



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

# **PRIJEDLOG ANALIZE TRŽIŠTA MALOPRODAJE ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA INTERNETU**

veljača 2012.

## -SADRŽAJ-

<b>1. SAŽETI PREGLED DOKUMENTA (ENG. EXECUTIVE SUMMARY).....</b>	<b>1</b>
<b>2. UVOD.....</b>	<b>4</b>
2.1. EUROPSKI REGULATORNI OKVIR ZA ELEKTRONIČKE KOMUNIKACIJE .....	4
2.2. ZAKON O ELEKTRONIČKIM KOMUNIKACIJAMA .....	5
2.3. KRONOLOŠKI SLIJED AKTIVNOSTI.....	6
<b>3. UTVRĐIVANJE MJERODAVNOG TRŽIŠTA .....</b>	<b>13</b>
3.1. ODREĐIVANJE GRANICA MJERODAVNOG TRŽIŠTA ZA POTREBE PROVOĐENJA TESTA TRI MJERILA.....	13
3.1.1. Mjerodavno tržište u dimenziji usluga .....	14
3.1.1.1. Usluge maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu .....	14
3.1.1.2. Zamjenjivost na strani potražnje .....	15
3.1.1.2.1. xDSL pristup putem bakrene parice.....	16
3.1.1.2.1.1 ADSL pristup putem bakrene parice.....	16
3.1.1.2.1.2 VDSL pristup putem bakrene parice.....	20
3.1.1.2.2. Pristup putem pokretnih mreža .....	20
3.1.1.2.3. Pristup putem kabelskih mreža .....	24
3.1.1.2.4. Pristup putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži.....	26
3.1.1.2.4.1 Nepokretni bežični pristup putem usluge Homebox .....	26
3.1.1.2.4.2 Nepokretni bežični pristup putem WiMAX tehnologije .....	27
3.1.1.2.4.3 Nepokretni bežični pristup putem HotSpot usluge .....	28
3.1.1.2.5. Pristup putem iznajmljenih vodova.....	28
3.1.1.2.6. Pristup putem svjetlovodnih niti .....	28
3.1.1.2.7. Pristup putem satelitskih veza.....	29
3.1.1.3. Zamjenjivost na strani ponude .....	30
3.1.1.3.1. Pristup putem kabelskih mreža .....	30
3.1.1.3.2. Pristup putem svjetlovodnih niti .....	30
3.1.1.4. Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga .....	31
3.1.2. Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji.....	31
3.1.3. Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta za potrebe Testa tri mjerila .....	32
3.2. TEST TRI MJERILA.....	32
3.2.1. Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode.....	33
3.2.1.1. Strukturne zapreke ulaska na tržište.....	33
3.2.1.2. Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište .....	40

3.2.1.3. Zaključak o prvom mjerilu .....	41
3.2.2. Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira .....	41
3.2.2.1. Zaključak o drugom mjerilu .....	44
3.2.3. Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu .....	44
3.2.3.1. Zaključak o trećem mjerilu .....	47
3.3. STAJALIŠTE NADLEŽNOG REGULATORNOG TIJELA O UTVRĐIVANJU JE LI MJERODAVNO TRŽIŠTE PODLOŽNO PRETHODNOJ REGULACIJI .....	47
<b>4. ODREĐIVANJE MJERODAVNOG TRŽIŠTA ZA POTREBE ANALIZE TRŽIŠTA .....</b>	<b>48</b>
<b>5. PROCJENA POSTOJANJA OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM ...</b>	<b>49</b>
5.1. CILJ I PREDMET ANALIZE MJERODAVNOG TRŽIŠTA .....	49
5.2. ANALIZA PODATAKA NA TRŽIŠTU MALOPRODAJE ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA INTERNETU	50
5.2.1. Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu .....	50
5.2.2. Nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije .....	52
5.2.3. Jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima.....	53
5.2.4. Stupanj vertikalne integracije.....	54
5.2.5. Ekonomije razmjera .....	54
5.2.6. Ekonomije opsega .....	55
5.2.7. Visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža .....	55
5.3. ZAKLJUČAK O PROCJENI POSTOJANJA OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM I OCJENA DJELOTVORNOSTI TRŽIŠNOG NATJECANJA .....	56
5.4. ZNAČAJNA TRŽIŠNA SNAGA NA USKO POVEZANOM TRŽIŠTU.....	57
5.4.1. Određivanje granica mjerodavnog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade .....	57
5.4.1.1. Mjerodavno tržište u dimenziji usluga.....	57
5.4.1.1.1. Usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.....	58
5.4.1.1.2. Zamjenjivost na strani potražnje .....	59
5.4.1.1.2.1 Usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem kablinskih mreža (KTV usluga) .....	59
5.4.1.1.2.2 Usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza (SAT TV usluga).....	60
5.4.1.1.2.3 HRT satelitske kartice.....	61
5.4.1.1.2.4 Internet TV usluga .....	62
5.4.1.1.2.5 Mobilna TV usluga .....	62
5.4.1.1.3. Zamjenjivost na strani ponude .....	63
5.4.1.1.4. Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga .....	63

5.4.1.2.	Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji.....	63
5.4.1.3.	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta	64
5.4.2.	Test tri mjerila na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ..	64
5.4.2.1.	Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode.....	65
5.4.2.1.1.	Strukturne zapreke ulaska na tržište.....	66
5.4.2.1.2.	Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište .....	73
5.4.2.1.3.	Zaključak o prvom mjerilu.....	75
5.4.2.2.	Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira .....	75
5.4.2.2.1.	Zaključak o drugom mjerilu.....	78
5.4.2.3.	Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu	79
5.4.2.3.1.	Zaključak o trećem mjerilu .....	81
5.4.3.	Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade .....	81
<b>6.</b>	<b>PREPREKE RAZVOJU DJELOTVORNOG TRŽIŠNOG NATJECANJA.....</b>	<b>83</b>
6.1.	UVOD .....	83
6.1.1.	Tržišna dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja .....	84
6.1.2.	Uzročno posljedična dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja .....	85
6.1.3.	Pregled prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja prepoznatih u europskoj praksi	86
6.2.	PREPREKE RAZVOJU DJELOTVORNOG TRŽIŠNOG NATJECANJA NA TRŽIŠTU MALOPRODAJE ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA INTERNETU .....	87
6.2.1.	Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage.....	88
6.2.1.1.	Grupiranje/vezanje usluga.....	88
6.2.1.2.	Unakrsno subvencioniranje .....	89
6.2.2.	Značajna tržišna snaga na jednom tržištu.....	89
6.2.2.1.	Otežavanje ulaska.....	90
6.2.2.2.	Iskorištavanje korisnika.....	90
6.2.2.3.	Neučinkovitost operatora .....	91
6.2.3.	Ostale prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja .....	91
<b>7.</b>	<b>REGULATORNE OBVEZE OPERATORA SA ZNAČAJNOM TRŽIŠNOM SNAGOM ...</b>	<b>93</b>
7.1.	REGULATORNE OBVEZE ODREĐENE HT-U .....	93
7.1.1.	Nadzor pojedinačnih cijena usluga .....	94
7.1.2.	Troškovna usmjerenost cijena usluga .....	97
7.2.	REGULATORNE OBVEZE ODREĐENE ISKONU (KAO POVEZANOM DRUŠTVU HT-A) .....	98

7.2.1. Nadzor pojedinačnih cijena usluga .....	99
7.2.2. Troškovna usmjerenost cijena usluga .....	102
<b>8. PRILOZI.....</b>	<b>103</b>
8.1. PRILOG A – MIŠLJENJE AGENCIJE ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA O ODREĐIVANJU MJERODAVNOG TRŽIŠTA I PROVOĐENJU TESTA TRI MJERILA .....	103
8.1.1. Odgovori na komentare Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja .....	108
8.2. PRILOG B – ODGOVORI NA KOMENTARE PRISTIGLE TIJEKOM JAVNE RASPRAVE O ODREĐIVANJU MJERODAVNOG TRŽIŠTA I PROVOĐENJU TESTA TRI MJERILA .....	109
8.2.1. Odgovori na komentare HT Grupe - Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.	109
8.2.2. Odgovori na komentare operatora Amis Telekom d.o.o.....	118
8.2.3. Odgovori na komentare operatora B.net Hrvatska d.o.o.....	118
8.2.4. Odgovori na komentare g. Milana Šimundže.....	119
8.3. PRILOG C – MIŠLJENJE AGENCIJE ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA O PROVOĐENJU ANALIZE TRŽIŠTA I ODREĐIVANJU REGULATORNIH OBVEZA .....	121
8.4. PRILOG D – ODGOVORI NA KOMENTARE PRISTIGLE TIJEKOM JAVNE RASPRAVE O PRIJEDLOGU ANALIZE TRŽIŠTA MALOPRODAJE ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA INTERNETU .....	124
8.4.1. Odgovori na komentare HT Grupe - Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.	124
8.4.2. Odgovori na komentare operatora Amis Telekom d.o.o.....	131
8.4.3. Odgovori na komentare operatora B.net Hrvatska d.o.o.....	132
8.4.4. Odgovori na komentare operatora Metronet telekomunikacije d.d.....	132
8.4.5. Odgovori na komentare operatora OT-Optima Telekom d.d.....	134
8.4.6. Odgovori na komentare operatora Vipnet d.o.o. ....	137
8.5. PRILOG E – MIŠLJENJE AGENCIJE ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA O ODREĐIVANJU TRŽIŠTA I PROVOĐENJU TESTA TRI MJERILA NA TRŽIŠTU PRIJENOSA TELEVIZIJSKIH PROGRAMA UZ PLAĆANJE NAKNADE.....	140

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

Europske direktive implementirane su u hrvatsko zakonodavstvo kroz ZEK<sup>1</sup> koji je stupio na snagu 01. srpnja 2008. godine. ZEK, između ostalog, propisuje uvjete obavljanja elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. Primjenom odredaba ZEK-a, HAKOM<sup>2</sup> osigurava uvjete za djelotvorno tržišno natjecanje, odnosno omogućava jednake uvjete za sve operatore koji djeluju na tržištima elektroničkih komunikacija.

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (*ex ante*) regulaciji, a vodeći računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 4. ZEK-a.

Temeljem članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je utvrdio tržište *maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu* kao mjerodavno tržište na kojem je potrebno provesti Test tri mjerila kako bi se utvrdilo je li to mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji. Drugim riječima, navedeno tržište nije dio mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, što znači da je potrebno provesti Test tri mjerila kako bi se utvrdilo je li tržište podložno prethodnoj regulaciji.

HAKOM je u provedbi postupaka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a osobito vodio računa o primjeni mjerodavnih Smjernica Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge<sup>3</sup>.

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju te na temelju rezultata provedene analize zamjenjivosti odredio da mjerodavno tržište *maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu* obuhvaća sljedeće usluge:

- xDSL pristup putem bakrene parice,
- pristup putem kablinskih mreža te
- pristup putem svjetlovodnih niti (FttH)

neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga.

HAKOM je odredio da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

HAKOM je, nakon što je odredio granice mjerodavnog tržišta, proveo postupak analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

Na temelju provedene analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je zaključio kako je tržište *maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu*, kao mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji i to iz razloga što su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

<sup>1</sup> Zakon o elektroničkim komunikacijama (NN 73/08, 90/11)

<sup>2</sup> Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije

<sup>3</sup> OJ C 165/6; 11. srpnja 2002. godine

Naime, iako navedeno tržište nije dio mjerodavne preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, nacionalna regulatorna tijela ovlaštena su i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, a ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji, ali uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je zatražio mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje u tekstu: AZTN). Mišljenje AZTN-a o načinu na koji je HAKOM odredio mjerodavno tržište i proveo postupak Testa tri mjerila nalazi se u poglavlju 8.1. „Prilog A“.

Po utvrđivanju predmetnog tržišta kao podložnog prethodnoj regulaciji, HAKOM je na temelju analize mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio operatora Hrvatski Telekom d.d. (dalje u tekstu: HT) s njegovim povezanim društvom Iskon Internet d.d. (dalje u tekstu: Iskon) operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu *maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu*. Isto tako, sukladno članku 55. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je odredio da je HT sa svojim povezanim društvom Iskonom operator sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu *prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade*, na kojem se između ostalih usluga pruža i IPTV usluga.

Prije određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom na usko povezanom tržištu *prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade* sukladno članku 55. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je odredio granice mjerodavnog tržišta te proveo postupak analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a na navedenom tržištu. S obzirom da je navedena analiza pokazala da su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je utvrdio da je tržište *prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade* podložno prethodnoj regulaciji.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, HAKOM će zatražiti mišljenje AZTN-a o načinu na koji je HAKOM odredio mjerodavno tržište i proveo postupak Testa tri mjerila na tržištu *prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade*. Navedeno mišljenje nalazit će se u poglavlju 8.5. „Prilog E“ ovog dokumenta i bit će dostupno nakon završetka postupka javne rasprave.

Nakon što je odredio operatora sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na predmetnom i usko povezanom tržištu, HT-u i njegovom povezanom društvu Iskonu odredio odgovarajuće regulatorne obveze za koje vjeruje da mogu ukloniti uočene prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na mjerodavnim tržištima.

Uzevši u obzir članak 63. stavak 1. ZEK-a, prema kojem HAKOM može odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom na određenom maloprodajnom tržištu odgovarajuće regulatorne obveze ako na temelju postupka analize tržišta utvrdi da na tom maloprodajnom tržištu nema djelotvornog tržišnog natjecanja te da regulatorne obveze iz članka 58. do 62. i članka 65. ZEK-a ne bi mogle osigurati ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva iz članka 5. ZEK-a, HAKOM je, sukladno članku 63. stavku 3. ZEK-a, u svrhu nadzora maloprodajnih cijena usluga odredio HT-u i njegovom povezanom društvu Iskonu sljedeće regulatorne obveze:

- zabrana sprječavanja ulaska na tržište ili ograničavanja tržišnog natjecanja određivanjem preniskih cijena usluga,
- zabrana davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga te
- zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga.

Nadalje, u svrhu praćenja provedbe regulatornih obveza koje mu je odredio, sukladno članku 63. stavku 4. ZEK-a, HAKOM će na HT i Iskon primijeniti sljedeće mjere:

- nadzor pojedinačnih cijena usluga i
- troškovna usmjerenost cijena usluga.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je zatražio mišljenje AZTN-a o načinu na koji je HAKOM utvrdio operatore sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu te odredio regulatorne obveze. Navedeno mišljenje nalazi se u poglavlju 8.3. „*Prilog C*“ ovog dokumenta.



## 2. Uvod

### 2.1. Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

Europska komisija je u ožujku 2002. godine usvojila četiri direktive koje predstavljaju regulatorni okvir iz 2002. godine na području elektroničkih mreža i komunikacijskih usluga, dok je peta direktiva, koja također predstavlja regulatorni okvir, usvojena u listopadu 2002. godine. Riječ je o sljedećih 5 direktiva:

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

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

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

- Preporuku (2003/311/EC) od 11. veljače 2003. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji<sup>4</sup>, koja je bila na snazi do prosinca 2007. godine te je zamijenjena
- Preporukom (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. godine o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji<sup>5</sup>.

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

<sup>4</sup> OJ L 114/45; 08. svibnja 2003. godine

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

Namjera preporuke o mjerodavnim tržištima jest promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija na način da isti proizvodi i usluge budu predmet analize tržišta u svim članicama Europske unije. Međutim, nacionalna regulatorna tijela zemalja članica su ovlaštena i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji i uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

## 2.2. Zakon o elektroničkim komunikacijama

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

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

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

1. *Prvi korak odnosi se na proces utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji u skladu s člankom 53. ZEK-a.*

U članku 52. stavku 6. ZEK-a navedeno je da će, u provedbi postupka utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, HAKOM osobito voditi računa o primjeni mjerodavne preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima. Obzirom da je mjerodavna preporuka o mjerodavnim tržištima stupila na snagu 28. prosinca 2007. godine i sadrži 7 tržišta podložnih prethodnoj regulaciji, HAKOM je u mogućnosti, bez dokazivanja kumulativnog zadovoljenja tri mjerila (Test tri mjerila), prethodno regulirati samo tih 7 tržišta.

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

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

Dakle, u slučaju kada su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je u mogućnosti prethodno regulirati preostalih 11 tržišta koja su bila

sastavni dio stare preporuke o mjerodavnim tržištima. Isto tako, HAKOM je, u slučaju da su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, u mogućnosti prethodno regulirati i tržišta koja proizlaze iz ZOT-a<sup>6</sup> ili bilo koja druga tržišta koja su specifična za područje elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga u Republici Hrvatskoj, a ne proizlaze iz stare preporuke o mjerodavnim tržištima ili ZOT-a.

S obzirom da tržište *maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu* nije bilo sastavni dio stare preporuke te da isto nije sastavni dio niti nove preporuke o mjerodavnim tržištima, HAKOM može prethodno regulirati navedeno tržište jedino u slučaju da su istodobno zadovoljena tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

U slučaju da su zadovoljena prethodno navedena tri mjerila, HAKOM će provesti postupak analize tržišta sukladno ZEK-u.

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

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

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

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

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

### 2.3. Kronološki slijed aktivnosti

Vijeće HAKOM-a je na sjednici održanoj 08. lipnja 2011. godine donijelo Odluku<sup>7</sup> kojom se određuju operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za utvrđivanje mjerodavnog

<sup>6</sup> Zakon o telekomunikacijama koji je u Republici Hrvatskoj bio na snazi do 30. lipnja 2008. godine, a temeljio se na regulatornom okviru iz 1998. godine. Navedeni Zakon prepoznavao je 4 mjerodavna tržišta: tržište usluga nepokretnih javnih telefonskih mreža, tržište međusobnog povezivanja, tržište iznajmljenih telekomunikacijskih vodova i tržište javne govorne usluge u pokretnim telekomunikacijskim mrežama.

