izvršenom ažuriranju statusa geografskih jedinica. Ukazujemo kako je predložena ipak značajna izmjena u regulaciji tržišta te da bi i HAKOM, kao nacionalno regulatorno tijelo, ipak trebalo biti oprezno prilikom donošenja prejudicirane odluke o neprovođenju javnog savjetovanja radi ažuriranja statusa geografskih jedinica obzirom da je riječ postupku koji će biti od velikog utjecaja na tržište. Tim više što će se idući postupak analize tržišta provoditi tek za pet godina, a predloženi period ažuriranja je svake 2 godine. Dakle, dva javna savjetovanja u 5 godina ne bi trebalo biti opterećenje za rad HAKOM-a. U protivnom, u slučaju preuranjene deregulacije tržišta primjenom blažih kriterija i prihvaćanjem rizika nepovratnog negativnog učinka na tržište koji će rezultirati negativnim posljedicama i za krajnje korisnike, Telemach drži nužnim da HAKOM transparentno i redovito na kvartalnoj razini prati stanje na tržištu i ažurira status geografskih jedinica odmah, ad hoc donošenjem privremenog rješenja primijeni potpunu regulaciju na ranije utvrđenim konkurentnim područjima, određivši HT-u sve dosadašnje regulatorne obveze.	jedinicama, HAKOM je pozvao operatore da se pisanim putem očituju jesu li suglasni s objavom navedenih podataka te je jedino A1 pozitivno odgovorio, dok su se svi ostali operatori, uključujući i Telemach, tome usprotivili navodeći kako se radi o poslovnoj tajni, odnosno povjerljivim podacima operatora. Revizija statusa geografskih jedinica provodi se na temelju unaprijed određenih kriterija za utvrđivanje statusa geografskih jedinica te se ovisno o statusu konkurentno/nekonkurentno područje ukidaju/primjenjuju unaprijed određene regulatorne obveze, o čemu je bilo provedeno javno savjetovanje u ovom postupku. S obzirom da jedino HAKOM raspolaže svim podacima koje prikupi od operatora te činjenicu da operatori smatraju podatke o tržišnim udjelima i pokrivanju VHCN mrežom u pojedinoj geografskoj jedinici povjerljivim podacima, HAKOM ne vidi dodanu vrijednost da se o reviziji statusa geografskih jedinica provede javno savjetovanje. Radi izbjegavanja dvojbi, potrebno je pojasniti da će se popis ažurirati 2 godine nakon stupanja na snagu odluke. Nakon toga, konkurentski uvjeti u geografskim jedinicama će se utvrđivati u sljedećem krugu analize tržišta. Omaškom je u jednom dijelu dokumenta bilo navedeno da će se uvjeti mijenjati 2 puta unutar iste analize tržišta. Nastavno na komentar A1, isto je usklađeno u cijelom dokumentu. Neovisno o prethodno navedenom, HAKOM će redovito pratiti pokazatelje o tržišnim udjelima operatora na maloprodajnoj razini u svakoj pojedinoj geografskoj jedinici te podatke o broju i pokrivenosti VHCN infrastruktura u pojedinoj geografskoj jedinici i njihovom korištenju, te može pokrenuti postupak analize tržišta i prije roka propisanog ZEK-om ukoliko se isto pokaže potrebnim radi zaštite tržišnog natjecanja.