<sup>7</sup> klasa: UP/I-344-01/11-07/05; urbroj: 376-11/PP-11-1 (DJ)

tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Navedenom Odlukom, Vijeće HAKOM-a je odredilo da su sljedeći operatori<sup>8</sup> obvezni dostaviti sve potrebne podatke:

- Akton d.o.o., Bani 75, Buzin, 10010 Zagreb,
- Amis Telekom d.o.o., Bani 75, 10010 Zagreb,
- ANTENA J.D. d.o.o., Garićgradska 7, 10000 Zagreb,
- ABSOLUTE d.o.o., Jasenovica 9, 51515 Šilo,
- AT&T HRVATSKA d.o.o., Šarengradska 9, 10000 Zagreb,
- ALFA TELEKOM d.o.o., Aerodrom 16, 10000 Zagreb,
- B.Net Hrvatska d.o.o., Avenija Dubrovnik 16, 10020 Zagreb,
- BT Net d.o.o., Dubravkin trg 5, 10000 Zagreb,
- CANDOR d.o.o., Ilica 220, 10000 Zagreb,
- CONSILIUM d.o.o., Svete Ane 5, 31000 Osijek,
- Cogent Internet d.o.o., Radnička cesta 80, 10000 Zagreb,
- ELVIN d.o.o., Moslavačka 1/c, 31000 Osijek,
- Fenice Telekom d.o.o., Gornja Vežica 16a, 51000 Rijeka,
- FRISD d.o.o., Matka Laginje 17, 51500 Krk,
- GAZO d.o.o., Vladimira Nazora 19, 21480 Vis,
- GLOBAL NET GRUPA d.d., Trg Nikole Šubića Zrinskog 14, 10000 Zagreb,
- H1 Telekom d.d., Put Trščenice 10, 21000 Split,
- Hrvatski Telekom d.d., Savska cesta 32, 10000 Zagreb,
- Hrvatska elektroprivreda d.d., Ulica grada Vukovara, 10000 Zagreb,
- IBM Hrvatska d.o.o., Miramarska 23, 10000 Zagreb,
- Iskon Internet d.d., Garićgradska 18, 10000 Zagreb,
- KRK SISTEMI d.o.o., Scarpina 5/III., 51000 Rijeka,
- MAGIC TELEKOM d.o.o., Koprivnička 17/c, 42230 Ludbreg,
- Metronet telekomunikacije d.d., Ulica grada Vukovara 269/d, 10000 Zagreb,
- Nexcom d.o.o., Trnjanska 45, 10000 Zagreb,
- Novi net d.o.o. Merhatovec 5, 40314 Selnica,
- NET PROJEKT d.o.o., Trinajstić 97, 51215 Kastav,
- Odašiljači i veze d.o.o., Ulica grada Vukovara 269/D, 10000 Zagreb,
- OPTIKA KABEL TV d.o.o., Drage Švajcera 1, 10290 Zaprešić,
- OT - Optima Telekom d.d., Bani 75/a Buzin, 10010 Zagreb,
- ORBIS TELEKOM d.o.o., Andrije Bijankinija 6, 10430 Samobor,
- Primatel d.o.o., Drage Švajcara 1, 10290 Zaprešić,
- PONDİ d.o.o., Ostravska 8, 21000 Split,
- Selec d.o.o., Križanićeva 1, 10000 Zagreb,
- Softnet d.o.o., Cebini 37/2, 10000 Zagreb,
- S.B. d.o.o., Olge Ban 3, 52470 Umag,
- TELE2 d.o.o., Ulica grada Vukovara 269/D, 10000 Zagreb,
- TEHNICORE d.o.o., Sv. Jakov 116, 47300 Ogulin,
- VIPnet d.o.o., Vrtni put 1, 10000 Zagreb,
- Voljatelj telekomunikacije d.o.o., Radnička cesta 48/1, 10000 Zagreb,
- VOX d.o.o., Mikrorajon 7a, 35000 Slavonski Brod,
- WIMAX Telecom d.o.o., Medvedgradska 1/a, 10000 Zagreb.

<sup>8</sup> Operatori su poredani abecednim redom

U skladu s navedenim, a u cilju prikupljanja svih potrebnih podataka, HAKOM je kreirao upitnik za operatore koji pružaju uslugu širokopojasnog pristupa internetu. Navedeni upitnik sastoji se od četiri poglavlja. Prvo poglavlje odnosi se na broj širokopojasnih priključaka prema vrsti pristupa, drugo poglavlje odnosi se na broj širokopojasnih priključaka prema oglašavanim brzinama pristupa u dolaznom smjeru, treće poglavlje navedenog upitnika odnosi se na broj pretplatnika prema odabranom prometu, dok se četvrto poglavlje odnosi na broj pretplatnika koji koriste pakete usluga (2D i 3D). Podaci traženi u navedenom upitniku odnose se na razdoblje od početka 2008. godine do kraja 2010. godine.

HAKOM je, sukladno Odluci Vijeća HAKOM-a od 08. lipnja 2011. godine, 10. lipnja 2011. godine operatorima koji pružaju uslugu širokopojasnog pristupa internetu poslao upitnik te naveo da najkasnije do 24. lipnja 2011. godine dostave zatražene podatke u elektroničkom obliku.

Operatori su dostavili podatke kako je navedeno u Tablici 1.

**Tablica 1.** Zaprimanje upitnika - po operatoru

<b>Red. Broj</b>	<b>NAZIV OPERATORA (operatori usluge pristupa internetu)</b>	<b>Datum primitka ispunjenog upitnika</b>
1.	Akton d.o.o.	01. srpnja 2011.
2.	Amis Telekom d.o.o. <sup>9</sup>	01. srpnja 2011.
3.	ANTENA J.D. d.o.o. <sup>10</sup>	14. lipnja 2011.
4.	ABSOLUTE d.o.o.	24. lipnja 2011.
5.	AT&T HRVATSKA d.o.o.	17. lipnja 2011.
6.	ALFA TELEKOM d.o.o.	04. srpnja 2011.
7.	B.Net Hrvatska d.o.o.	28. lipnja 2011.
8.	BT Net d.o.o.	14. lipnja 2011.
9.	CANDOR d.o.o.	28. lipnja 2011.
10.	CONSILIUM d.o.o.	Nije dostavio podatke
11.	Cogent Internet d.o.o.	11. srpnja 2011.
12.	ELVIN d.o.o.	01. srpnja 2011.
13.	Fenice Telekom d.o.o.	04. srpnja 2011.
14.	FRISD d.o.o.	21. lipnja 2011.
15.	GAZO d.o.o.	23. lipnja 2011.
16.	GLOBAL NET GRUPA d.d.	16. lipnja 2011.
17.	H1 Telekom d.d.	27. lipnja 2011.

<sup>9</sup> Amis Telekom d.o.o. je 20. lipnja 2011.g. zatražio produljenje roka za dostavu podataka.

<sup>10</sup> Prema dostavljenim podacima, operatori ANTENA J.D. d.o.o., ALFA TELEKOM d.o.o., IBM Hrvatska d.o.o., KRK SISTEMI d.o.o., Nexcom d.o.o., ORBIS TELEKOM d.o.o. i S.B. d.o.o. u razdoblju koje je obuhvaćeno upitnikom nisu pružali usluge za koje se tražila dostava podataka.

18.	Hrvatski Telekom d.d. <sup>11</sup>	12. srpnja 2011.
19.	Hrvatska elektroprivreda d.d.	28. lipnja 2011.
20.	IBM Hrvatska d.o.o.	13. lipnja 2011.
21.	Iskon Internet d.d. <sup>12</sup>	01. srpnja 2011.
22.	KRK SISTEMI d.o.o.	20. lipnja 2011.
23.	MAGIC TELEKOM d.o.o.	16. lipnja 2011.
24.	Metronet telekomunikacije d.d.	17. lipnja 2011.
25.	Nexcom d.o.o.	13. lipnja 2011.
26.	Novi net d.o.o.	30. lipnja 2011.
27.	NET PROJEKT d.o.o.	10. lipnja 2011.
28.	Odašiljači i veze d.o.o.	27. lipnja 2011.
29.	OPTIKA KABEL TV d.o.o.	05. srpnja 2011.
30.	OT - Optima Telekom d.d.	20. lipnja 2011.
31.	ORBIS TELEKOM d.o.o.	16. lipnja 2011.
32.	Primatel d.o.o.	30. lipnja 2011.
33.	PONDI d.o.o.	01. srpnja 2011.
34.	Selec d.o.o.	11. srpnja 2011.
35.	Softnet d.o.o.	15. lipnja 2011.
36.	S.B. d.o.o.	14. lipnja 2011.
37.	TELE2 d.o.o.	24. lipnja 2011.
38.	TEHNICORE d.o.o.	22. lipnja 2011.
39.	VIPnet d.o.o. <sup>13</sup>	28. lipnja 2011.
40.	Voljatel telekomunikacije d.o.o.	27. lipnja 2011.
41.	VOX d.o.o.	17. lipnja 2011.
42.	WIMAX Telecom d.o.o.	08. srpnja 2011.

HAKOM je, po primitku ispunjenih upitnika od strane prethodno navedenih operatora elektroničkih komunikacija, započeo postupak Testa tri mjerila na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu.

Nakon provedenog postupka Testa tri mjerila, Vijeće HAKOM-a je 21. srpnja 2011.g. donijelo prijedlog odluke o utvrđivanju *tržišta maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu* podložnim prethodnoj regulaciji, zajedno s dokumentom „*Tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu - Prijedlog Testa tri mjerila*“ koji je sastavni dio iste te je smatralo opravdanim provesti javnu raspravu predviđenu u članku 22. ZEK-a kako bi se svim zainteresiranim stranama omogućilo davanje mišljenja, primjedaba i prijedloga u vezi s predloženim mjerama.

<sup>11</sup> Hrvatski Telekom d.d. je 24. lipnja 2011.g. dostavio dio podataka te zatražio produljenje roka za dostavu preostalih podataka.

<sup>12</sup> Iskon Internet d.d. je 13. lipnja 2011.g. zatražio produljenje roka za dostavu podataka.

<sup>13</sup> VIPnet d.o.o. je 17. lipnja 2011.g. zatražio produljenje roka za dostavu podataka.

Sukladno članku 22. ZEK-a postupak javne rasprave trajao je od 21. srpnja do 12. rujna 2011. godine. Tijekom javne rasprave HAKOM je zaprimio komentare HT Grupe (koja za potrebe ovog postupka uključuje operatore Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.), operatora Amis Telekom d.o.o., B.net Hrvatska d.o.o., Vipneta d.o.o. te gospodina Milana Šimundže.

Nakon obrade zaprimljenih komentara, HAKOM je 28. rujna 2011. godine utvrdio<sup>14</sup> da je tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu podložno prethodnoj regulaciji budući da su na tom tržištu istovremeno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

Sukladno utvrđenom, HAKOM je na navedenom mjerodavnom tržištu primijenio postupak analize tržišta iz članka 52. stavka 1. ZEK-a kojom se utvrđuje razina tržišnog natjecanja, odnosno utvrđuje se postoje li na navedenom mjerodavnom tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom.

Nakon provedenog postupka analize tržišta, Vijeće HAKOM-a je 19. listopada 2011.g. donijelo prijedlog odluke<sup>15</sup> o analizi *tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu*, zajedno s dokumentom „*Prijedlog analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu*“ koji je sastavni dio iste te je smatralo opravdanim provesti javnu raspravu predviđenu u članku 22. ZEK-a kako bi se svim zainteresiranim stranama omogućilo davanje mišljenja, primjedaba i prijedloga u vezi s predloženim mjerama.

Sukladno članku 22. ZEK-a postupak javne rasprave trajao je od 24. listopada do 23. studenog 2011. godine. Tijekom javne rasprave HAKOM je zaprimio komentare HT Grupe (koja za potrebe ovog postupka uključuje operatore Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.) i operatora Amis Telekom d.o.o., B.net Hrvatska d.o.o., H1 Telekom d.d., Metronet telekomunikacije d.d., OT-Optima telekom d.d. te Vipnet d.o.o.

Potaknut komentarom HT Grupe, a u svrhu uvažavanja europske prakse i načela transparentnosti, HAKOM je odlučio provesti Test tri mjerila na maloprodajnom *tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade* te postojeći dokument analize *tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu* proširiti poglavljem (poglavlje 5.4.) koje uključuje navedeni postupak Testa tri mjerila.

U svrhu provedbe navedenog postupka, HAKOM je izradio dodatni upitnik te je od operatora koji pružaju IPTV i SAT TV uslugu zatražio podatke o broju priključaka navedenih usluga za razdoblje od početka 2008. godine do kraja 2010. godine, dok je za operatore koji pružaju KTV uslugu koristio podatke koji su od ranije dostupni HAKOM-u.

HAKOM je navedeni upitnik poslao 02. prosinca 2011. godine te je naveo da operatori kojima je upitnik poslan zatražene podatke dostave u elektroničkom obliku.

Operatori koji pružaju IPTV uslugu su dostavili podatke kako je navedeno u Tablici 2.

<sup>14</sup> Odluka klasa: UP/I-344-01/11-07/05; urbroj: 376-11-11-9

<sup>15</sup> Odluka klasa: UP/I-344-01/11-07/07; urbroj: 376-11-11-1

**Tablica 2.** Zaprimanje IPTV upitnika - po operatoru

Red. Broj	NAZIV OPERATORA (operatori IPTV usluge)	Datum primitka ispunjenog upitnika
1.	Amis Telekom d.o.o.	13. prosinca 2011.
2.	Hrvatski Telekom d.d.	15. prosinca 2011.
3.	Iskon Internet d.d.	09. prosinca 2011.
4.	Metronet telekomunikacije d.d.	06. prosinca 2011.
5.	OT - Optima Telekom d.d.	07. prosinca 2011.

Operatori koji pružaju SAT TV uslugu su dostavili podatke kako je navedeno u Tablici 3.

**Tablica 3.** Zaprimanje SAT TV upitnika - po operatoru

Red. Broj	NAZIV OPERATORA (operatori SAT TV usluge)	Datum primitka ispunjenog upitnika
1.	Digi satelitska televizija d.o.o.	23. prosinca 2011.
2.	Hrvatska radiotelevizija	08. prosinca 2011.
3.	Totalna Televizija d.o.o.	07. prosinca 2011.

HAKOM nije slao poseban upitnik operatorima koji pružaju KTV uslugu iz razloga što su navedeni operatori redovitim (tromjesečnim i godišnjim) izvještavanjem već dostavili potrebne podatke. HAKOM je koristio već dostupne podatke operatora prema popisu iz Tablice 4.

**Tablica 4.** Popis operatora KTV usluge

Red. Broj	NAZIV OPERATORA (operatori KTV usluge)
1.	3t. cable d.o.o.
2.	ANTENA J.D. d.o.o.
3.	ANTENA CATV d.o.o.
4.	B.Net Hrvatska d.o.o.
5.	BT Net d.o.o.
6.	CATV-047 d.o.o.
7.	CONSILIUM d.o.o.
8.	DASTIN d.o.o.
9.	ELECTRONIC CATV d.o.o.
10.	ISTARSKA KABELSKA d.o.o.
11.	KABEL KANAL d.o.o.



12.	KABELSKA TELEVIZIJA ŠIBENIK d.o.o.
13.	KDS d.d.
14.	KERMAN d.o.o.
15.	KTV TELEKOM d.o.o.
16.	KTV VINKOVCI d.o.o.
17.	MAGIC TELEKOM d.o.o.
18.	OPTIKA KABEL TV d.o.o.
19.	S.B. d.o.o.
20.	SELEC d.o.o.

HAKOM je, po primitku ispunjenih upitnika od strane prethodno navedenih operatora elektroničkih komunikacija, odnosno koristeći podatke koji su bili dostupni od ranije započeo postupak Testa tri mjerila na tržištu *prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade*.

### 3. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

HAKOM je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti određenih ZEK-om. U okviru svojih nadležnosti, HAKOM je zadužen za područje tržišnog natjecanja u elektroničkim komunikacijama te sukladno članku 53. stavku 1. i stavku 2. ZEK-a utvrđuje odlukom mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (*ex-ante*) regulaciji.

Temeljem članka 53. stavka 1. ZEK-a, HAKOM utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji, vodeći pritom osobito računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 6. ZEK-a.

Isto tako, kako je već navedeno, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a, HAKOM može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta, osim mjerodavnih tržišta iz preporuke Europske komisije, podložna prethodnoj regulaciji, ukoliko su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

Sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a, Vijeće HAKOM-a je 08. lipnja 2011. godine Odlukom odredilo operatore koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za utvrđivanje tržišta:

- ***maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.***

Navedeno tržište nije dio važeće preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, što upućuje na potrebu provođenja Testa tri mjerila radi ocjene djelotvornosti tržišnog natjecanja na navedenom tržištu.

Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje Testa tri mjerila te, u slučaju da su sva tri mjerila istodobno zadovoljena, i za provođenje analize tržišta.

S obzirom da je HAKOM, nakon provedenog postupka Testa tri mjerila utvrdio da su na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu istovremeno zadovoljena sva tri mjerila iz čl. 53. st. 2. ZEK-a, odnosno, da na navedenom tržištu postoje visoke i trajne zapreke za ulazak na tržište strukturne prirode, da struktura tržišta ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira te da primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu, HAKOM je isto tržište utvrdio podložnim prethodnoj regulaciji.

Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje analize tržišta. Sama analiza tržišta se osim utvrđivanja mjerodavnog tržišta, sastoji od određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu te određivanja regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom, a što je detaljno opisano u poglavljima koja slijede.

#### 3.1. Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila

Smisao procesa određivanja mjerodavnog tržišta je utvrditi ograničenja s kojima se na tržištu suočavaju operatori elektroničkih komunikacijskih mreža i/ili usluga. U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je obavezan odrediti dimenziju

usluga i zemljopisnu dimenziju, vodeći pritom osobito računa o mjerodavnim smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage te o mjerodavnoj pravnoj stečevini Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

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

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

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

### **3.1.1. Mjerodavno tržište u dimenziji usluga**

Važeća Preporuka, kao ni prethodna, ne prepoznaje tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu kao tržište podložno prethodnoj regulaciji. Naime, Europska komisija smatra da je učinkovitom regulacijom na veleprodajnoj razini, moguće osigurati tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. Međutim, kako je gore u dokumentu i navedeno, nacionalna regulatorna tijela zemalja članica su ovlaštena i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji i uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

U nastavku poglavlja HAKOM će utvrditi dimenzije usluga mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu, odnosno utvrditi zamjenske usluge razmatrajući načine putem kojih operatori na maloprodajnom tržištu pružaju krajnjem korisniku širokopojsni pristup internetu, a pri tome uvažavajući budući razvoj tržišta. U svrhu pružanja usluge maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu, operatori ili imaju izgrađenu vlastitu infrastrukturu ili koriste veleprodajne usluge ostalih operatora kako bi osigurali pristup do krajnjeg korisnika.

#### **3.1.1.1. Usluge maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu**

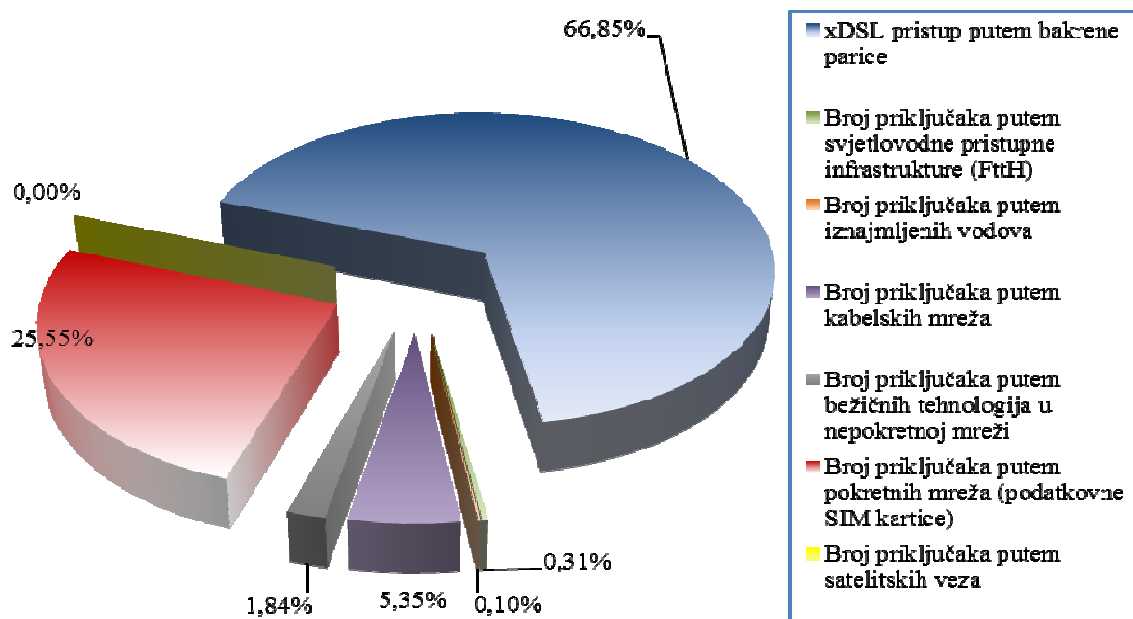
Prema podacima prikupljenim upitnikom, pri čemu se za potrebe ove analize pod širokopojsnim pristupnim brzinama smatraju dolazne brzine veće od 144 kbit/s<sup>16</sup>, krajnjem

<sup>16</sup> U skladu s definicijom Komunikacijskog odbora (Communication Committee) – odbor koji pomaže Europskoj komisiji u izvršenju njezinih ovlasti koje ima na temelju Regulatornog okvira iz 2002. godine

korisniku je u Republici Hrvatskoj usluga širokopojasnog pristupa internetu dostupna na sljedeće načine:

- xDSL pristup putem bakrene parice<sup>17</sup>,
- pristup putem pokretnih mreža (EDGE, UMTS, HSDPA),
- nepokretni bežični pristup (*Homebox*, WiMAX, Wi-Fi *Hot-Spots*),
- pristup putem kablinskih mreža,
- pristup putem iznajmljenih vodova (različito od xDSL pristupa putem bakrene parice, nepokretnog bežičnog pristupa te pristupa putem svjetlovodnih kabela),
- pristup putem svjetlovodnih niti (FtH), te
- pristup putem satelitskih veza.

Slika 1. Krajnji korisnici usluge širokopojasnog pristupa internetu prema načinu pristupa<sup>18</sup>



Izvor: Upitnik za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa

Prema dostavljenim podacima, ADSL pristup<sup>19</sup> putem bakrene parice je najzastupljeniji način širokopojasnog pristupa internetu s udjelom od 66,85%, a slijede pristup putem pokretnih mreža s 25,55%, širokopojasni pristup internetu putem kablinskih mreža s 5,35% te nepokretni bežični pristup s 1,84%, dok udjel ostalih tehnologija iznosi 0,41% (slika 1.).

### 3.1.1.2. Zamjenjivost na strani potražnje

Učinci zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavljaju učinke zamjenjivosti javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnom tržištu zbog kojih korisnici mogu odgovoriti na povećanje cijene jedne usluge prelaskom na potrošnju druge usluge istog operatora ili iste, odnosno zamjenskih usluga drugih operatora na

<sup>17</sup> ADSL, ADSL2, ADSL2+, VDSL, VDSL2

<sup>18</sup> Broj priključaka putem satelitskih veza je na slici prikazan s udjelom od 0,00% jer se prva znamenka veća od nule pojavljuje tek na četvrtoj decimali

<sup>19</sup> Prema dostavljenim podacima, svi xDSL priključci u Republici Hrvatskoj ostvareni su korištenjem ADSL tehnologije. Za potrebe ovog dokumenta, osim ako nije drugačije naznačeno, pod pojmom ADSL pristup putem bakrene parice smatrat će se pristup na temelju ADSL, ADSL2 te ADSL2+ tehnologije.

mjerodavnom tržištu. Drugim riječima, zamjenjivost na strani potražnje događa se u trenutku kada korisnik određene usluge prelazi na druge, zamjenske usluge kao odgovor na relativno povećanje cijene usluge koju koristi.

U teoriji, ako operator koji nudi uslugu poveća cijenu te usluge, korisnici su u mogućnosti prijeći na zamjenske usluge drugih operatora te operatora koji je povisio cijenu svojih usluga prisiliti da cijene vrati na razinu na kojoj su bile prije povećanja iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim time i prihode. Primjena prethodno navedenog argumenta ovisi o snazi zamjenjivosti na strani potražnje, odnosno, što je zamjenjivost na strani potražnje jače izražena, operatori su više ograničeni u mogućnosti povećavanja cijena usluga koje nude svojim korisnicima.

U ovom poglavlju HAKOM određuje granice tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i to na način da utvrdi usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama. HAKOM smatra da je, kao polazište u odnosu na koje se utvrđuju zamjenske usluge potrebno uzeti uslugu koja je najzastupljenija.

S obzirom da su na maloprodajnoj razini širokopojasnog pristupa internetu najzastupljenije usluge koje se temelje na ADSL pristupu putem bakrene parice (slika 1.), cilj HAKOM-a je utvrditi postoje li na maloprodajnoj razini zamjenske usluge ADSL pristupu putem bakrene parice, na način da se zamjenskim uslugama smatraju usluge koje u slučaju hipotetskog povećanja cijena mogu zamijeniti tu mjerodavnu uslugu na način da zadovolje istovjetnu potrebu korisnika.

Nadalje, ADSL pristup internetu putem bakrene parice se krajnjim korisnicima može nuditi kao samostalna usluga, ali i u kombinaciji s još jednom ili više elektroničkih komunikacijskih usluga (npr. javno dostupna telefonska usluga i/ili IPTV) u sklopu paketa usluga. Kako se ADSL pristup unutar paketa usluga ni po čemu ne razlikuje od onoga koji se korisnicima nudi samostalno, HAKOM smatra kako je, prilikom utvrđivanja najzastupljenije usluge, potrebno zanemariti činjenicu da se u paketu usluga uz ADSL pristup nude i druge usluge te ADSL pristup iz paketa usluga promatrati na isti način kao samostalni ADSL pristup.

### **3.1.1.2.1. xDSL pristup putem bakrene parice**

#### **3.1.1.2.1.1 ADSL pristup putem bakrene parice**

ADSL pristup putem bakrene parice omogućava prijenos podataka s većom brzinom u smjeru prema korisniku (eng. *downstream*) i manjom prema ponuditelju usluge (eng. *upstream*), te je primjeren za prijenos podataka velikim brzinama i pristup povezanim sadržajima, pri čemu prijenosna brzina ovisi o dužini i tipu parice. ADSL tehnologija na maloprodajnoj razini je primjerena za pretraživanje Interneta i korištenje multimedijских usluga koje zahtijevaju veću širinu pojasa prema korisniku i manju u suprotnom smjeru.

U Republici Hrvatskoj najveći broj bakrenih parica je u vlasništvu HT-a, koji je bivši monopolist i vlasnik javne elektroničke komunikacijske mreže s daleko najvećim brojem aktivnih bakrenih parica. Zemljopisna dostupnost/raširenost tih bakrenih parica je vrlo široka iz razloga što je HT kao operator univerzalnih usluga obvezan svim korisnicima ponuditi pristup svojoj mreži. Pristupna mreža HT-a je bila izgrađena tijekom dugog vremenskog

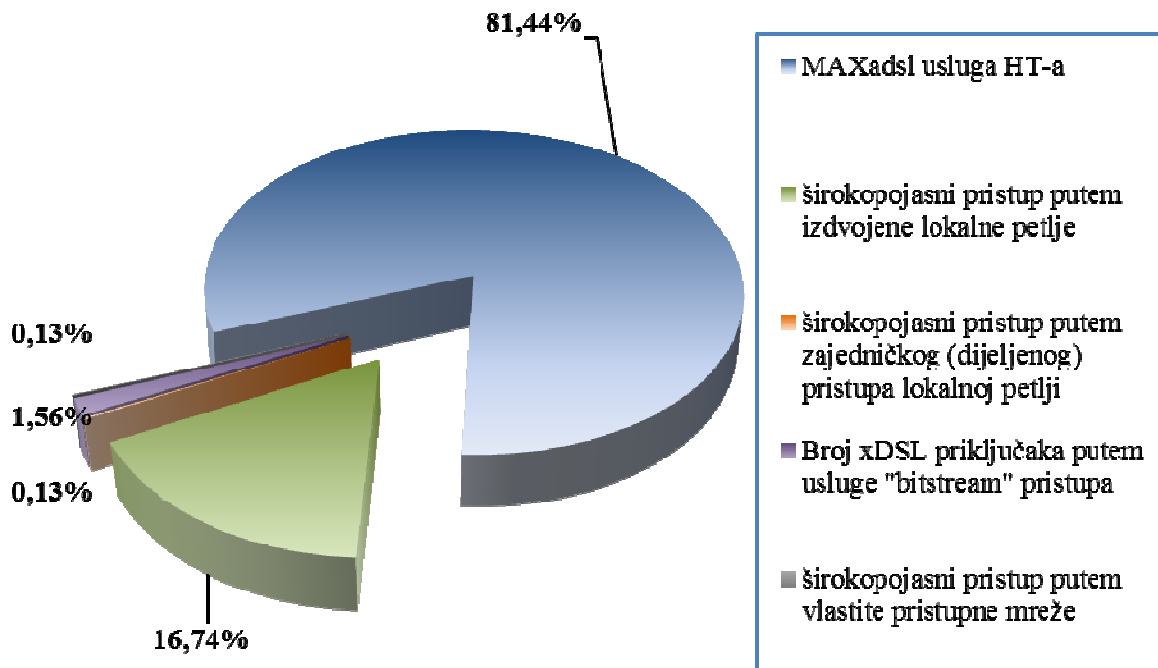
razdoblja dok je HT bio javno poduzeće i dio HPT-a<sup>20</sup> te u daljnjem razdoblju u kojem je uživao ekskluzivna prava.

Uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem ADSL pristupa putem bakrene parice krajnjim korisnicima nude i drugi operatori, i to ponajviše putem HT-ovih veleprodajnih usluga, pri čemu bakrene parice ostaju u vlasništvu HT-a. Broj korisnika kojima pružaju širokopojasni pristup internetu putem ADSL tehnologije s izravnim priključkom na vlastitu mrežu je zanemariv<sup>21</sup>.

Veleprodajne usluge HT-a putem kojih drugi operatori pružaju krajnjim korisnicima uslugu širokopojasnog pristupa internetu su usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji s jedne strane, te usluga *bitstream* pristupa s druge strane. Slijedom navedenog, u Republici Hrvatskoj krajnji korisnici koji ostvaruju širokopojasni pristup internetu putem ADSL pristupa putem bakrene parice mogu biti korisnici:

- MAXadsl usluge HT-a,
- drugih operatora temeljem usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji,
- drugih operatora temeljem usluge zajedničkog (dijeljenog) pristupa lokalnoj petlji,
- drugih operatora putem usluge *bitstream* pristupa, te
- drugih operatora putem izravnog priključka na mrežu tog operatora.

Slika 2. Krajnji korisnici širokopojasnog pristupa internetu putem ADSL pristupa putem bakrene parice



Izvor: Upitnik za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa

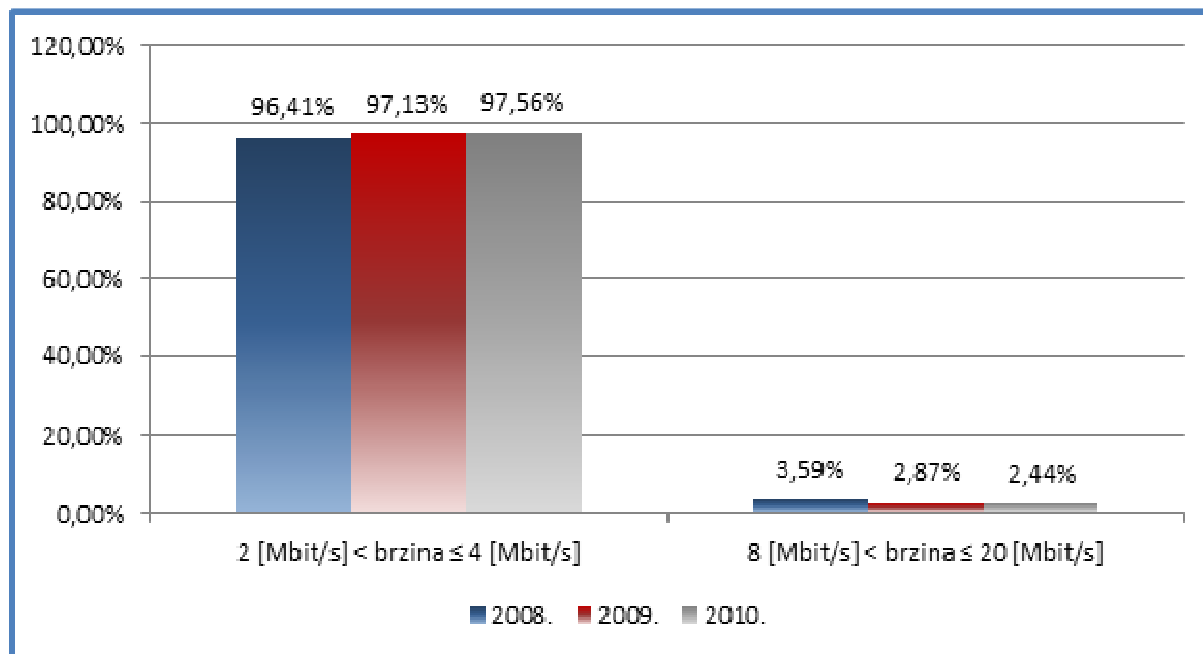
Najveći broj krajnjih korisnika koji ostvaruju širokopojasni pristup internetu putem ADSL pristupa putem bakrene parice, i to njih 81,44%, su korisnici MAXadsl usluge HT-a (slika 2.).

<sup>20</sup> Hrvatska pošta i telekomunikacije

<sup>21</sup> Na kraju 2010. godine udjel priključaka ostalih operatora putem vlastite mreže je iznosio 0,13%

HT u okviru svojih tarifnih paketa nudi tri razreda pristupnih brzina, od kojih je čitavo vrijeme najzastupljenija osnovna pristupna brzina koja trenutno iznosi do 4 Mbit/s u dolaznom smjeru (slika 3.). Mjesečna naknada za osnovnu dolaznu pristupnu brzinu trenutno iznosi 79,64 kn (PDV uključen).

**Slika 3. Podjela krajnjih korisnika HT-a ovisno o pristupnoj brzini uključenoj u tarifni paket**



Izvor: Uпитnik za tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa-HT

Uz svaku pristupnu brzinu, HT nudi krajnjem korisniku određenu količinu prometa, odnosno prijenosa podataka. HT nudi osnovni paket prometa s uključenim 1 GB prometa i paket s neograničenim prometom, dok se količina prometa uključena u *Super* paket<sup>22</sup> mijenjala tijekom vremena. U tablici 5. nalazi se pregled mjesečnih naknada za promet unutar tarifnih paketa koje HT trenutno nudi.