--	--	--

83.	Telemach	6. Rok od 90 dana za ukidanje/izmjenu regulatornih obveza je nedovoljan za osiguranje prijelaznog razdoblja operatorima korisnicima veleprodajnih usluga koje se ukidaju ili se mijenjaju uvjeti U objavljenim prijedlozima Odluka HAKOM-a za oba Tržišta, HAKOM je na tržištima velikog kapaciteta na konkurentnim područjima, i to ukupno u 79 geografskih jedinica navedenih u Privitku 3, HT ukinuo sve dosadašnje regulatorne obveze uz rok odgode od 90 dana. Dakle, na navedenim područjima doći će do potpune deregulacije što može osim samostalnog određivanja cijene veleprodajnih usluga dovesti i do ukidanja veleprodajnih usluga koje je HT do sada bio u obvezi pružati. Sukladno čl. 100 st. 6 ZEK-a, „u odluci o ukidanju regulatorne obveze na mjerodavnom tržištu, HAKOM će odrediti primjereni rok u kojem je operator obavezan obavijestiti stranke na koje ta odluka utječe, vodeći računa o osiguravanju odgovarajućeg prijelaznog razdoblja za korisnike te obveze i krajnje korisnike, kao i o mogućnosti izbora za krajnje korisnike, te o tome da se regulatorna obveza ne zadržava dulje nego što je potrebno. Prigodom određivanja primjerenog roka HAKOM može utvrditi posebne uvjete i rokove za obavješćivanje o postojećim sporazumima o pristupu“. Preuzimanjem društva Optime koje je u većoj mjeri koristilo veleprodajne usluge HT-a za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u nepokretnoj mreži svojim krajnjim korisnicima, Telemach je pored veleprodajne FA-PON usluge, postao veleprodajni korisnik HT-ove ULL usluge te bitstream usluge (na VDSL/ADSL/FTTH tehnologiji). Obzirom da ne postoje alternativne zamjenske veleprodajne usluge koje su dostupne na cijelom području RH i putem kojih se mogu pružati ugovorene paketirane usluge krajnjim korisnicima u nepokretnoj mreži, a da Telemach trenutno nema dostupnu vlastitu elektroničku komunikacijsku mrežu i infrastrukturu potrebnu za pružanje tih usluga u nepokretnoj mreži na cijelom području RH, rok od 90 dana nije dovoljan za osiguranje prijelaznog razdoblja niti za Telemach kao operatora korisnika veleprodajnih usluga koje se ukidaju niti za njegove krajnje korisnike. Naime, sve da je i dostupna infrastruktura drugog veleprodajnog operatora (primjerice na području jedne geografske jedinice - grada) prije svega ističemo kako prelazak na novog veleprodajnog operatora iziskuje velika ulaganja u novu opremu (korisničku i pristupnu) uz povezivanje mreža na nižoj razini, provisioning usluga i dr.	Djelomično se prihvaća. Rok od 90 dana produljen je na 120 dana, kako je pojašnjeno u odgovoru na komentar br. 15.
-----	----------	---	---

		S druge strane, razdoblje od 90 dana nije dovoljno da alternativnim operatorima osigura dovoljno vremena da razviju svoje optičke mreže i budu u mogućnosti nastaviti pružati usluge svojim korisnicima. Određivanjem neprimjerenog roka za ukidanje regulatornih obveza HAKOM će krajnje korisnike alternativnog operatora staviti nepovoljniji položaj u odnosu na krajnje korisnike veleprodajnog operatora. To bi dovelo do dodatnog narušavanja tržišnog natjecanja. U slučaju pak mijenjanja tehnologije pružanja usluga, a koja zahtjeva prilagodbu na terminalnoj opremi korisnika, operator je obavezan, sukladno čl. 27 Pravilnika o načinu i uvjetima obavljanja djelatnosti elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga, obavijestiti svoje krajnje korisnike usluga pisanim ili elektroničkim putem najmanje 90 dana prije namjeravane promjene. Slijedom navedenog, u slučaju ukidanja pristupa rok od 90 dana ne da nije primjeren, već je prekratak u odnosu na propisane obveze. Također, prethodno spomenuti rok od 90 dana HAKOM namjerava primijeniti i na konkurentna područja klastera B imajući u vidu da se predloženim odlukama, HT-u ukida obveza troškovne usmjerenosti veleprodajnih cijena. U slučaju odsustva regulacije na konkurentnim područjima ili ublažavanja regulacije na nekonkurentnim područjima klastera B, kako smo već ranije ukazali veleprodajne usluge bi mogle biti neisplative čime bi krajnji korisnici operatora korisnika bili stavljeni u nepovoljniji položaj u odnosu na krajnje korisnike veleprodajnog operatora te bi operatori korisnici bili primorani podići maloprodajne cijene. Time bi došlo do nepovoljnije izmjene ugovorenih uvjeta te bi operatori korisnici bili u obvezi provođenja postupka izmjene cijena sukladno ZEK-u. Naime, sukladno čl. 143 ZEK-a, operator je obavezan obavijesti HAKOM o izmjeni cjenika 8 dana prije njegove objave, a nepovoljnije izmjene cjenika ne smije primijeniti na postojeće krajnje korisnike prije isteka roka od 30 dana od dana njegove objave. Također, sukladno čl. 145 ZEK-a najmanje 30 dana prije tih izmjena, operator je obavezan obavijestiti krajnjeg korisnika o izmjenama ugovornih uvjeta, kao i o pravu krajnjeg korisnika na raskid ugovora. Krajnji korisnik ima pravo na raskid ugovora bez naknade u roku od dva mjeseca od dana dostave navedene obavijesti o raskidu. Slijedom toga, rok od 90 dana i u slučaju povećanja veleprodajnih cijena ne samo da nije primjeren, već je prekratak u odnosu na propisane obveze.	