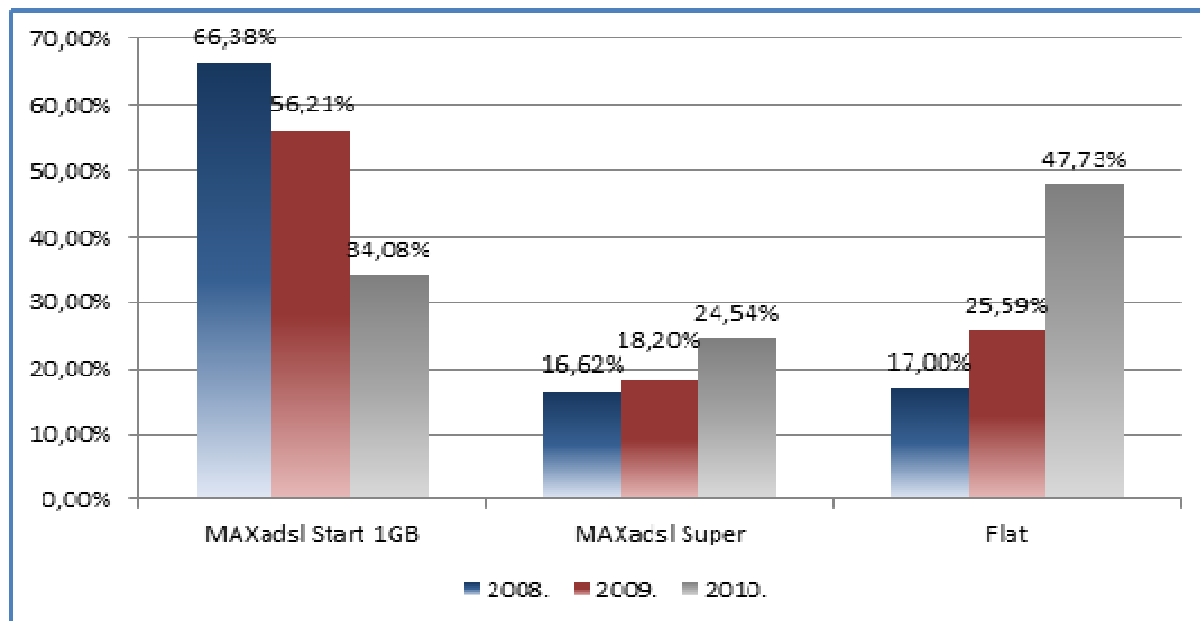
**Tablica 5. Mjesečna naknada za promet unutar tarifnih paketa HT-a**

Naziv paketa	Cijena u kn (PDV uključen)
MAXadsl Start 1GB	20,16
MAXadsl Super	59,48
Flat	99,81

Izvor: Službene internet stranice HT-a

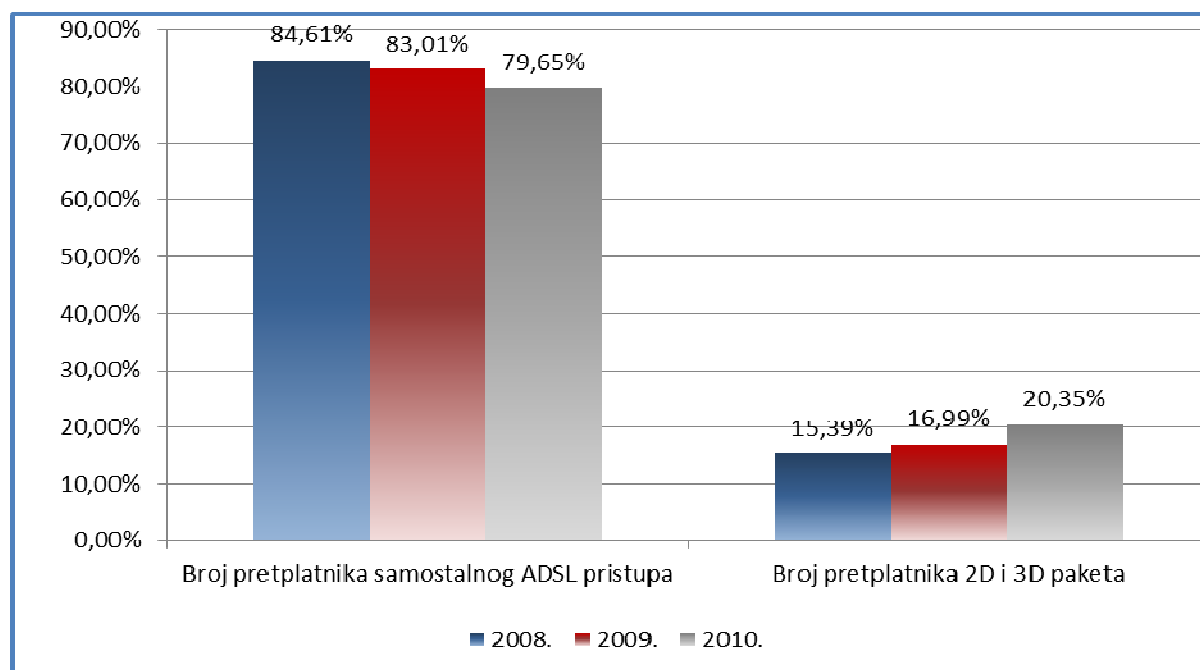
Kao što je vidljivo iz slike 4., krajnji korisnici HT-a danas najviše koriste paket s neograničenim prometom. S porastom ponude sadržaja i potreba krajnjih korisnika te smanjivanjem iznosa mjesečne naknade za pakete s neograničenim prometom, uz nepromijenjenu mjesečnu naknadu za osnovni paket, u razdoblju obuhvaćenom upitnikom može se primijetiti konstantan rast udjela korisnika paketa s neograničenim prometom.

<sup>22</sup> Super paket je u početku uključivao 2 GB, nakon toga 5 GB, zatim 10 GB, dok trenutno uključuje 15 GB prometa.

**Slika 4. Podjela krajnjih korisnika HT-a ovisno o prometu uključenom u tarifni paket**


Izvor: Uпитник za tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa

Uz MAXadsl uslugu, HT nudi i uslugu televizije temeljene na internetskom protokolu (IPTV) pod nazivom MAXtv<sup>23</sup>, koja je krajem 2010. godine brojila oko 300.000 korisnika.

**Slika 5. Odnos samostalnog ADSL pristupa i paketa usluga svih operatora na tržištu**


Izvor: Uпитник za tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa

Kao što je već ranije spomenuto, ADSL pristup putem bakrene parice krajnjim korisnicima se uglavnom nudi samostalno, ali sve više i u sklopu paketa usluga koji osim ADSL pristupa uključuju i javno dostupnu telefonsku uslugu i/ili IPTV (slika 5.).

<sup>23</sup> Cijena mjesečne naknade Osnovnog paketa uz ADSL pristup iznosi 65,52 kn (s PDV-om), odnosno Osnovnog Extra paketa uz ADSL pristup 79,00 kn (s PDV-om).



Iako paketi usluga, zbog ponude više usluga, imaju i višu cijenu od samostalnog ADSL pristupa, HAKOM smatra da će krajnji korisnici navedene pakete smatrati zamjenskim uslugama ADSL pristupu iz razloga što znaju da se razlika u cijeni očituje u ostalim uslugama koje se nude unutar paketa (javno dostupna telefonska usluga, IPTV), a ne u samoj usluzi ADSL pristupa. Iz tog razloga, HAKOM smatra kako su samostalni ADSL pristup i ADSL pristup unutar paketa usluga sastavni dio istog mjerodavnog tržišta.

#### **3.1.1.2.1.2 VDSL pristup putem bakrene parice**

S porastom ponude sadržaja za koji je potreban širokopojasni pristup internetu te uz sve veću potražnju za uslugom IP televizije, raste potražnja korisnika za većim kapacitetima, odnosno prijenosnim brzinama širokopojasnog pristupa internetu, pa bi se ADSL pristup putem bakrene parice mogao pokazati nedovoljno učinkovitim u situacijama u kojima je potreban istovremeni prijenos govorne telefonije, interaktivnog videa i brzih podatkovnih usluga između krajnjih korisnika i lokalne centrale.

Skraćivanjem bakrene parice, odnosno kabela s upređenim paricama na način da se isti zamjenjuje svjetlovodnim kabelom od glavnog razdjelnika do uličnog kabineta ili druge sabirne točke u nepokretnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži te postavljanjem DSLAM-a (eng. *Digital subscriber line access multiplexer*) unutar uličnog kabineta ili neke druge sabirne točke, operator putem VDSL tehnologije, a posebice VDSL2 tehnologije omogućava krajnjim korisnicima brži prijenos podataka na kraćim udaljenostima u odnosu na prijenos podataka putem ADSL tehnologije. VDSL2 je prije svega specificiran kako bi podržao prijenos višekanalnog HDTV-a (eng. *High Definition Television*), videa na zahtjev (eng. *Video on Demand, VoD*) i videokonferencija, te prijenos govora putem internetskog protokola (VoIP). Dakle, VDSL2 predstavlja dobro rješenje za tzv. triple play usluge.

Zbog svega navedenog, HAKOM smatra kako VDSL pristup putem bakrene parice predstavlja primjerenu zamjensku uslugu ADSL pristupu putem bakrene parice, odnosno da će korisnici u slučaju hipotetskog porasta cijene usluge koja se temelji na ADSL tehnologiji, istu zamijeniti uslugom koja se pruža na temelju VDSL tehnologije. Drugim riječima, usluge temeljene na VDSL tehnologiji će biti zamjenjive s već postojećim uslugama temeljenim na ADSL tehnologiji iz razloga što će se na taj način zadovoljiti potreba korisnika za kvalitetnijim, bržim i inovativnim uslugama.

#### **3.1.1.2.2. Pristup putem pokretnih mreža**

Širokopojasni pristup internetu putem pokretnih mreža je nakon ADSL pristupa putem bakrene parice najzastupljeniji način pristupa internetu s udjelom od 25,55%. Širokopojasni pristup internetu putem pokretnih mreža, temeljen na EDGE, UMTS ili HSDPA tehnologiji, omogućava krajnjem korisniku da putem prijenosnog uređaja (telefona ili računala) pristupa internetu s bilo koje lokacije, ovisno o zemljopisnoj pokrivenosti EDGE, UMTS i HSDPA signalom. Krajnji korisnik navedeni pristup ostvaruje korištenjem podatkovne kartice ili podatkovnog modema.

Brzina odnosno kvaliteta usluge koju krajnji korisnik može dobiti određena je karakteristikama pristupne tehnologije. Tako EDGE tehnologija koja omogućava prijenos podataka po pristupnim brzinama do 220 kbit/s, a što je znatno niže u odnosu na brzine koje omogućava ADSL pristup putem bakrene parice, nije usporediva s ADSL tehnologijom. Navedeno vrijedi i za UMTS tehnologiju pomoću koje je moguće ostvariti pristup po

brzinama do 384 kbit/s. Međutim, HSDPA tehnologija, koja omogućava prijenos podataka od 1,8 do 3,6 Mbit/s<sup>24</sup>, je u pogledu pristupne brzine usporediva s ADSL pristupom internetu putem bakrene parice.

Širokopojasni pristup internetu putem pokretnih mreža u odnosu na ADSL pristup putem bakrene parice ima još nekoliko ograničenja koja onemogućavaju njihovu usporedivost. Naime, stvarna brzina kojom korisnik pristupa internetu putem pokretnih mreža ovisi o kvaliteti prijema signala, odnosno o blizini bazne stanice operatora pokretne mreže i broju korisnika koji u isto vrijeme ostvaruju pristup internetu te je zbog toga često niža od najvećih brzina koje omogućavaju gore navedene tehnologije pokretnih mreža. Isto tako, a iz razloga što kod pokretnih mreža govor ima apsolutnu prednost pred ostalim uslugama, u slučaju opterećenja mreže govornim prometom, dolazi do pada prijenosnih brzina.

Analiza cijena usluge širokopojasnog pristupa internetu je pokazala kako krajnji korisnik za tarifne pakete s uključenih 1 GB prometa<sup>25</sup> plaća nešto nižu cijenu za pristup putem pokretnih mreža u odnosu na cijenu koju bi platio za ADSL pristup putem bakrene parice (vidi tablicu 6). Naime, mjesečna naknada u navedenim tarifnim paketima iznosi od 75,00 do 99,00 kn, dok mjesečna naknada u istovrsnim tarifnim paketima putem ADSL pristupa putem bakrene parice iznosi 99,80 kn<sup>26</sup>.

**Tablica 6. Pristup internetu putem pokretnih mreža**

Operator	Naziv paketa	Promet uključen u paket	Cijena u kn (PDV uključen)
HT	Mini	1600 MB	50,00
	S	500 MB	50,00
	M	1 GB	75,00
	L	3 GB	125,00
	XL	20 GB	200,00
Vipnet	200 MB	200 MB	29,00
	1GB	1 GB	99,00
	5GB	5 GB	199,00
	10GB	10 GB	299,00
	12GB	12 GB	399,00
Tele2	500 MB	500 MB	65,00
	1G	1G	85,00
	5G	5G	175,00

Izvor: službene internet stranice operatora HT, Vipnet i Tele2

Napomena: Svim pretplatnicima mobilnog interneta naplaćuje se dodatno i naknada za uporabu radijske frekvencije u iznosu od 10,00 kn mjesečno

Međutim, cijene tarifnih paketa s većom količinom uključenog prometa na temelju pristupa putem pokretnih mreža su više u odnosu na cijene sličnih paketa na temelju ADSL pristupa putem bakrene parice. Naime, najveći paket koji krajnji korisnik može dobiti putem pokretnih

<sup>24</sup> Teoretski do 14,4 Mbit/s

<sup>25</sup> Korisnici širokopojasnog pristupa internetu putem pokretnih mreža najviše koriste pakete s uključenim 1 GB prometa.

<sup>26</sup> Navedena cijena odnosi se na najzastupljeniji tarifni paket HT-a u okviru kojeg dolazna pristupna brzina iznosi 4 Mbit/s, s uključenih 1 GB prometa.

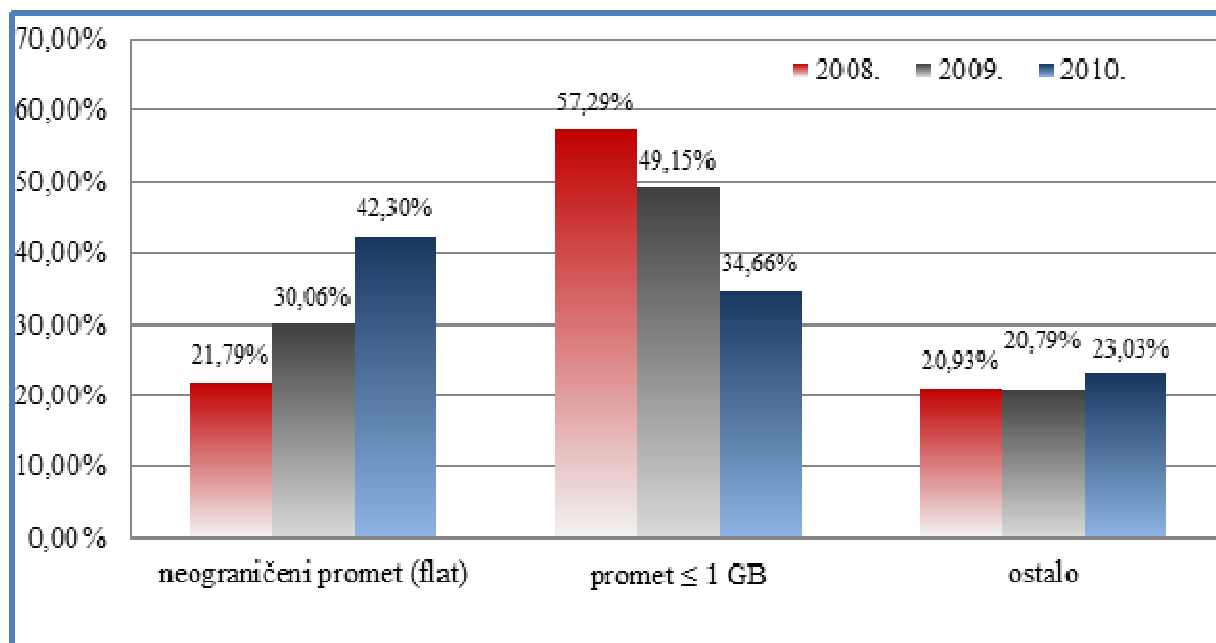
mreža uključuje 20 GB i iznosi 200,00 kn, dok ADSL pristupom putem bakrene parice može dobiti paket s neograničenim prometom po cijeni od 158,64 kn<sup>27</sup>.

Cijena dodatnog prijenosa podataka<sup>28</sup> u tarifnim paketima putem pokretnih mreža obračunava se po MB-u i iznosi od 0,20 do 0,29 kn/MB. S obzirom da cijena navedenog dodatnog prijenosa 1 GB podataka iznosi od 200,00 do 290,00 kn, može se zaključiti kako ista nije usporediva s cijenom dodatnog GB u tarifnim paketima koji se nude na temelju ADSL pristupa putem bakrene parice po cijeni od 20,16 kn<sup>29</sup>.

Iz svega navedenog proizlazi da tarifni paketi temeljem pristupa putem pokretnih mreža nisu usporedivi sa paketima koji se nude temeljem ADSL pristupa putem bakrene parice. Naime, iako su navedeni paketi cjenovno usporedivi u slučaju kada uključuju 1 GB prometa, za sve ostale pakete, kao i za cijenu dodanog prometa, to nije slučaj.

Nadalje, za razliku od tarifnih paketa putem ADSL pristupa putem bakrene parice, korisnik širokopojsnog pristupa internetu putem pokretnih mreža nema mogućnost odabira paketa s neograničenim prometom. S obzirom da većina korisnika danas koristi pakete s neograničenim prometom (slika 6.), HAKOM smatra da usluga širokopojsnog pristupa internetu putem pokretnih mreža nije zamjenska usluga ADSL pristupu putem bakrene parice.

**Slika 6. Udjeli korisnika prema odabranom paketu prometa**



**Izvor:** Upitnik za tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa

Također, provođenjem testa hipotetskog monopola HAKOM je utvrdio da usluga pristupa internetu putem pokretnih mreža nije zamjenska usluga ADSL pristupu putem bakrene parice budući da povećanje maloprodajnih cijena tarifnih paketa koji se temelje na ADSL pristupu putem bakrene parice od 5 do 10 % neće utjecati na odluku krajnjih korisnika da zamijene navedenu uslugu uslugom širokopojsnog pristupa internetu putem pokretnih mreža.

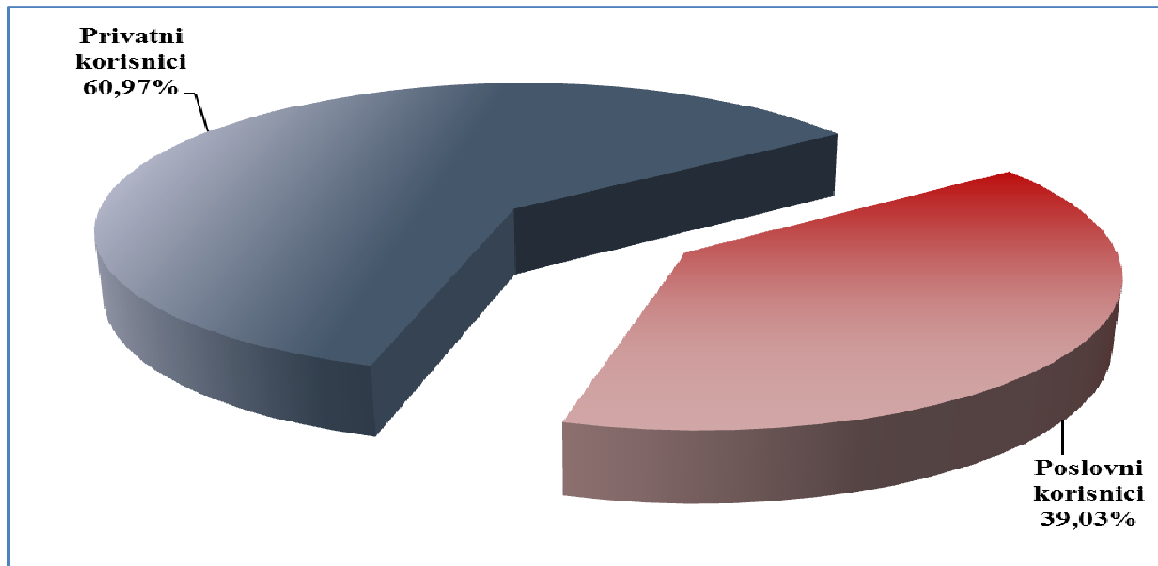
<sup>27</sup> Navedena cijena odnosi se na tarifni paket HT-a u okviru kojeg dolazna pristupna brzina iznosi 4 Mbit/s sa ugovornom obvezom na 12 mjeseci, dok bi cijena paketa bez ugovorne obveze iznosila 179,45 kn.

<sup>28</sup> Dodatni promet, odnosno promet koji nije uključen u tarifni paket.

<sup>29</sup> Cijena dodatnog GB prometa u okviru tarifnih paketa HT-a.

Isto tako, za razliku od usluge ADSL pristupa putem bakrene parice za koju se većinom odlučuju privatni korisnici<sup>30</sup>, korisnici usluga pristupa internetu putem pokretnih mreža su velikim dijelom i poslovni korisnici (slika 7.).

Slika 7. Usluga širokopojasnog pristupa internetu putem pokretnih mreža prema vrsti korisnika



Izvor: Tromjesečni podaci o stanju na tržištu elektroničkih komunikacija u RH (Q1 2011)

Upravo zbog činjenice da navedenu uslugu gotovo podjednako koriste i privatni i poslovni korisnici, te uz pretpostavku da je navedena usluga primarno potrebna zbog karakteristike mobilnosti, može se zaključiti da ista ne predstavlja zamjensku uslugu, već prije komplementarnu uslugu ADSL pristupu putem bakrene parice.

Uz već opisanu HSDPA tehnologiju, HAKOM je razmatrao i širokopojasni pristup putem nove tehnologije koja je trenutno u fazi testiranja u mrežama nacionalnih operatera pokretnih mreža. LTE (eng. *Long Term Evolution*) tehnologija omogućava širokopojasni pristup internetu putem pokretnih mreža s brzinama prijenosa od barem 100 Mbit/s pružajući veću kvalitetu i brzinu bežičnog pristupa internetu, kvalitetniji prijenos podataka i više prostora za multimedijske usluge.

S obzirom da su operatori pokretnih mreža tek započeli s testiranjem LTE tehnologije u vlastitim mrežama te još uvijek nije poznata struktura tarifnih paketa koji će se nuditi korisnicima putem LTE tehnologije, kao ni cijene usluga temeljenih na navedenoj tehnologiji, HAKOM smatra kako u ovom trenutku nije moguće odrediti zamjenjivost između usluga ADSL pristupa i pristupa putem LTE tehnologije te je stoga odlučio ne uključiti pristup putem LTE tehnologije u definiciju tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

Ipak, s obzirom na funkcionalne karakteristike, najavljene planove pokretnih operatera vezane uz pružanje usluga na temelju LTE tehnologije većem broju korisnika te posljedično očekivani porast udjela priključaka putem LTE tehnologije u ukupnom broju priključaka širokopojasnog pristupa internetu, HAKOM će pažljivo promatrati razvoj usluga temeljenih na LTE tehnologiji i utjecaj istih na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu te pravovremeno reagirati ako to bude potrebno.

<sup>30</sup> Prema podacima za prvo tromjesečje 2011. godine, oko 84% korisnika ADSL pristupa putem bakrene parice su privatni korisnici

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra da, s obzirom na funkcionalne, a u određenoj mjeri i cjenovne karakteristike, usluga pristupa internetu putem pokretnih mreža ne predstavlja zamjensku uslugu ADSL pristupu putem bakrene parice, već prije komplementarnu uslugu koju će korisnici koristiti u situacijama kada imaju potrebu za karakteristikom mobilnosti koju im navedena usluga nudi. Međutim, s obzirom na porast udjela pristupa internetu putem pokretnih mreža u ukupnom broju priključaka širokopojasnog pristupa internetu, HAKOM će promatrati daljnji razvoj navedene usluge i utjecaj iste na tržište širokopojasnog pristupa internetu.

### **3.1.1.2.3. Pristup putem kabljskih mreža**

Pristup putem kabljskih mreža je širokopojasni pristup internetu koji korisniku omogućava povezivanje upotrebljavajući koaksijalni kabel (ili putem hibridne svjetlovodno-koaksijalne mreže) kojim se ujedno razašilja i signal kabljske televizije. Iako je prvotna namjena kabljske mreže bila pružanje televizijskog sadržaja, danas sve više kabljskih operatera, pomoću određenih tehničkih preinaka na mreži, može svojim krajnjim korisnicima pružati javno dostupnu telefonsku uslugu i prijenos podataka.

Širokopojasni pristup internetu putem kabljskih mreža može se, osim samostalno, pružati i u kombinaciji s javno dostupnom telefonskom uslugom i/ili IPTV-om unutar posebno složenih paketa usluga koji su, prema prikupljenim podacima, sve popularniji među krajnjim korisnicima<sup>31</sup>. HAKOM je u ovom slučaju zauzeo isti stav kao i kod ADSL pristupa putem bakrene parice.

Naime, neovisno što je naknada za pakete usluga veća od naknade za samostalni pristup, HAKOM smatra kako su samostalni pristup putem kabljskih mreža i pristup putem kabljskih mreža unutar paketa usluga sastavni dio istog mjerodavnog tržišta. Kao što je prethodno spomenuto, HAKOM smatra da će krajnji korisnici navedene pakete smatrati zamjenskim uslugama samostalnom pristupu iz razloga što znaju da se razlika u cijeni očituje u ostalim uslugama koje se nude unutar paketa usluga (javno dostupna telefonska usluga, IPTV), a ne u samoj usluzi širokopojasnog pristupa internetu putem kabljskih mreža.

Širokopojasni pristup internetu putem kabljskih mreža osigurava prijenos podataka s približno jednakim brzinama kao i ADSL pristup putem bakrene parice. Tako je primjerice usluga maloprodaje širokopojasnog pristupa putem kabljskih operatera korisnicima u Republici Hrvatskoj dostupan po brzinama od 3 Mbit/s do 20 Mbit/s, uz mogućnost povećanja brzine do 32 Mbit/s<sup>32</sup>, dok je usluga maloprodaje širokopojasnog pristupa putem ADSL-a dostupan po brzinama od 4 Mbit/s do 20 Mbit/s<sup>33</sup>.

Pristup internetu putem kabljskih mreža funkcionira na principu dijeljene širine pojasa (eng. *bandwidth*). Naime, kabljski modemi su koaksijalnim kabelima povezani sa završnim sustavom (eng. *Cable Modem Termination System – CMTS*) koji predstavlja sastavni dio CATV-centrale operatera kabljske mreže. Iako je pomoću takve arhitekture moguće razašiljati signal kabljske televizije velikoj skupini krajnjih korisnika uz relativno mali broj kabela, prilikom korištenja kabljskih modema za pristup internetu, svi korisnici koji su povezani s CMTS-om pomoću zajedničkog koaksijalnog kabela dijele ukupnu prijenosnu

<sup>31</sup> Prema podacima iz upitnika oko 90% priključaka putem kabljskih mreža nalazi se u nekom od paketa usluga, dok je samostalni širokopojasni pristup internetu putem kabljskih mreža zastupljen s oko 10%

<sup>32</sup> Podaci s internet stranice B.net-a kao operatera s najvećim brojem priključaka putem kabljske mreže

<sup>33</sup> Podaci s internet stranice HT-a kao operatera s najvećim brojem priključaka putem ADSL tehnologije

brzinu. Drugim riječima, svi korisnici iz iste ili nekoliko susjednih zgrada dijele isti kabel kojim su spojeni na centralni čvor, te tako dijele i isti frekvencijski segment (linijsku širinu) kojeg za komunikaciju koristi kabelski modem. Iz toga proizlazi činjenica da se može dogoditi da pojedini korisnik u određenom trenutku ne uspije postići maksimalnu brzinu ili da u trenutku veće opterećenosti kabela mreže dolazi do pada prijenosnih brzina.

U Republici Hrvatskoj, udjel krajnjih korisnika koji koriste uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem kabela mreža iznosio je krajem 2010. godine 5,35%.

Najveći kabelski operator B.net unutar tarifnog paketa kojim pruža zajedno javno dostupnu telefonsku uslugu i uslugu pristupa internetu s dolaznom brzinom do 8 Mbit/s<sup>34</sup>, za cijenu od 160,30 kn daje korisnicima mogućnost neograničenog internet prometa i neograničene pozive prema svim nacionalnim nepokretnim mrežama. Kako bi usporedili sličan paket koji HT nudi putem bakrene parice, moramo u obzir uzeti mjesečnu naknadu za uslugu pristupa javno dostupnoj telefonskoj usluzi, mjesečnu naknadu za pristup internetu s dolaznom brzinom do 4Mbit/s<sup>35</sup> i neograničen internet promet, pri čemu korisnik za navedene usluge trenutno plaća ukupnu cijenu od 232,44 kn<sup>36</sup>.

Tablica 7. Cjenik B.net-a

<b>B.net</b>				
<b>Pretplata</b>	<b>Brzina</b>	<b>Cijena (s PDV-om)</b>	<b>Najam modema (s PDV-om)</b>	<b>Ukupno (s PDV-om)</b>
<b>MEGA 3</b>	do 3 Mbit/s i 256 kbit/s	94,77 kn	14,11 kn	<b>108,88 kn</b>
<b>MEGA 8</b>	do 8 Mbit/s i 512 kbit/s	146,19 kn	14,11 kn	<b>160,30 kn</b>
<b>MEGA 20</b>	do 20 Mbit/s i 1024 kbit/s	437,56 kn	14,11 kn	<b>451,67 kn</b>

Paketi su FLAT RATE s neograničenim pristupom internetu po fiksnoj mjesečnoj cijeni

Tablica 8. Cjenik HT-a

<b>HT</b>				
	<b>Brzina</b>	<b>Cijena (s PDV-om)</b>	<b>Paket FLAT* (s PDV-om)</b>	<b>Ukupno (s PDV-om)</b>
<b>MAXadsl</b>	do 4 Mbit/s i 256kbit/s	79,64 kn	79,00 kn	<b>158,64 kn</b>
	do 10 Mbit/s i 512 kbit/s	180,47 kn	79,00 kn	<b>259,47 kn</b>
	do 20 Mbit/s i 768 kbit/s	331,49 kn	79,00 kn	<b>410,49 kn</b>

\* Navedena cijena primjenjuje se uz ugovornu obvezu na 12 mjeseci

U prethodno navedenim tablicama moguće je primijetiti kako korisnici B.net-a za cijenu od 108,88 kn, uz brzinu do 3 Mbit/s u dolaznom smjeru mogu koristiti neograničeni internet promet, dok korisnici HT-a za sličan tarifni paket, odnosno za brzinu do 4 Mbit/s u dolaznom smjeru uz korištenje neograničenog prometa trebaju izdvojiti 158,64 kn, te uz to plaćati i mjesečnu naknadu za pristup javno dostupnoj telefonskoj usluzi<sup>37</sup>.

<sup>34</sup> Najniža oglašavana brzina kod B.net-a u 2D paketu

<sup>35</sup> Najniža oglašavana brzina kod HT-a

<sup>36</sup> Navedena cijena se primjenjuje uz ugovornu obvezu na 12 mjeseci, dok bi cijena bez ugovorne obveze iznosila 253,25 kn

<sup>37</sup> Sukladno regulatornoj obvezi nadzora maloprodajnih cijena kojom je HT-u zabranjeno neopravdano povezivanje usluga, krajem srpnja 2011. godine korisnici HT-a neće morati plaćati navedenu mjesečnu naknadu za pristup javno dostupnoj telefonskoj usluzi, ali će pritom ugovarati MAXadsl uslugu po drugačijim cijenama

HAKOM je mišljenja da, operator koji nudi širokopojasni pristup internetu putem ADSL pristupa putem bakrene parice ne može profitirati povećanjem cijena svojih usluga za 5 do 10% iz razloga što će korisnik širokopojasni pristup internetu početi ostvarivati putem kabljskih mreža, ukoliko mu je isti dostupan.

Nadalje, HAKOM se slaže sa smjernicom Europske komisije koja naglašava da je korisnik indiferentan prema tehnologiji koja se koristi, u slučaju kada je dostupna alternativa (zamjena) pristupa i kada su usporedive cijene i funkcionalnost usluge pristupa putem kabljske mreže i ADSL tehnologije. HAKOM smatra kako se karakteristike i cijene usluga, kao i namjena korištenja pristupa putem ADSL tehnologije i putem kabljske mreže, mogu smatrati gotovo istovjetnima. Ovo ukazuje na činjenicu da će ih korisnici smatrati zamjenskim uslugama na strani potražnje zavisno o dostupnosti i troškovima prelaska s jedne tehnologije na drugu.

Slijedom navedenog, pristup putem kabljskih mreža, s obzirom na cjenovne i funkcionalne karakteristike, na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa internetu predstavlja zamjensku uslugu ADSL pristupu putem bakrene parice.

#### **3.1.1.2.4. Pristup putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži**

Pristup putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži se u Republici Hrvatskoj ostvaruje putem usluge *Homebox*<sup>38</sup>, WiMAX tehnologije te putem HotSpot usluge, a udjel krajnjih korisnika koji koriste uslugu širokopojasnog pristupa internetu na temelju pristupa putem bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži iznosi svega 1,84%. Od navedenih usluga, najzastupljenija je usluga *Homebox* koju nudi Vipnet.

##### **3.1.1.2.4.1 Nepokretni bežični pristup putem usluge Homebox**

*Homebox* je usluga nepokretnog bežičnog pristupa u pokretnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži uz uporabu radio-frekvencijskog spektra. Navedena usluga se temelji na EDGE, UMTS i HSDPA tehnologiji, te na područjima pokrivenim HSDPA signalom omogućuje širokopojasni pristup internetu brzinama do 3,6 Mbit/s, a na ostalim područjima brzinama koje omogućuje UMTS i EDGE tehnologija. Međutim, kao što je već navedeno kod pristupa putem pokretnih mreža, pristupna brzina ovisi o blizini baznih stanica operatora pokretne mreže i broju korisnika koji u isto vrijeme ostvaruju pristup internetu, što može rezultirati nižim pristupnim brzinama i slabijom kvalitetom usluge.

S obzirom da je najviša pristupna brzina kojom se omogućuje prijenos podataka u okviru usluge *Homebox* niža i od najniže pristupne brzine koje nudi HT u svojim tarifnim paketima, a kod kojeg je koncentriran najveći broj krajnjih korisnika, HAKOM ne smatra uslugu *Homebox* zamjenskom uslugom ADSL pristupu putem bakrene parice. Nadalje, operatori u okviru tarifnih paketa putem ADSL pristupa putem bakrene parice nude različite pristupne brzine, dok je korisnik usluge *Homebox* u slučaju da želi povećati pristupnu brzinu, ograničen predodređenom najvećom pristupnom brzinom do 3,6 Mbit/s, koja uz to ovisi i o pokrivenosti HSDPA signalom.

Mjesečne naknade za uslugu *Homebox 12* i *Homebox 24* iznose 120,00 kn i 75,00 kn, a uključuju pristup javno dostupnoj telefonskoj usluzi, pristup internetu i 5 GB prometa. Svaki

<sup>38</sup> Pod uslugom *Homebox*, za potrebe ovog dokumenta, HAKOM smatra i uslugu *Officebox* koja se odnosi na poslovne korisnike.

dodatni GB prometa u okviru usluga *Homebox 12* i *Homebox 24* iznosi 15 kn, dok u tarifnim paketima koji se nude na temelju ADSL pristupa putem bakrene parice isti iznosi 20 kn.

Usporedbom mjesečne naknade za uslugu *Homebox* i cijene koje HT nudi putem ADSL pristupa putem bakrene parice, pri čemu je potrebno uzeti u obzir mjesečnu naknadu za uslugu pristupa javno dostupnoj telefonskoj usluzi, mjesečnu naknadu za pristup internetu i internet promet od 5 GB za što korisnik trenutno HT-u plaća ukupnu cijenu od 179,80 kn, provođenjem testa hipotetskog monopola navedene bi se usluge mogle smatrati zamjenskim uslugama.

Za razliku od tarifnih paketa putem ADSL pristupa putem bakrene parice, korisnik u okviru usluge *Homebox*, osim uključenih 5 GB prometa, ne može odabrati drugi tarifni paket po pitanju količine prometa uključenog u mjesečnu naknadu, pa tako ni tarifni paket s neograničenim prometom. Uzevši u obzir činjenicu da udjel korisnika koji koriste osnovne pakete sa uključenih 1GB opada, dok raste udjel korisnika paketa s neograničenim prometom, HAKOM ne smatra uslugu *Homebox* zamjenskom uslugom ADSL pristupu putem bakrene parice.

Slijedom svega navedenog, HAKOM ne smatra nepokretni bežični pristup putem usluge *Homebox* i uslugu ADSL pristupa putem bakrene parice zamjenskim uslugama, bez obzira što usluga *Homebox* u pogledu visine osnovne naknade predstavlja zamjensku uslugu usluzi koju HT nudi putem ADSL pristupa putem bakrene parice. Stoga uzevši u obzir funkcionalne karakteristike navedene usluge te udjel broja korisnika koji koriste uslugu *Homebox*, HAKOM smatra da se, u razdoblju na koje se odnosi ovaj dokument, ove dvije usluge ne mogu smatrati zamjenskim uslugama.

#### **3.1.1.2.4.2 Nepokretni bežični pristup putem WiMAX tehnologije**

U Republici Hrvatskoj je ukupno dodijeljeno 76 koncesija za nepokretni bežični pristup putem WiMAX tehnologije<sup>39</sup>, a iste su dodijeljene u svim hrvatskim županijama, za ukupno 10 operatora. Krajnjim korisnicima uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem WiMAX tehnologije u određenim županijama na kraju 2010. godine pružala su samo tri operatora: Novi-Net d.o.o., Odašiljači i veze d.o.o. i Optima Telekom d.d.