--	--	--	--

		U slučaju određivanja prekratkog roka, operator korisnik može biti doveden čak i u poziciji da neće stići realizirati zamjensko veleprodajno ili neko drugo rješenje uslijed čega može doći do situacije preuzimanja njegovih krajnjih korisnika od strane HT-a kako krajnji korisnici operatora korisnika ne bi ostali bez usluga. Time bi došlo do dodatnog narušavanja tržišnog natjecanja. Slijedom navedenog, nužno jest radi prilagodbe poslovanja operatora korisnika veleprodajnih usluga i ispunjavanja svih zakonskih i podzakonskih obveza odrediti prijelazni period za ukidanje/izmjenu regulatornih obveza od najmanje 12 mjeseci. U skladu s dosadašnjom praksom europskih regulatornih tijela, prijelazni period za ukidanje regulatornih obveza utvrđuje se u razdoblju od 6 do 12 mjeseci.	
84.	Telemach	7. Usklađenje pune primjene novih regulatornih obveza sa izmjenom/ukidanjem dosadašnjih regulatornih obveza U objavljenim prijedlozima Odluka HAKOM-a na oba veleprodajna tržišta, na ostalim područjima na kojima su HT i Iskon bile određene regulatorne obveze, iste sada točkom 6. odnosno 7. izreka, ukidaju te im se istodobno određuju nove obveze. Tako je HAKOM utvrdio kako je obvezu nediskriminacije na tržištu velikog kapaciteta – nekonkurentna područja potrebno u budućem razdoblju nadopuniti mjerom uvođenja modela istovjetnih ulaznih proizvoda odnosno da za navedene usluge maloprodajna jedinica HT-a i društva pod njegovim nadzorom moraju koristiti iste sustave i procese kao i operatori korisnici veleprodajne usluge. Međutim, HAKOM je HT-u ostavio rok od 45 dana od usvajanja analiza Tržišta za dostavu detaljnog plana kojim se utvrđuju ključne točke potrebne za potpunu provedbu modela EOI zajedno s rokovima za njihovu provedbu. Štoviše, detaljan plan za provedbu modela EOI HAKOM namjerava usvojiti u zasebnom postupku nakon provedenog javnog savjetovanja. Slijedom navedenog, a imajući u vidu činjenicu da je HAKOM odredio kraćih rok za ukidanje regulatornih obveza, a dulji i nedefinirani rok za punu primjenu novih/izmijenjenih regulatornih obveza, Telemach skreće pozornost HAKOM-u kako je u roku do potpune deregulacije tržišta nužno osigurati i punu primjenu novih/izmijenjenih regulatornih obveza. Upravo radi zadovoljenja načela regulatorne predvidljivosti i istovremene izmjene regulacije tržišta nužno je izbjeći nastajanje pravne praznine u kojoj bi HT imao koristi od deregulacije prije provedbe	Djelomično se prihvaća. Rok za ukidanje regulatornih obveza na dereguliranom području je produljen u odnosu na prijedlog na javnom savjetovanju s 90 na 120 dana. HAKOM je navedeni rok odredio vodeći računa o ovdje iznesenim komentarima, ali istodobno i o članku 100. stavku 6. ZEK-a te ga smatra dovoljnim za osiguranje prijelaznog razdoblja za operatore korisnike (veleprodajnih usluga koje prestaju biti predmetom regulacije) i za krajnje korisnike. Rok za ukidanje regulatornih obveza na dereguliranom području ne može se dovoditi u vezu s rokovima za provedbu regulatornih obveza na reguliranom području. Što se tiče roka za provedbu EOI obveze, dokumentom analize nije moguće odrediti konačan rok za provedbu navedene obveze, s obzirom da će temelju prijedloga HT-a, HAKOM donijeti odluku o implementaciji EOI obveze nakon javnog savjetovanja. U navedenoj odluci, HAKOM će voditi računa o roku implementacije navedene obveze, uzevši u obzir aktivnosti nužne za njezinu provedbu, ali i potrebu da se osigura zaštita tržišnog natjecanja.

		novog regulatornog režima za još uvijek regulirane usluge. Istovremeno će se operatorima korisnicima dati više vremena da se pripreme i prebace na optimalne usluge. Stoga je nužno usvojiti navedeni prijedlog Telemacha i odrediti prijelazno razdoblje od najmanje 6 mjeseci.	
85.	Telemach	8. Detaljan plan primjene modela istovjetnih ulaznih proizvoda (EOI) mora bi biti predložen od strane HAKOM-a ili konzultanta, nikako ne od strane HT-a Telemach prije svega ističe kako pozdravlja nadopunu obveze nediskriminacije mjerom uvođenja EOI modela sukladno kojom će regulirane veleprodajne usluge na tržištu velikog kapaciteta – nekonkurentna područja maloprodajna jedinica HT-a i društva pod njegovim nadzorom morati koristiti iste sustave i procese kao i operatori korisnici tih veleprodajnih usluga. Međutim, Telemach ističe kako bi se navedena obveza trebala odrediti i HT-u na tržištu malog kapaciteta obzirom da se i za te veleprodajne usluge temeljene na bakrenoj infrastrukturi koriste isti veleprodajni procesi i sustavi, a čak i regulatorno nije osnovana potreba za određivanjem drugačije obveze nediskriminacije reguliranom tržištu velikog i malog kapaciteta. Obzirom da je HAKOM predloženim Odlukama HT-u ostavio rok od 45 dana od usvajanja analiza Tržišta za dostavu detaljnog plana kojim se utvrđuju ključne točke potrebne za potpunu provedbu modela EOI zajedno s rokovima za njihovu provedbu, Telemach skreće pozornost HAKOM-u kako je neprihvatljivo da model predlaže HT, već isti treba biti predložen od strane HAKOM-a ili neovisne treće strane na trošak HT-a. Naime, HAKOM u suradnji s konzultantima bi trebao procijeniti mogućnosti uvođenja EOI modela i na koji način bi isti HT morao implementirati te bi svakako trebalo zaključno izvješće sa uputom o primjeni modela. Kako smo ranije naveli, rok od 45 dana određen kao vremenski okvir za izradu detaljnog plana nije prihvatljiv, već bi primjena EOI modela trebala biti usklađena s rokom za ukidanje/izmjenu regulatornih obveza na oba veleprodajna tržišta.	Regulatorna tijela moraju voditi računa da je propisana mjera razmjerna i opravdana imajući u vidu predviđene koristi za tržišno natjecanje u odnosu na troškove implementacije i/ili usklađivanja sustava. Imajući u vidu da u se odnosu na veleprodajne usluge na tržištu malog kapaciteta primjenjuje obveza nediskriminacije modelom istovjetnosti izlaznih proizvoda (EoO), a koji se kod HT-a u odnosu na model Eol razlikuje utoliko što veleprodajni korisnici koriste različite sustave za ugovaranje usluge u odnosu na HT maloprodaju, HAKOM smatra da redizajniranje postojećih sustava nije opravdana niti razmjerna mjera u odnosu na potencijalne koristi za tržišno natjecanje. Naime, HAKOM očekuje još veći trend gradnje VHCN mreža u razdoblju trajanja ove analize tržišta, te njihovo korištenje od strane veleprodajnih i maloprodajnih korisnika. Paralelno se, također, očekuje postupno gašenje bakrenih mreža i migracija korisnika na VHCN mreže. U tom kontekstu HAKOM smatra da za veleprodajne usluge na tržištu malog kapaciteta ne bi bilo opravdano nametati razvoj Eol modela koji iziskuje znatan vremenski angažman i financijska sredstva budući da je za očekivati smanjenje korisnika pa posljedično i smanjenje potencijala za korištenje veleprodajne usluge na mrežama niskog kapaciteta. Dodatno, HT ima obvezu praćenja ključnih pokazatelja učinkovitosti (KPI), a koji su jedan od indikatora učinkovitosti provedbe obveze nediskriminacije. Kako je vidljivo iz javno objavljenih KPI-ova, HT ne diskriminira veleprodajne operatore u odnosu na vlastitu maloprodaju na tržištu malog kapaciteta.

			Vezano uz rok za primjenu EOI modela upućujemo na prethodni odgovor.