U razdoblju obuhvaćenim upitnikom, broj krajnjih korisnika usluge širokopojasnog pristupa internetu putem WiMAX tehnologije je zanemariv. Razlozi zbog kojih ova tehnologija nije dovoljno zastupljena pri pružanju usluge širokopojasnog pristupa internetu su nedostatak standarda, preskupa terminalna oprema te nedostatak kvalitete.

Nadalje, neki od operatora su odustali od dobivenih koncesija<sup>40</sup>. Naime, operatori se tijekom implementacije elektroničkog komunikacijskog sustava i tijekom komercijalnog pružanja usluga putem WiMAX tehnologije susreću s problemima u eksploataciji do sada nabavljene i implementirane opreme kao i s problemom neprihvaćenosti usluge na tržištu te s visokom cijenom terminalne opreme. Korisnici se pri odabiru usluge širokopojasnog pristupa internetu prvenstveno vode cijenom i kvalitetom usluge te se iz tog razloga teško odlučuju za pristup putem WiMAX tehnologije. S obzirom da iz opisanih razloga nisu u mogućnosti pružiti

<sup>39</sup> Neke su za područje jedne županije, a neke za područje dvije ili više susjednih županija.

<sup>40</sup> Ukupno 71 koncesija (dozvola) više ne vrijedi, pri čemu su neke vratili operatori, dok je neke oduzeo HAKOM.



navedenu uslugu prema dugoročno isplativom komercijalnom modelu, operatori odustaju od dobivenih koncesija.

Slijedom svega navedenog, HAKOM ne smatra navedenu tehnologiju zamjenskom uslugom ADSL pristupu putem bakrene parice.

#### **3.1.1.2.4.3 Nepokretni bežični pristup putem HotSpot usluge**

*HotSpot* usluga kao rješenje bežičnog pristupa internetu, koje se temelji na WLAN tehnologiji, ne može se smatrati zamjenskom uslugom ADSL pristupu putem bakrene parice iz razloga što cjenovno ne može konkurirati istom. Npr. T-Mobile pristup internetu putem navedene usluge mjeri u intervalima po 15 minuta, a svaki interval naplaćuje po cijeni od 10,09 kn. Drugim riječima, usluga pristupa internetu putem *HotSpot* usluge naplaćuje se po trajanju, a ne po količini prenesenih podataka, kao što je to slučaj kod usluge širokopojsnog pristupa internetu koja se temelji na ADSL pristupu putem bakrene parice. Također, *HotSpot* usluga omogućava pristup na točno određenim lokacijama poput gradskih trgova, marina, hotela i zračnih luka te nije namijenjena kućanstvima i poduzećima i kao takva ne predstavlja zamjensku uslugu ADSL pristupu putem bakrene parice.

#### **3.1.1.2.5. Pristup putem iznajmljenih vodova**

Usluga iznajmljenog voda namijenjena je poslovnim subjektima i velikim poduzećima, čija se poslovna komunikacija temelji na potrebi stalne prisutnosti na Internetu kao i prijenosa podataka velikim brzinama. Prednosti pristupa stalnim vodom su velika brzina, sigurnost, maksimalna pouzdanost, istodobni pristup internetu za veći broj korisnika te mogućnost stalnog priključenja vlastitoga računalnog sustava na Internet. Usluga iznajmljenog voda podrazumijeva iste brzine dolaznog i odlaznog prijenosnog kapaciteta, odnosno simetričnost prijenosa podataka, što je funkcionalno razlikuje od usluge ADSL pristupa putem bakrene parice koja omogućuje asimetričan prijenos podataka, odnosno različite brzine u dolaznom i odlaznom smjeru.

Nadalje, cijena zakupljenog mjesnog voda HT-a kapaciteta 2 Mbit/s iznosi 3.375,00 kn (bez PDV-a) dok pristup internetu brzinom od 4 Mbit/s u dolaznom smjeru putem ADSL pristupa putem bakrene parice uključujući neograničeni internet promet iznosi 145,90 kn (bez PDV-a).

Slijedom navedenog, usluga pristupa internetu putem iznajmljenih vodova, s obzirom na funkcionalne i cjenovne karakteristike, ne predstavlja odgovarajuću zamjensku uslugu ADSL pristupu putem bakrene parice.

#### **3.1.1.2.6. Pristup putem svjetlovodnih niti**

U razdoblju obuhvaćenom upitnikom, mali broj krajnjih korisnika (0,31%) koristi uslugu širokopojsnog pristupa internetu putem svjetlovodnih niti. Međutim, s porastom ponude sadržaja za koji je potreban širokopojsni pristup internetu te uz sve veću potražnju za uslugom IP televizije, rast će potražnja korisnika za većim kapacitetima, odnosno većim prijenosnim brzinama širokopojsnog pristupa internetu.

S obzirom da svjetlovodna nit omogućuje veće prijenosne brzine od DSL tehnologija, što omogućuje pružanje usluge visoke kvalitete te podržava napredne IP aplikacije, kao što je primjerice HDTV (eng. *High Definition Television*), HAKOM smatra da će u narednim

razdobljima rasti broj krajnjih korisnika kojima će operatori pružati uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem svjetlovodnih niti, odnosno broj krajnjih korisnika spremnih platiti višu cijenu za veću kvalitetu usluge.

Ukoliko bi se usluga širokopojasnog pristupa internetu putem svjetlovodnih niti pružala po jednakim brzinama i cijenama koje su trenutno dostupne korisnicima putem bakrene parice, krajnji korisnici ne bi mogli primijetiti bilo kakvu razliku između ove dvije usluge te bi na strani potražnje zamjenjivost ovih dvaju usluga bila još izraženija u odnosu na situaciju u kojoj bi postojale određene razlike među navedenim uslugama, odnosno situaciju u kojoj bi se usluga širokopojasnog pristupa internetu putem svjetlovodnih niti korisnicima pružala po većim brzinama i cijenama.

Nadalje, HAKOM je mišljenja kako će usluge širokopojasnog pristupa internetu putem svjetlovodnih niti imati značajan utjecaj na tržišno natjecanje u narednom razdoblju na maloprodajnoj razini odnosno kako će navedene usluge biti zamjenjive s već postojećim uslugama temeljenim na ADSL tehnologiji iz razloga što će se na taj način zadovoljiti potreba korisnika za kvalitetnijim, bržim i inovativnim uslugama.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako se za uslugu pristupa internetu putem svjetlovodnih niti, bez obzira na trenutno relativno mali broj korisnika, već sada može reći da je zamjenska usluga ADSL pristupu putem bakrene parice, a što će u budućnosti biti još izraženije.

#### ***3.1.1.2.7. Pristup putem satelitskih veza***

Usluga širokopojasnog pristupa internetu putem satelitskih veza nije primjenjiva za povezivanje gdje god postoji alternativno rješenje. Naime, satelitske veze su iskoristive u slučajevima kada je potrebno realizirati vezu tamo gdje ne postoji zemaljska infrastruktura. Međutim, zbog velike udaljenosti koju mora preći signal, kod starijih satelitskih tehnologija dolazilo je do očitih kašnjenja u komunikaciji. Iako su protekom vremena i razvojem tehnologije inicijalna kašnjenja smanjena u velikoj mjeri, ista i dalje nisu u potpunosti uklonjena. U skladu s navedenim, za lokacije gdje je širokopojasni pristup internetu putem satelitskih veza jedino rješenje, korisnici na raspolaganju mogu imati jedino ograničen skup usluga malih zahtjeva za propusnošću i koje se ne odvijaju u stvarnom vremenu, dok su aplikacije poput videokonferencija neprimjenjive.

Osim prethodno navedenog, širokopojasni pristup internetu putem satelitskih veza u odnosu na ADSL pristup putem bakrene parice ima još nekoliko ograničenja koja onemogućavaju njihovu usporedivost. Naime, za razliku od tarifnih paketa putem ADSL pristupa putem bakrene parice, korisnik širokopojasnog pristupa internetu putem satelitskih veza nema mogućnost odabira paketa s neograničenim prometom. S obzirom da većina korisnika danas koristi pakete s neograničenim prometom (slika 6.), HAKOM smatra da usluga širokopojasnog pristupa internetu putem satelitskih veza nije zamjenska usluga ADSL pristupu putem bakrene parice.

Slijedom svega navedenog, HAKOM ne smatra navedenu tehnologiju zamjenskom uslugom ADSL pristupu putem bakrene parice. Međutim, HAKOM će promatrati daljnji utjecaj navedene usluge na tržište širokopojasnog pristupa internetu.

### 3.1.1.3. Zamjenjivost na strani ponude

Zamjenjivost na strani ponude se očituje u mogućnosti da operatori koji ne nude uslugu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu na temelju ADSL pristupa putem bakrene parice, reagirajući na povećanje cijene navedene usluge, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, ponude istovjetnu uslugu toj maloprodajnoj usluzi, bez da se izlažu znatnijim dodatnim troškovima.

U poglavlju 3.1.1.2. HAKOM je razmatrao zamjenjivost na strani potražnje i zaključio koje usluge na strani potražnje predstavljaju zamjensku uslugu usluzi maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu na temelju ADSL pristupa putem bakrene parice. Međutim, određena usluga se može smatrati zamjenskom uslugom nekoj drugoj usluzi samo onda kada su usluge zamjenjive i na strani potražnje i na strani ponude. Iz tog razloga, HAKOM će u ovom poglavlju promatrati usluge za koje je na strani potražnje zaključio da su zamjenske usluge usluzi maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu na temelju ADSL pristupa putem bakrene parice te utvrditi jesu li navedene usluge zamjenjive i na strani ponude.

#### 3.1.1.3.1. *Pristup putem kablskih mreža*

Kao što je ranije navedeno, korisnici na strani potražnje uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem kablške mreže, prema funkcionalnim i cjenovnim karakteristikama, smatraju zamjenskom uslugom ADSL pristupu putem bakrene parice. S obzirom da operatori kablških mreža krajnjim korisnicima već pružaju usluge koje su usporedive s uslugama koje pružaju operatori nepokretnih mreža koristeći ADSL tehnologiju, može se govoriti i o zamjenjivosti na strani ponude iz razloga što kablški operatori ne bi bili prisiljeni na znatna dodatna ulaganja u slučaju reagiranja na povećanje cijene ADSL pristupa.

HAKOM je pri određivanju zamjenjivosti na strani ponude razmatrao dostupnost usluga putem kablških mreža, odnosno činjenicu da kablški operatori ulažu u svoju mrežu većinom na području velikih gradova, što je i razumljivo s obzirom da se u velikim gradovima i nalazi najveći broj korisnika. Ipak, promatrajući trend rasta usluga putem kablških mreža i moguća ulaganja operatora u kablške mreže, odnosno povećavanje dostupnosti usluga krajnjim korisnicima, HAKOM zaključuje kako se usluga širokopojasnog pristupa internetu putem kablških mreža i ADSL pristup putem bakrene parice mogu smatrati zamjenskim uslugama i na strani ponude te da ove dvije usluge pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

#### 3.1.1.3.2. *Pristup putem svjetlovodnih niti*

Kao što je ranije, kod promatranja zamjenjivosti na strani potražnje navedeno, kako raste ponuda sadržaja za koji je potreban širokopojasni pristup internetu te uz sve veću potražnju za uslugom IP televizije, raste i potražnja korisnika za većim kapacitetima, odnosno većim prijenosnim brzinama širokopojasnog pristupa internetu. U situacijama u kojima je potreban istovremeni prijenos govora, interaktivnog videa i brzih podatkovnih usluga između krajnjih korisnika i lokalne centrale, ADSL tehnologija bi se mogla pokazati nedovoljno učinkovitom. Slijedom navedenog, u narednom razdoblju je za očekivati da će operatori ulagati u pristupnu infrastrukturu, a sve s ciljem zadovoljavanja potreba korisnika, odnosno kako bi bili u mogućnosti ponuditi široki opseg usluga kao što su prijenos HDTV-a, videa na zahtjev i videokonferencija, te usluga prijenosa govora putem internetskog protokola (VoIP).

U slučaju da se operator odluči za navedeno bit će suočen sa značajnim ulaganjima, a koja u prvom redu ovise o stanju mreže operatora, ali i o razini konkurencije na maloprodajnoj razini. Troškovi modernizacije pristupne mreže i gradnje novih pristupnih mreža do krajnjih korisnika su značajni, međutim pristup nove generacije (u ovom slučaju FttH) do krajnjeg korisnika, operatoru koji je pristupio modernizaciji pristupne mreže, pruža mogućnost za velike i dugoročne uštede vezane za operativne troškove i što je još važnije platformu, odnosno osnovu za pružanje kvalitetnijih, inovativnih i potencijalno profitabilnijih usluga krajnjim korisnicima.

S obzirom na široku rasprostranjenost postojeće bakrene pristupne mreže, na područjima gdje se nalazi veliki broj krajnjih korisnika troškovi ulaganja u svjetlovodnu pristupnu infrastrukturu mogu biti znatno smanjeni iz razloga što se mogu izbjeći troškovi kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije. Naime, na područjima gdje već postoji kabelaška kanalizacija i gdje je potrebno samo provući svjetlovodne kabele kroz postojeću kanalizaciju, uz pretpostavku kako na troškove kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije otpada oko 70% troškova ulaganja, može se zaključiti kako ulaganja u svjetlovodnu infrastrukturu, prije svega za HT, mogu biti osjetno niža u odnosu na situaciju kada bi operatori morali ulagati od početka.

Nadalje, svi operatori koji su trenutno prisutni na tržištu i pružaju usluge krajnjim korisnicima su svjesni činjenice kako je ulaganje u svjetlovodnu pristupnu infrastrukturu neizbježno ukoliko žele zadržati postojeće i pridobiti nove korisnike te ostati na tržištu. Pojedini operatori su već počeli ulagati, dok se ostali tek pripremaju za takav korak pa HAKOM zaključuje kako i na strani ponude pristup putem svjetlovodnih niti predstavlja zamjensku uslugu ADSL pristupu putem bakrene parice.

#### **3.1.1.4. Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga**

Slijedom svega navedenog, HAKOM zaključuje kako se mjerodavno tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu u dimenziji usluga sastoji od:

- usluge xDSL pristupa putem bakrene parice,
- usluge pristupa putem kabelaških mreža te
- usluge pristupa putem svjetlovodnih niti (FttH)

neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga.

Kako bi mogao donijeti konačan zaključak o granicama mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, nakon što je odredio mjerodavno tržište u dimenziji usluga, HAKOM još mora utvrditi mjerodavno tržište i u zemljopisnoj dimenziji.

#### **3.1.2. Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji**

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

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

Na temelju gore navedenog, HAKOM zaključuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji za pružanje usluge maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu u opsegu nacionalno, odnosno, mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji čini cijeli teritorij Republike Hrvatske. Navedeni zaključak se temelji na činjenici da svi operatori registrirani za pružanje navedene usluge, prema saznanjima kojima raspolaže HAKOM, pružaju istu na cijelom teritoriju Republike Hrvatske. Isto tako, usluga se ovisno o županijama ne razlikuju cjenovno, odnosno pruža se pod istim uvjetima i cijenama na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

Također, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetnu uslugu, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija, je isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

### **3.1.3. Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta za potrebe Testa tri mjerila**

Slijedom svega navedenog, HAKOM određuje kako mjerodavno tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu obuhvaća sljedeće usluge:

- xDSL pristup putem bakrene parice,
- pristup putem kabelskih mreža te
- pristup putem svjetlovodnih niti (FttH)

neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga.

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

## **3.2. Test tri mjerila**

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

Tržište *maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu* nije bilo sastavni dio preporuke o mjerodavnim tržištima iz 2003. godine te se ne nalazi niti u novoj preporuci o mjerodavnim tržištima iz 2007. godine. Temeljem navedenog, HAKOM može prethodno regulirati navedeno tržište jedino u slučaju da su istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

1. prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode;
2. struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornoga tržišnog natjecanja unutar odgovarajućega vremenskog okvira;

3. primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

U slučaju da su kumulativno zadovoljena sva tri mjerila, HAKOM je u mogućnosti provesti analizu kojom se utvrđuje razina tržišnog natjecanja, odnosno utvrđuje se postoje li na tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom. Glavna razlika između Testa tri mjerila i analize tržišta kojom se utvrđuje razina tržišnog natjecanja, odnosno postoje li na tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom je u tome što je kod Testa tri mjerila naglasak na razvoju i strukturi tržišta, a kod analize tržišta naglasak je na odnosu između operatora koji djeluju na tom tržištu.

### **3.2.1. Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode**

U skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a odnosno u skladu s Preporukom Europske komisije dvije vrste zapreka su ključne prilikom određivanja postoje li visoke i trajne zapreke ulaska na tržište:

- strukturne zapreke;
- pravne ili regulatorne zapreke.

Prvo mjerilo je statičko mjerilo odnosno mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti procijeniti postoje li u točno određenom trenutku visoke i trajne strukturne, pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište.

Prijetnja od ulaska na tržište, neovisno ulazi li novi operator na tržište na kraće ili duže razdoblje, predstavlja glavni pritisak od strane potencijalne konkurencije na postojeće operatore na tržištu. U slučaju kada postoje zapreke ulaska na tržište, odnosno u situaciji u kojoj su izgrađene zapreke ulaska na tržište, smanjuje se postojećim operatorima na tržištu i prijetnja od ulaska novih operatora. Na temelju navedenog, može se zaključiti da utvrđivanjem postoje li visoke i trajne zapreke ulaska na određeno tržište, HAKOM može utjecati na razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tom tržištu.

#### **3.2.1.1. Strukturne zapreke ulaska na tržište**

Na temelju dokumenta europske grupe regulatora (ERG)<sup>41</sup>, regulatornim tijelima prilikom određivanja postoje li na tržištu visoke i trajne zapreke ulaska mogu pomoći sljedeća mjerila koja ne moraju biti kumulativno zadovoljena:

- nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije;
- stupanj vertikalne integracije;
- postojanje nenadoknadivih troškova;
- jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima;
- ekonomije opsega;
- ekonomije razmjera;
- prepreke prelaska za krajnje korisnike;
- stupanj diverzifikacije usluga;
- tehnološka prednost ili nadmoć.