86.	Telemach	9. Iskonu, povezanom društvu u stopostotnom vlasništvu HT-a, moraju se nametnuti iste regulatorne obveze nadzora cijena, računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva kao HT-u Objavljenim prijedlogom analiza Tržišta HAKOM i nadalje ne odstupa od dosadašnje prakse neosnovanog i protupravnog drugačijeg regulatornog tretmana Iskona u odnosu na HT. Naime, kao i u dosadašnjim analizama Tržišta i pripadajućim Odlukama HAKOM-a, HAKOM i ovim prijedlogom Odluke (i pripadajućim analizama) definira da se regulatorna obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva na društvo Iskon Internet d.d., kao društvo pod kontrolom HT-a, primjenjuje samo „na odgovarajući način“ u kontekstu testa istiskivanja marže. Dakle, i nadalje se samom Odlukom dozvoljava i dalje potiče neučinkovita i manjkava regulacija cjelokupne HT Grupe, koja je k tome suprotna primjenjivim nacionalnim propisima i EU pravu. HAKOM Iskonu već godinama određuje pojednostavljenu obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva samo u mjeri koja se smatra „odgovarajućom“. Time u praksi HAKOM ne traži dostavu podataka s istom razinom detalja, granuliranosti i preciznosti kao što se to traži od HT-a, a što takve obveze čini suštinski neprikladnima da bi se adresirala značajna tržišna snaga koju HT Grupa (uključujući Iskon) posjeduje. Konkretno, za razliku od regulatornih obveza HT-a, ograničene obveze Iskona ne pružaju gotovo nikakve korisne pojedinosti o prihodima Iskona. Navedeno onemogućuje mogućnost ikakve smislene procjene je li HT (uključujući Iskon) uključen u istiskivanje marže. Iako i HT i Iskon izvješćuju o prihodima po paketu, Iskon (temeljem ograničenih obveza koje HAKOM ne samo tolerira nego štoviše definira) nije dužan dostaviti dovoljno informacija kako bi se omogućila provjera njihovih prihoda. Odnosno, temeljem takve ograničene i nedostatne obveze Iskon nije dužan objaviti podatke koji uključuju, što je najvažnije, detaljne podjele specifičnih usluga temeljem kojih ostvaruje prihode. Budući da Iskon nije dužan objavljivati ove informacije, u najgorem slučaju, moguće su manipulacije prihoda po paketu usluga (za razliku od pojedinačnih usluga) dok se upušta u istiskivanje marže koje se ne može utvrditi obzirom da su ista izvješća isključivo na razini paketa usluga.	Ne prihvaća se. Regulatorne obveze proizlaze iz analiza tržišta, utvrđenog SMP statusa operatora na mjerodavnom tržištu i prepoznatih prepreka razvoju tržišnog natjecanja. SMP operatoru koji je utvrđen na temelju analize tržišta može se odrediti, ako je to primjereno, bilo koja regulatorna obveza iz članaka 102. do 107. i članaka 109. i 113. ZEK-a. Na WLA i WCA tržištu malog kapaciteta i velikog kapaciteta na nekonkurentnim područjima HT je proglašen SMP operatorom te su mu u skladu s time određene i regulatorne obveze. Iskon je operator koji uopće ne djeluje na navedenim veleprodajnim mjerodavnim tržištima, nema status SMP operatora te mu nisu mogle biti određene istovjetne obveze koje su određene HT-u. Dodatno, obveza je regulatora propisana ZEK-om, da pri određivanju regulatornih obveza u skladu s načelom razmjernosti, odredi regulatorne obveze na najmanje nametljiv način u svrhu rješavanja nedostataka utvrđenih analizom tržišta. Tako je na usko povezanom maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa Internetu prepoznata prepreka istiskivanja konkurencije preniskom cijenom koja se primjenjuje osim na HT i na Iskon, kao njegovo povezano društvo koje djeluje na maloprodaji te se regulatorna obveza nadzora maloprodajnih cijena u cijelosti odnosi i primjenjuje na isti način na Iskon kao i na HT. Iskon svoje maloprodajne pakete usluga prethodno dostavlja HAKOM-u pri čemu isti zadovoljavaju test istiskivanja marže u skladu s Metodologijom koju je odredio HAKOM. HAKOM smatra da je obveza nadzora maloprodajnih cijena kroz obvezu provođenja testa istiskivanja marže proporcionalna i razmjerna utvrđenoj prepri na tržištu u odnosu na Iskon.