<sup>41</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

HAKOM je u nastavku koristio neka od prethodno spomenutih mjerila, a sve u svrhu utvrđivanja stvarnog stanja na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj odnosno utvrđivanja postoje li ili ne postoje strukturne zapreke ulaska na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

#### **a) nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije**

HT je bivši monopolist i vlasnik elektroničke komunikacijske mreže s najvećim brojem aktivnih bakrenih parica. Zemljopisna dostupnost/raširenost tih bakrenih parica je vrlo široka iz razloga što je HT kao operator univerzalnih usluga obavezan svim korisnicima ponuditi pristup svojoj mreži. HT je izgradio vlastitu pristupnu mrežu u razdoblju dok je bio javno poduzeće i dio HPT-a<sup>42</sup>, te nakon toga, u razdoblju u kojem je uživao ekskluzivna prava. Iz navedenog razloga prilikom ulaganja u svjetlovodnu pristupnu infrastrukturu koja između ostalog uključuje troškove kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije, HT ima značajno manje troškove od ostalih operatora koji djeluju na tržištu.

Za ostale operatore, koji su prisutni na tržištu ili planiraju ući na tržište, gradnja vlastite pristupne infrastrukture na temelju bakrene parice ili svjetlovodnog kabela je otežana zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije. Gradnja i stavljanje u uporabu vlastite pristupne infrastrukture iziskuje visoka kapitalna ulaganja te detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povrata uloženi sredstava. U skladu s navedenim može se zaključiti kako ulazak na tržište zahtijeva od novih operatora značajna ulaganja i to većinom u obliku nenadoknadivih troškova, koje operatori neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha i izlaska s tržišta. Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a, te činjenicu da je ista građena tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju, kako je već navedeno, kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a za pružanje usluge maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu krajnjim korisnicima nije ekonomski opravdano.

Iz svega prethodno navedenog HAKOM zaključuje kako postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije.

Međutim, potrebno je naglasiti kako postojanje veleprodajnih ponuda putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži bivšeg monopolista, mogu u potpunosti ukloniti ili samo ublažiti postojanje visokih zapreka razvoja infrastrukturne konkurencije. Navedeno je detaljno obrađeno pod mjerilom „*postojanje nenadoknadivih troškova*“ koje je obrađeno dalje u dokumentu.

#### **b) stupanj vertikalne integracije**

Vertikalna integracija podrazumijeva operatora koji je prisutan na više različitih, vertikalno povezanih, veleprodajnih i maloprodajnih tržišta. Vertikalna integracija se, sukladno Smjernicama Europske komisije, tretira kao zauzimanje tržišne moći. Takvo zauzimanje

---

<sup>42</sup> Hrvatska pošta i telekomunikacije

tržišne moći<sup>43</sup> omogućuje vertikalno integriranom operatoru istiskivanje konkurencije s potencijalno konkurentnog tržišta ili samo ometanje konkurencije pri ulasku na tržište.

Na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu trenutno usluge krajnjim korisnicima nudi 16 operatora. Od svih operatora samo je HT vertikalno integrirani operator odnosno operator koji djeluje na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu te povezanim veleprodajnim tržištima pristupa. Temeljem navedenog, a uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području Republike Hrvatske, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju mu značajnu prednost u odnosu na druge operatore na maloprodajnom tržištu iz čega se zaključuje kako HT ima visoki stupanj vertikalne integracije koja dodatno jača tržišnu poziciju istog i posljedično slabi tržišnu poziciju ostalih operatora na tržištu.

Međutim, kao i kod kriterija „*nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije*“ potrebno je naglasiti kako postojanje veleprodajnih ponuda, putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži bivšeg monopolista, mogu u potpunosti ukloniti ili samo ublažiti postojanje visokog stupnja vertikalne integracije bivšeg monopolista. Navedeno je također detaljno obrađeno pod mjerilom „*postojanje nenadoknadivih troškova*“ koje je obrađeno u sljedećem poglavlju.

### **c) postojanje nenadoknadivih troškova**

Nenadoknadivi troškovi (eng. *sunk cost*) su ona vrsta troškova koje poduzetnik, operator, nužno snosi kad želi pristupiti nekom tržištu ili na tom tržištu djelovati, ali koji će biti nepovratno izgubljeni ako s tog tržišta istupi ili bude prisiljen istupiti. Što je više nenadoknadivih troškova, to više potencijalni operatori, koji žele pristupiti tržištu, moraju uzeti u obzir rizik ulaska na tržište te što je više nenadoknadivih troškova to više jača pozicija postojećih operatora u odnosu na nove konkurente s obzirom da je istima zbog nenadoknadivih troškova skupo napustiti tržište. Operator koji ulazi na tržište mora voditi računa o tome da njegove cijene nakon što uđe na tržište budu na razini kojom će pokriti nenadoknadle troškove.

Uzevši u obzir da HT ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom na vertikalno integriranim tržištima, isti ima obvezu operatorima koji djeluju na tržištu ponuditi različite veleprodajne usluge (usluga izdvojenog i dijeljenog pristupa lokalnoj petlji, usluga Bitstream pristupa) putem kojih su operatori u mogućnosti ponuditi krajnjim korisnicima uslugu širokopojasnog pristupa internetu.

Prethodno spomenute veleprodajne usluge smatraju se uslugama kojima se ostvaruje direktan ili indirektan pristup mreži bivšeg monopolista odnosno HT-a. Usluge izdvojenog i dijeljenog pristupa lokalnoj petlji smatraju se direktnim pristupom mreži bivšeg monopolista, dok se usluga Bitstream pristupa smatra uslugom kojom se ostvaruje indirektan pristup mreži bivšeg monopolista.

Usluge direktnog pristupa mreži (u koji ulazi i gradnja vlastite pristupne infrastrukture) zahtijevaju od operatora veća ulaganja, a samim time dolazi i do rasta nenadoknadivih troškova. Iz navedenog proizlazi kako su nenadoknadivi troškovi veći u slučaju da operatori krajnjim korisnicima pružaju uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem vlastite

---

<sup>43</sup> Smjernice Europske komisije o analizi tržišta i procjeni značajne tržišne snage



pristupne infrastrukture ili putem usluge izdvojenog ili dijeljenog pristupa lokalnoj petlji, nego ako istu pružaju putem usluge Bitstream pristupa. Što su nenadoknadivi troškovi veći to je postojanje visokih zapreka razvoju infrastrukturne konkurencije jače izraženo.

Naime, zbog manjih nenadoknadivih troškova, bilo bi za očekivati da operatori u početku odabiru indirektni pristup putem usluge Bitstream pristupa, kako bi u vrlo kratkom razdoblju uz što manje nenadoknadle troškove, ostvarili ekonomiju razmjera. No zbog činjenice da se na ljestvici ulaganja indirektni pristup putem usluge Bitstream pristupa nalazi na nižoj razini od usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji te kao takav ne nudi dovoljnu fleksibilnost novim operatorima u pogledu diferencijacije svojih usluga u odnosu na bivšeg monopolista odnosno HT-a, vrlo je vjerojatno da će se u budućim razdobljima novi operatori postupno penjati po ljestvici ulaganja, ulažući tako svoj kapital u infrastrukturu putem ulaganja u uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji. Ulaganjem u uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, operatori će biti u mogućnosti ponuditi široku lepezu novih usluga koje će se razlikovati od usluga bivšeg monopolista odnosno HT-a, stvarajući na taj način prostor za stjecanje novih korisnika.

No, situacija u Republici Hrvatskoj je u ovom slučaju bila posve drugačija. Naime, zbog nepostojanja indirektnog pristupa mreži bivšeg monopolista odnosno HT-a (veleprodajne usluge Bitstream pristupa) u početnoj fazi ulaska novih operatora na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, operatori su bili prisiljeni ulagati prvo u uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji što je dovelo do stvaranja visokih nenadoknadivih troškova. Pritom je HT na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu nastupio s vrlo agresivnom politikom cijena, nastojeći na taj način pridobiti što više krajnjih korisnika i smanjiti tržišni udjel ostalih operatora na tržištu.

HAKOM, kao regulatorno tijelo, mora omogućiti razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja iz čega proizlazi kako je izrazito važno da na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu ne bude ugroženo djelotvorno tržišno natjecanje. Uzevši u obzir kako je na spomenutom tržištu tržišni udjel HT-a i njegovog povezanog društva Iskon Interneta d.d. (dalje u tekstu: Iskon), koje je u njegovom 100%-tnom vlasništvu, i dalje izrazito visok, po mišljenju HAKOM-a postoji velika opasnost kako bi u odsustvu regulacije visok tržišni udjel HT-a i njegovog povezanog društva kao i daljnje snižavanje cijena mogli stvoriti trajne zapreke ulaska na tržište novim operatorima i istisnuti postojeće operatore s tržišta.

Naime, ukoliko bi HT, kao jedini vertikalno integrirani operator, odnosno jedini infrastrukturni operator na tržištu, odlučio smanjiti maloprodajne cijene u svojim tarifnim paketima te primijeniti još snažniju ponudu promotivnih akcija mogao bi ugroziti ionako slabu poziciju novih operatora na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu<sup>44</sup>. Drugim riječima, HT bi spuštanjem maloprodajnih cijena bez obzira na postojanje veleprodajne ponude usluge Bitstream pristupa ulazak na tržište učinio neisplativim ili učinio neisplativim daljnji opstanak na tržištu obzirom da bi navedeno natjeralo nove operatore na spuštanje maloprodajnih cijena što posljedično uzrokuje pad njihove prodaje i prihoda odnosno postavljanje istih na razinu na kojoj se ne pokrivaju nenadoknadivi troškovi. Navedeno se smatra strukturnom preprekom ulaska na tržište.

---

<sup>44</sup> Udjeli operatora na predmetnom tržištu mogu se vidjeti u poglavlju 3.2.2 gdje je HAKOM utvrđivao teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju unutar odgovarajućeg vremenskog okvira

Isto tako, HAKOM naglašava kako u ovom trenutku na tržištu postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa i to usluga Bitstream pristupa. Iako navedena veleprodajna usluga ostalim operatorima omogućuje smanjivanje nenadoknadivih troškova, potrebno je uzeti u obzir činjenicu kako je usluga Bitstream pristupa relativno nova usluga na tržištu te da je ista došla nakon usluga direktnog pristupa koje su jedno određeno vrijeme bile jedine usluge koje su operatori mogli koristiti u svrhu pružanja usluga krajnjim korisnicima. Postojanje isključivo usluga direktnog pristupa prisililo je operatore na znatna ulaganja koja bi, u slučaju izlaska s tržišta, bila nenadoknadiva. Prethodno navedeno je dovelo do situacije da tržišno natjecanje nije zaživjelo u dovoljnoj mjeri odnosno u takvoj mjeri da, u odsustvu regulacije navedenog tržišta, HT sa svojim povezanim društvom ne bi bio u mogućnosti ugroziti tržišni udjel novih operatora. Nadalje, HT sa svojim povezanim društvom Iskonom bi, u odsustvu regulacije, bio u mogućnosti spustiti cijene na razinu na kojoj operatorima koji tek trebaju ući na tržište i/ili novim operatorima koji djeluju na tržištu ne bi bilo isplativo poslovati obzirom da bi cijene trebali postaviti ispod razine s kojom se pokrivaju nenadoknadivi troškovi.

U skladu sa svime prethodno navedenim, HAKOM zaključuje kako trenutna situacija na tržištu odnosno postojanje nenadoknadivih troškova predstavlja značajan teret ulaska ili zadržavanja operatora na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Drugim riječima, HAKOM smatra kako trenutna situacija na tržištu, uzevši u obzir i postojanje veleprodajnih ponuda, ne uklanja visoke zapreke razvoja infrastrukturne konkurencije i visoki stupanj vertikalne integracije koji ima HT, već samo ublažava postojanje istih, ali ne u mjeri u kojoj u odsustvu regulacije ne bi bio ugrožen daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Kao što je već gore u dokumentu spomenuto, HAKOM navedeno razmišljanje temelji na činjenici što postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa mreži, te i dalje vrlo snažnom tržišnom udjelu HT-a i njegovog povezanog društva.

U prethodnim odlomcima, HAKOM je pojasnio situaciju s direktnim i indirektnim pristupom temeljenim na bakrenoj pristupnoj infrastrukturi, odnosno situaciju s veleprodajnim ponudama HT-a temeljenim na bakru. S obzirom da predmetno tržište u svojoj definiciji uključuje i uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem svjetlovodne pristupne infrastrukture (FttH), potrebno se osvrnuti i na veleprodajne ponude koje omogućuju pružanje navedene usluge.

U ovom trenutku, na tržištu postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa temeljena na svjetlovodu i to usluga Bitstream pristupa. Standardna ponuda temeljem koje je moguće ugovoriti navedenu uslugu objavljena je početkom srpnja 2011. godine.

#### **d) jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima**

Jedna od značajnijih prepreka za ulazak na tržište novim operatorima predstavlja njihov otežan pristup kapitalu i novčanim izvorima. Zbog nepostojanja prepoznatljivog tržišnog imena (eng. *brand*) sa strane ostalih operatora, koji bi osigurao lako pridobivanje novih korisnika i tako poboljšao izgled novih operatora za uspješnim poslovanjem i ostvarivanjem dobiti u dogledno vrijeme, a što su sve preduvjeti dobivanja kapitala pod povoljnijim uvjetima, ostali operatori su izloženi visokoj zapreci za ulazak na tržište.

Nasuprot njima, HT koji je u vlasništvu Deutsche Telekoma, ostvaruje zbog svoje vlasničke strukture i etabliranog tržišnog imena vrlo jednostavan i povlašten pristup tržištima kapitala i

novčanim izvorima na međunarodnoj razini, što mu daje značajnu prednost u odnosu na ostale operatore i mogućnost za zlouporabu položaja praksom istiskivanja cijena, kako bi zadržao ili povećao svoj udjel na tržištu.

Nadalje, zbog neetabliranog tržišnog imena, ostali operatori su prisiljeni ulagati jako puno novca u marketing kako bi privukli nove korisnike, što dodatno povećava njihovu potrebu za kapitalom.

Zbog specifične situacije u Hrvatskoj, u kojoj je HT 100%-tni vlasnik Iskona, koji također nudi usluge na tržištu širokopojasnog pristupa internetu, mogućnost za zlouporabu položaja politikom istiskivanja cijena uz povlašteni pristup kapitalu, je velika. Prema objavljenim godišnjim financijskim izvješćima<sup>45</sup> Iskona, koja se odnose na razdoblje kada je Iskon u vlasništvu HT-a, može se vidjeti da ne postoji zaduženost prema bankama i ostalim financijskim institucijama<sup>46</sup>, dok je zaduženost prema povezanom poduzeću odnosno HT-u<sup>47</sup>, u konstantnom porastu. Slijedom svega navedenog, vidljivo je da Iskon svoje poslovne aktivnosti i obveze financira isključivo povoljnim kreditima HT-a, u čijem je 100% vlasništvu, dok su ostali operatori koji su prisutni na mjerodavnom tržištu prisiljeni svoje poslovne aktivnosti i obveze financirati nepovoljnim zaduživanjem kod poslovnih banaka i drugih financijskih institucija.

HAKOM je mišljenja da Iskon zbog jednostavnog ili povlaštenog pristupa kapitalu ili novčanim izvorima ima značajnu prednost u odnosu na ostale operatore na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i veliku mogućnost za zloupotrebu položaja praksom istiskivanja cijena, kako bi zadržao postojeći ili čak povećao tržišni udjel sebi i svom vladajućem društvu.

Zbog svega gore navedenog, HAKOM je prepoznao prepreku jednostavnog ili povlaštenog pristupa tržištima kapitala ili novčanim izvorima kao značajnu prepreku za ulazak ostalih operatora na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

#### **e) prepreke prelaska za krajnje korisnike**

Prilikom procjene postoje li prepreke pri prelasku krajnjih korisnika s bivšeg monopolista na nove operatore koji djeluju na tržištu potrebno je utvrditi postoji li razlika u trošku, s jedne strane, za nove operatore koji pokušavaju steći novog korisnika u odnosu na trošak koji ima operator iz razdoblja monopola pri zadržavanju postojećih korisnika. Prema mišljenju HAKOM-a prilikom usporedbe prethodno spomenutih troškova dolazi do određene razlike u samom trošku na štetu novih operatora. Naime, HT, kao bivši monopolist, predstavlja vrlo snažno i prepoznatljivo tržišno ime koje je poznato gotovo svim krajnjim korisnicima i koji, u slučaju sličnih maloprodajnih cijena koje nude ostali operatori na tržištu, nemaju potrebu mijenjati operatora.

S druge strane, novi operatori nemaju toliko snažno i prepoznatljivo tržišno ime iz čega proizlazi da moraju uložiti dodatne napore kroz oglašavanje svog tržišnog imena i stvaranja slike kvalitetnog i pouzdanog operatora kako bi isti postao prepoznatljiv, a samim time i zanimljiv krajnjim korisnicima.

<sup>45</sup> Financijska izvješća Iskon Interneta d.d. za 2008. i 2009. godinu.

<sup>46</sup> Zaduzenost prema bankama i drugim financijskim institucijama u 2009. godini iznosila je nula (0) kuna.

<sup>47</sup> Ukupna zaduzenost prema HT-u na kraju 2009. godine iznosi preko 226 milijuna kuna.

Uzevši u obzir da postoji određena razlika u trošku s jedne strane stjecanja, a s druge strane, zadržavanja krajnjih korisnika, navedeno predstavlja prepreku ulaska na tržište.

#### **f) ekonomije opsega**

Ekonomije opsega (eng. *economy of scope*) se odnose na potencijalne prednosti operatora dobivene zajedničkom ponudom različitih proizvoda i usluga. Infrastrukturni operatori su horizontalno integrirani operatori odnosno operatori koji krajnjim korisnicima nude čitavu lepezu usluga (javno dostupna telefonska usluga, usluga širokopojasnog pristupa internetu, usluga IPTV-a). Upravo spomenuta horizontalna integriranost omogućava operatorima korištenje prednosti ekonomija opsega.

U gore navedenim mjerilima je spomenuto kako će operatori, koji ulaze na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, za prvu akviziciju korisnika većinom izabrati indirektan pristup mreži kroz uslugu Bitstream pristupa, a ne direktan pristup mreži kroz uslugu izdvojene lokalne petlje ili gradnju vlastite pristupne mreže zbog nižih nenadoknadivih troškova.

Iako postojanje različitih profila usluge Bitstream pristupa i mogućnost ugovaranja PVC kanala za VoIP/IPTV operatorima može olakšati ulazak na tržište i povećati mogućnost korištenja prednosti ekonomija opsega, HAKOM smatra kako raniji ulazak na veliki broj različitih tržišta i veća baza korisnika, u odnosu na ostale operatore koji su kasnije ušli ili se tek spremaju ući na pojedina tržišta, HT-u omogućuju korištenje ekonomija opsega u većoj mjeri od njegovih konkurenata na tržištu.