	Osim toga, ograničene obveze Iskona omogućavaju sudionicima na tržištu samo ograničen uvid u troškove po paketu usluga u kontekstu testa istiskivanja marže što nesporno dovodi do manjka transparentnosti u pogledu troškova Iskona. Rezultat svega navedenog je narušavanje valjanost i učinkovitost testa istiskivanja marže. Smatramo da navedeno nikako ne bi trebala biti regulacija kojoj regulator teži, koju tolerira, a pogotovo ne okvir koji regulator samostalno potiče. Skrećemo pažnju da je različit tretman Iskona i protuzakonit. Naime, zakonodavni okvir RH i EU zahtijeva da se regulatorne obveze na jednak način primjenjuju da cjelokupno gospodarsko poduzeće/poduzetnika, a što Iskon i HT nesporno jesu. Ne postoji pravna osnova prema hrvatskom ili EU pravu temeljem koje bi se pojedinačno povezano društvo unutar jednog poduzeća/poduzetnika tretiralo različito od drugih, odnosno ne postoji pravna osnova temeljem koje bi bilo dopušteno Iskon tretirati drugačije od HT-a. Ako se obveze ne bi odnosile jednako na cijelo poduzeće/poduzetnika, kao što to danas predviđa prijedlog Odluke HAKOM-a, osim što je takva regulacije evidentno protupravna, ista predstavlja i „rupu“ u regulaciji koja omogućava prebacivanje prihoda, imovine i troškova između različitih subjekata iste Grupe, a što nesporno omogućava zaobilaženje regulacije. Nadalje, telekomunikacijske aktivnosti HT Grupe u cjelini su vertikalno integrirane. Sve maloprodajne aktivnosti HT Grupe jednako su relevantne i morale bi biti predmetom iste regulacije, bez obzira na to koja pravna osoba pruža te usluge korisnicima i bez obzira na brand pod kojom se pružaju usluge. U tom kontekstu, irelevantno je i nezakonito razmatrati zasebno jedno povezano društvo (neovisno o njegovoj veličini ili resursima) bez uzimanja u obzir položaja šire grupe. S time u vezi, ističemo da je nedostatak odgovarajućih računovodstvenih obveza i obveza izvještavanja za Iskon u razdoblju od 13 godina stvorio mogućnost i dalo poticaj HT Grupi da djeluje na način štetan za konkurenciju, izbjegava regulaciju te izigrava, zbog manjka transparentnosti, teksta istiskivanja marže. Uloga je HAKOM-a nadzirati primjenu određenih regulatornih obveza, te u tom kontekstu, možemo samo istaknuti nelogičnosti koje proizlaze iz javnih podataka. Iskon posluje sa gubicima posljednjih 15ak godina, a ti gubici se financiraju od strane HT-a. Prema tome, kontribucije u kapital Iskona ukupne vrijednosti oko 400 milijuna kuna, odnosno 53 milijuna EUR napravljene posljednjih godina kako bi se pokrili gubici Iskona, makar indiciraju da postoji na HT strani ekonomski logičan i opravdan razlog za samostalnim postojanjem Iskona kao maloprodajne jedinice pod blažim	Moguće narušavanje osnovanosti i učinkovitosti samog testa istiskivanja marže HAKOM je dužan utvrditi prije određivanja strože regulatorne obveze te će u skladu sa svojim ovlastima poduzeti potrebne radnje kako bi se utvrdilo krši li Iskon u praksi određenu mu obvezu nadzora cijena.
--	---	--

		regulatornim obvezama. Štoviše, čak i uz takve financijske injekcije od strane HT-a, uzevši u obzir samo podatke iz prethodne tri godine, vidljivo je da Iskon i dalje posluje s gubitkom obzirom da je i u 2021. ostvario neto rezultat poslovanja u iznosu od -3.137.549,27 € u odnosu na prethodno razdoblje dok je ostvarena neto marža iznosila -5,91%. O svemu ovdje navedenom Telemach je već prethodno upozoravao HAKOM. Ljubazno molimo da ovdje navedene komentare sagledate i u kontekstu zasebnih, detaljnijih dopisa koje je Telemach dostavio HAKOM-u. U svakom slučaju, i ovim putem apeliramo da HAKOM izmijeni svoj stav o primjeni regulatorne obveze nadzora cijena i troškovnog računovodstva na Iskon te na isti primjeni jednake obveze u jednako opsegu kao i na HT, obzirom da je trenutna regulacija, koja se predlaže i novom Odlukom, protuzakonita i štetna za tržišno natjecanje i daljnji razvoj isto	
87.	Telemach	U okviru obveze pristupa na tržištu malog kapaciteta HAKOM je definirao da će se postupak gašenja bakrene infrastrukture definirati u zasebnom postupku po zaprimanju obavijesti HT-a, u skladu s člankom 114. ZEK-a, temeljem kojeg je HT obavezan unaprijed i pravodobno, obavijestiti HAKOM o namjeri stavljanja dijelova mreže izvan uporabe ili zamjene novom infrastrukturom, uključujući povijesnu infrastrukturu potrebnu za rad bakrene mreže. Telemach navodi da im je HT na sastanku održanom sredinom rujna 2022. prezentirao koncept gašenja bakrene mreže s fokusom na prvi potencijalni set MDF-ova za migraciju na optičku (FTTH) infrastrukturu, iz kojeg je Telemach uvidio da je plan HT-a ići u gašenje bakrene infrastrukture u područjima u kojima je pokrivenost vlastitom optičkom infrastrukturom najveća. Navodi kako ih HT nije povratno kontaktirao niti je pokrenuo postupak pred HAKOM-om. Slijedom toga, sve do trenutka definiranja i pokretanja postupka gašenja bakrene infrastrukture od strane HT-a, smatraju opravdanim da HAKOM privremeno zabrani HT-u gašenje bakra na maloprodajnoj razini dok veleprodajni postupak za gašenje bakra i prelazak na optičku infrastrukturu ne bude u potpunosti definiran od strane HAKOM-a.	HAKOM je u prijedlogu analize za javnu raspravu definirao da je HT u skladu s člankom 114. ZEK-a, obavezan unaprijed i pravodobno, obavijestiti HAKOM o namjeri stavljanja dijelova mreže izvan uporabe ili zamjene novom infrastrukturom, uključujući povijesnu infrastrukturu potrebnu za rad bakrene mreže. Nadalje, HAKOM je naveo da će, po primitku navedene obavijesti, ocijeniti osigurava li postupak prelaska dostatnu zaštitu tržišnog natjecanja i prava krajnjih korisnika, pri čemu će svoju ocjenu temeljiti i na mišljenjima koje će prikupiti od dionika na tržištu. Slijedom navedenog, bojazni koje Telemach iznosi u svojim komentarima, bit će raspravljene u okviru navedenog postupka. Naime, sukladno članku 114. ZEK-a, u obavijesti o gašenju bakrene infrastrukture, HT mora navesti transparentan raspored i uvjete stavljanja dijelova mreže izvan uporabe ili zamjene novom infrastrukturom, primjeren rok za obavješćivanje o prijelaznom razdoblju prelaska (migracije) te specifikaciju dostupnih zamjenskih proizvoda koji su najmanje usporedive kakvoće i kojima se pruža pristup poboljšanoj mrežnoj infrastrukturi. Ako HAKOM utvrdi da postupak

		Telemach dalje navodi kako je očito da je HT na maloprodajnoj razini počeo povećavati opseg dereguliranih područja prelaskom na svjetlovodnu mrežu i ostavljajući veleprodajnu bakrenu infrastrukturu reguliranom i korištenom od strane alternativnih operatora. Stoga u trenutku deregulacije tržišta na konkurentnim područjima, nakon što HT završi migraciju na maloprodajnoj razini, HT neće imati interesa ponuditi alternativnim operatorima povoljne uvjete za migraciju na FTTH bitstream uslugu (i to minimalno one koje sada imaju u slučaju skraćivanja lokalne petlje), već će biti slobodan formirati višu veleprodajnu cijenu usluge čime će alternativni operatori biti primorani nuditi maloprodajne usluge po višim cijenama od HT-a te će krajnji korisnici operatora korisnika biti stavljeni u nepovoljan položaj, a što će u konačnici dovesti do istiskivanja alternativnih operatora s predmetnog konkurentnog tržišta. Telemach ističe kako je i HAKOM u objavljenom dokumentu analize tržišta veleprodajnog lokalnog pristupa koji se pruža na fiksnoj lokaciji, na stranici 16., naveo „<i>kako će se trend zamjene bakrenih priključaka VHCN priključcima u narednom periodu ipak ubrzati čemu bi sigurno doprinijelo i postupno gašenje bakrene mreže na područjima koja su u cijelosti pokrivena VHCN mrežama.</i>“ Slijedom toga, Telemach drži da bi i HAKOM morao biti svjestan svih rizika koje donosi deregulacija tržišta na konkurentnim područjima te strožom i pravovremenom regulacijom tržišta spriječiti povećanje tržišnog udjela HT-a i dodatno narušavanje djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini.	prelaska ne osigurava dostatnu zaštitu tržišnog natjecanja i prava krajnjih korisnika, odredit će HT-u uvjete za primjeren postupak prelaska. Stoga će HAKOM voditi računa da je rok za obavješćivanje primjeren te da je operatorima korisnicima dostupna primjerena zamjenska usluga neovisno o tome postoje li na pojedinom području regulirane ili neregulirane zamjenske usluge, kako bi se omogućila migracija i gašenje bakrene infrastrukture s jedne strane, ali i osigurala zaštita tržišnog natjecanja i prava krajnjih korisnika s druge strane. U cjelokupni postupak oko definiranja uvjeta za gašenje i rasporeda gašenja će svakako biti uključeni operatori korisnici veleprodajnih usluga na bakrenoj infrastrukturi s obzirom da na njih prelazak izravno utječe, kao i sve ostale strane na koje gašenje ima utjecaj. HAKOM je nadopunio tekst analize u tom smislu.
88.	Telemach	Obzirom na značajan broj priključaka putem bakrene mreže kojeg je utvrdio i HAKOM u dokumentu analize tržišta (679.991 u Q2 2022.) te mali broj svjetlovodnih priključaka (177.252), Telemach ukazuje HAKOM-u kako je nužno provesti kontrolirano postupno gašenje bakrene mreže u više faza s ciljem prilagodbe poslovanja operatora korisnika koji pružaju maloprodajne usluge svojim krajnjim korisnicima temeljene na bakrenoj infrastrukturi povijesnog operatora i to bez utjecaja na smanjenje korisničke baze. Iako je HAKOM u objavljenim prijedlozima odluka definirao da će se postupak gašenja bakrene infrastrukture definirati posebnim postupkom, ističemo kako se postupno gašenje bakrene mreže i migracija korisnika na optičku infrastrukturu mora izvršiti temelju prethodno utvrđenih svih veleprodajnih uvjeta u pilot projektu gašenja jednog MDF-a. Naime, upravo zbog velike složenosti postupka migracije na dostupnu optičku (FTTH) infrastrukturu koja osim zamjene terminalne opreme	HAKOM će voditi računa o ovom prijedlogu Telemacha.

		zahtjeva i obavljanje radova u stanu krajnjeg korisnika, nužno provesti pilot projekt u okviru kojeg će operatori korisnici i HT u praksi ispitati sve okolnosti koje se javljaju u procesu gašenja bakrene mreže. Na temelju iskustava iz provedenog pilot projekta, HAKOM će zajedno s operatorima, uzevši u obzir sve utvrđene činjenice i okolnosti, definirati dinamiku migracije i sve veleprodajne uvjete nužne za provođenje postupnog i sigurnog postupka gašenja bakrene mreže uz migraciju korisnika na optičku infrastrukturu. Slijedom navedenog, a imajući u vidu značajan broj priključaka bakrene mreže i složenost postupka migracije na dostupnu optičku infrastrukturu, nužno je provesti pilot projekt te unaprijed definirati dinamiku i sve uvjete za provođenja migracije krajnjih korisnika.	
89.	Telemach	11. Osiguranje jedinstvenog Bitstream pristupa u već ostvarenim točkama preuzimanja prometa na Ethernet razini Telemach ukazuje HAKOM-u kako je u svrhu korištenja veleprodajne bitstream usluge trenutno povezan na Ethernet (HUB) razini na 6 područja HT mreže u RH (ZG1, ZG2, VŽ, ST, OS, RI), i to povezano redundantno u 12 točaka međupovezivanja. U tim točkama Telemach preuzima promet svih bitstream korisnika bez obzira na infrastrukturu putem koje im se pruža usluga na lokaciji (bakar/optika). Slijedom toga, a budući da se predlaže deregulacija optičke infrastrukture u konkurentnim područjima na tržištu velikog kapaciteta, skrećemo pozornost HAKOM-u kako bi uslijed usvajanja predloženih Odluka HAKOM-a, HT mogao zatražiti razdvajanje bitstream prometa u odnosu na točku preuzimanja prometa. Primjerice da se za korisnike koji se nalaze na konkurentnim područjima na optici preuzima promet na drugog točki, a što u suštini predstavlja nerazuman zahtjev koji bi iziskivao značajne dodatne troškove za operatore korisnike. Uz to, ako bi i do razdvajanja pojedinih pristupnih područja došlo, to bi značajno zakompliciralo i obračun agregacijskog prometa na pristupnim točkama međupovezivanja ili bi trebalo mijenjati metodologiju obračuna Internet prometa, u oba slučaja operatori korisnici bi opet bili primorani snositi dodatan i nepotreban trošak (b2b informatički razvoj i sl.). Budući da se predlaže deregulacija optičke infrastrukture u konkurentskim područjima na tržištu velikog kapaciteta, skrećemo pozornost HAKOM-a da nakon	HAKOM ne može odrediti HT-u obveze na tržištu na kojem HT nije operator sa značajnom tržišnom snagom. Što se tiče razdvajanja bitstream prometa u odnosu na točku preuzimanja prometa, HAKOM ne očekuje da bi HT postupio na takav način s obzirom da bi takav pristup bio kompliciran i za sam HT, i troškovno neučinkovit.

		donošenja predloženih Odluka HAKOM-a ne smije doći do razdvajanja bitstream prometa u odnosu na točku preuzimanja prometa. Slijedom navedenog, nužno je dopuniti predložene Odluke HAKOM-a i osigurati alternativnim operatorima zadržavanje jedinstvenog Bitstream pristupa u već ostvarenim točkama preuzimanja prometa na Ethernet razini na način da se kroz analizu tržišta propiše takova obveza HT-u.	
--	--	--	--