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra da postojanje ekonomija opsega može predstavljati zapreke ulasku operatorima koji tek ulaze ili namjeravaju ući na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

#### **g) ekonomije razmjera**

Ekonomije razmjera (eng. *economy of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje.

HT je prvi počeo pružati uslugu pristupa širokopojasnom internetu na području Republike Hrvatske i kao takav uživa prednosti ekonomija razmjera pružajući uslugu širokopojasnog pristupa internetu najvećem broju krajnjih korisnika. Iz navedenog slijedi kako je jedinični trošak HT-a za pružanje navedene usluge puno niži od troška koji će za istu uslugu imati operator koji tek ulazi na tržište ili operator koji za pružanje usluge širokopojasnog pristupa internetu koristi indirektan pristup mreži. Navedeno je logično zbog, kao što je gore u dokumentu i navedeno, nižih nenadoknadivih troškova.

Naime, trošak pružanja usluge širokopojasnog pristupa internetu operatoru koji koristi indirektan pristup mreži odnosno veleprodajnu uslugu Bitstream pristupa je isti, bez obzira na broj korisnika, odnosno ostvareni broj pristupa internetu. Za razliku od ostalih operatora, u slučaju HT-a, ukupni trošak usluge po jedinici pružanja usluge pada u odnosu na ostvareni broj pristupa s obzirom da je HT infrastrukturni operator odnosno posjeduje vlastitu pristupnu mrežu.

### 3.2.1.2. Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište

Na temelju preporuke Europske komisije, pravne ili regulatorne zapreke ne ovise o ekonomskim uvjetima, već proizlaze iz pravnih, administrativnih ili ostalih sličnih mjera koje indirektno utječu na ulazak novih operatora na tržište. Na temelju dokumenta ERG-a<sup>48</sup>, glavne pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište odnose se na sljedeće:

- potreba za administrativnom odlukom odnosno dozvolom kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom;
- ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra;
- utjecaji načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište.

#### a) potreba za administrativnom odlukom odnosno dozvolom kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom

Na temelju članka 31. ZEK-a svaka pravna ili fizička osoba ima pravo postaviti, upotrebljavati i davati na korištenje elektroničku komunikacijsku mrežu te pružati elektroničke komunikacijske usluge na području Republike Hrvatske bez pribavljanja posebnog ovlaštenja odnosno u mogućnosti su navedene usluge pružati samo na temelju općeg ovlaštenja. Opće ovlaštenje podrazumijeva da su, sukladno članku 32. ZEK-a, obvezni 15 dana prije početka pružanja usluga obavijestiti u pisanom obliku HAKOM o svojoj namjeri. Do stupanja na snagu ZEK-a odnosno na temelju ZOT-a operatori su od HAKOM-a trebali ishoditi prijavu i dozvolu za rad.

#### b) ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra

Navedeni tip zapreke se ne odnosi na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu koje je obrađeno u ovom dokumentu.

#### c) utjecaji načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište

HAKOM smatra da ne postoje nikakve odredbe, u zakonskim ili podzakonskim aktima, koje bi onemogućile operatora koji je izgradio vlastitu pristupnu mrežu da ostvari ulazak na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i počne pružati komercijalne usluge. Nadalje, svaki operator koji ulazi na tržište ne mora sagraditi vlastitu pristupnu mrežu da bi pružao usluge korisnicima, već je u mogućnosti koristiti veleprodajne ponude koje je HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na vertikalno povezanim veleprodajnim tržištima, obvezan ponuditi svim operatorima koji djeluju na tržištu. Također, svaki operator će, neovisno o tržišnom udjelu i vremenu u kojem je prisutan na tržištu, koristiti jednake, nediskriminirajuće veleprodajne uvjete koji su transparentno objavljeni.

Tržište nepokretnih mreža smatra se neograničenim resursom iz čega proizlazi da broj operatora nepokretnih mreža koji krajnjim korisnicima nude uslugu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu nije ograničen. Naime, svaki operator koji ima poslovni plan ima mogućnost ulaska na tržište. U prvoj fazi liberalizacije operatori su za koncesiju morali izdvojiti 40 milijuna kuna, u drugoj fazi liberalizacije koncesija je iznosila 8 milijuna

<sup>48</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604. Tijelo europske grupe regulatora promijenilo je ime u BEREC (Body of European Regulators for Electronic Communications).

kuna, dok je u trećoj fazi za ulazak na tržište potrebno platiti dozvolu u iznosu od 20.000 kuna. Iz navedenog je vidljivo kako su poduzeti koraci koji su minimizirali ili u potpunosti uklonili pravne i regulatorne zapreke ulaska na tržište, odnosno koraci koji su omogućili ulazak na tržište većeg broja operatora, a samim time i liberalizaciju tržišta.

### 3.2.1.3. Zaključak o prvom mjerilu

Na temelju svih činjenica iznesenih u prvom mjerilu, HAKOM zaključuje kako na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu postoje strukturne zapreke ulaska na tržište. S druge strane, na istom tržištu ne postoje pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište.

U skladu s navedenim HAKOM zaključuje da je prvo mjerilo zadovoljeno.

### 3.2.2. Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira

Prvo mjerilo, koje je obrađeno u poglavlju 3.2.1. ovog dokumenta, je statičko mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti procijeniti postoje li u određenom trenutku visoke i trajne strukturne, pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište. Drugo mjerilo je dinamičko mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti odrediti teži li tržište u određenom razdoblju djelotvornom tržišnom natjecanju. Iz navedenog je vidljivo da se prva dva mjerila međusobno nadopunjuju odnosno HAKOM na temelju oba mjerila može izvući zaključak je li nužno prethodno regulirati određeno tržište.

S obzirom da je na temelju dokumenta ERG-a<sup>49</sup> teško odrediti razdoblje u kojem bi trebalo promatrati teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju, HAKOM smatra kako je najrazumnije da isto bude jednako razdoblje koje se inače koristi kod analize mjerodavnog tržišta<sup>50</sup>. Sukladno navedenom i članku 52. stavku 2. ZEK-a, a prema kojem je HAKOM postupak analize tržišta obavezan provoditi najmanje svake tri godine, HAKOM će drugo mjerilo promatrati u razdoblju od tri godine.

Regulatornim tijelima prilikom procjene drugog mjerila, sukladno dokumentu ERG-a<sup>51</sup>, može pomoći jedno ili više sljedećih mjerila:

- tržišni udjeli operatora;
- cjenovna kretanja;
- nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije;
- stupanj diverzifikacije proizvoda;
- potencijalna konkurencija;
- zapreke stjecanja tržišnog udjela.

U nastavku su navedena mjerila koja je HAKOM koristio u cilju utvrđivanja stvarnog stanja na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj, odnosno utvrđivanja teži li

<sup>49</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

<sup>50</sup> HAKOM će postupak analize tržišta provesti isključivo u slučaju ako se pokaže kako su istodobno zadovoljena sva tri mjerila te ovom prilikom ni na koji način ne prejudicira rezultate Testa tri mjerila.

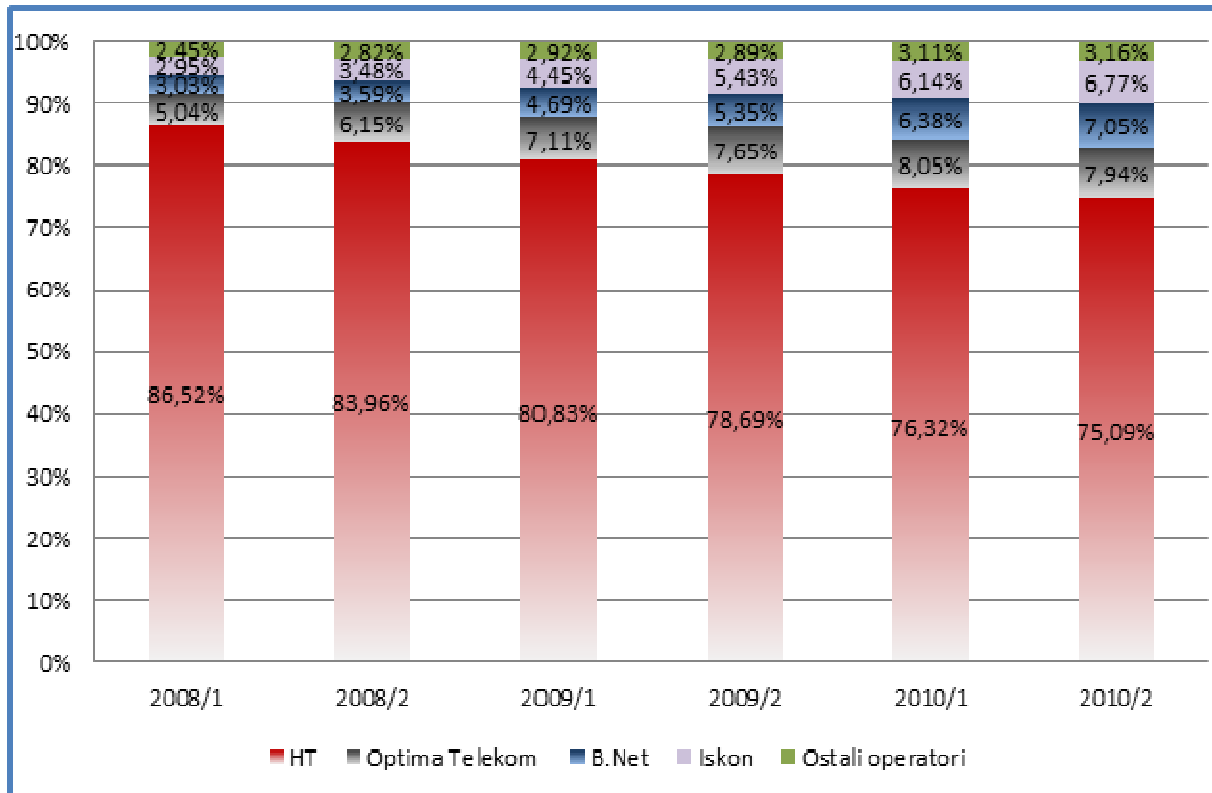
<sup>51</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu djelotvornom tržišnom natjecanju unutar odgovarajućeg vremenskog okvira.

### a) tržišni udjeli operatora

Tržišni udjel operatora smatra se glavnim pokazateljem prilikom procjene teži li određeno tržište djelotvornom tržišnom natjecanju. HAKOM je upitnikom, koji je poslan operatorima unutar ovog postupka, prikupljao podatke za razdoblje od početka 2008. godine do kraja 2010. godine.

Slika 8. Tržišni udjeli operatora prema broju priključaka



Izvor: Upitnik za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa

Na slici 8. prikazani su tržišni udjeli operatora koji djeluju na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu prema broju priključaka, za promatrano razdoblje. Za tržište na kojem operator s najvećim tržišnim udjelom kroz određeni niz godina održava velik, gotovo konstantan tržišni udjel, teško bi se moglo zaključiti kako isto teži djelotvornom tržišnom natjecanju.

Isto tako, iz prikupljenih podataka, može se vidjeti kako operator s najvećim tržišnim udjelom uspijeva pridobiti najveći broj novih krajnjih korisnika i na taj način dodatno učvršćuje svoj položaj na predmetnom tržištu, a što je vidljivo iz zadržavanja gotovo konstantnog tržišnog udjela.

Temeljem navedenog, HAKOM zaključuje kako velik tržišni udjel najvećeg operatora na tržištu ukazuje na činjenicu kako tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju.

## b) cjenovna kretanja

Analizom cijena usluga maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu u promatranom razdoblju je utvrđeno kako HT i njegovo povezano društvo Iskon relativno često nude različite promotivne akcije putem kojih svojim krajnjim korisnicima omogućuju povoljnije uvjete korištenja usluge i/ili različite dodatne pogodnosti koje nisu nužno vezane uz elektroničke komunikacijske usluge kao na što su, na primjer poklone relativno velike vrijednost (fotoaparati, televizori i sl.). Navedeno je uvjetovano potpisivanjem ugovora uz obvezno trajanje pretplatničkog odnosa na način da osim novih korisnika iste mogu koristiti, uz produženje trajanja ugovornog odnosa, i postojeći korisnici.

Nastavno, iako bi glavni smisao promotivnih akcija trebao biti upoznavanje tržišta, odnosno krajnjih korisnika, s karakteristikama nove usluge, analiza istih potvrđuje kako se često radi o nuđenju istih paketa usluga u koji su, za potrebe provedbe nove promotivne akcije, uvedene minimalne izmjene. Takvim ponašanjem, HT i Iskon jačaju svoju trenutnu tržišnu poziciju i osiguravaju stabilnu bazu korisnika koja bi im trebala omogućiti zadržavanje značajnog tržišnog udjela i u budućem razdoblju.

Učinak navedenog djelovanja na ostale operatore na tržištu može biti negativan te im otežati poslovanje ukoliko nisu spremni reagirati i krajnjim korisnicima omogućiti ponude s jednakim ili većim pogodnostima. Međutim, operatori najčešće ne raspolažu financijskim sredstvima koja bi im omogućila da, posebice tijekom dužeg razdoblja, u cilju povećanja broja korisnika usluge maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, istu nude po cijenama koje često nisu dovoljne za pokriće svih troškova, odnosno po cijenama koje dugoročno ne osiguravaju potrebnu razinu prihoda.

Učestalost i karakteristike dosadašnjih promotivnih akcija vođenih od strane HT-a i Iskona navode na zaključak kako bi takvo nuđenje usluga, ukoliko bi se pokazalo da prihodi od prodaje istih ne pokrivaju sve troškove koje njihovo pružanje uzrokuje, moglo pridonijeti ozbiljnom narušavanju razvitka tržišne konkurencije. Naime, drugi operatori nisu u mogućnosti odgovoriti na navedeno ponašanje HT-a i Iskona budući da bi nuđenjem jednakih ili većih pogodnosti krajnjim korisnicima, obzirom na financijsku neisplativost istih, ugrozili vlastiti opstanak na tržištu.

Navedeno ponašanje HT-a i Iskona uzrokovalo je da oni, unatoč postojanju regulacije na veleprodajnoj razini, i dalje imaju snažan udjel na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

Uzevši u obzir navedeno, odnosno činjenicu kako se snižavanjem cijena i intenzivnim promotivnim ponudama od strane HT-a i Iskona može ugroziti postojeće stanje na tržištu, a time i daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja, HAKOM zaključuje kako cjenovna kretanja pokazuju da tržište ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju.

## c) nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije

Iako se ovaj kriterij upotrebljava kod procjene prvog mjerila, koristi se i kod procjene drugog mjerila, ali na način da se promatra kao potencijalna prepreka koja sprječava da tržište teži djelotvornom tržišnom natjecanju unutar odgovarajućeg vremenskog okvira.



Kod prvog mjerila, odnosno prilikom procjene strukturnih zapreka ulaska na tržište, zaključeno je kako je postojanje veleprodajnih ponuda ublažilo zapreke koje su proizlazile iz navedenog mjerila.

Po mišljenju HAKOM-a regulacija koja se provodi na veleprodajnoj razini, odnosno postojeće ponude na tržištu veleprodajnog širokopojasnog pristupa internetu i tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) nisu dovoljne da bi tržište, u odsustvu regulacije, a vodeći računa o činjenici da je HT jedini infrastrukturni operator na tržištu, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju.

Dokaz navedenog proizlazi iz činjenice da je tržišni udjel HT-a i njegovog povezanog društva Iskona i dalje vrlo visok iako je, u razdoblju za koje su se prikupljali podaci iz upitnika, navedena veleprodajna regulacija bila na snazi.

Temeljem navedenog kriterija HAKOM je mišljenja kako, u odsustvu regulacije, tržište neće težiti djelotvornom tržišnom natjecanju. Naime, čak i u slučaju dodatne regulacije na veleprodajnoj razini (poput uvođenja obveze samostalnog širokopojasnog pristupa, odnosno „golog“ bitstream pristupa) potrebno je pričekati da prođe određeno razdoblje kako bi se vidjeli učinci nove usluge na tržište te nije za očekivati kako će isti u potpunosti biti postignuti u relativno kratkom roku.

### **3.2.2.1. Zaključak o drugom mjerilu**

Na temelju svih činjenica iznesenih u drugom mjerilu, HAKOM zaključuje kako tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu ne bi, u odsustvu regulacije, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju.

U skladu s navedenim HAKOM zaključuje da je drugo mjerilo zadovoljeno.

### **3.2.3. Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu**

Na temelju dokumenta ERG-a<sup>52</sup>, regulatorno tijelo bi trebalo procijeniti je li primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljna da ukloni nedostatke koji postoje ili koji se mogu pojaviti na tržištu elektroničkih komunikacija. Navedena procjena mogla bi uključivati sljedeće:

- stupanj općeg nekonkurentskog ponašanja;
- stupanj kompleksnosti uklanjanja nekonkurentskog ponašanja;
- nekonkurentsko ponašanje može dovesti do nepopravljive štete na mjerodavnom tržištu ili na povezanim tržištima;
- potreba za regulatornom intervencijom kako bi se dugoročno osigurao razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu.

---

<sup>52</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

### **a) stupanj općeg nekonkurentskog ponašanja**

Propisi o zaštiti tržišnog natjecanja mogli bi se smatrati dostatnim za uklanjanje nedostataka na tržištu u slučaju da ne postoji velika i učestala potreba za djelovanjem Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja. S druge strane, ako nedostaci koji postoje ili se mogu pojaviti na tržištu zahtijevaju učestalu potrebu za intervencijom od strane Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja, poput zabrane svakog daljnjeg postupanja poduzetnika kojem je utvrđena zlouporaba vladajućeg položaja, određivanja mjera, uvjeta i rokova za otklanjanje štetnih učinaka,<sup>53</sup> moglo bi se smatrati da propisi o zaštiti tržišnog natjecanja nisu dostatni za uklanjanje nedostataka koji postoje na tržištu.

### **b) stupanj kompleksnosti uklanjanja nekonkurentskog ponašanja**

Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja svojevrsan problem može predstavljati kompleksnost određivanja stupnja nekonkurentskog ponašanja od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom ili operatora koji imaju zajedničku značajnu tržišnu snagu. Navedeno Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja može predstavljati problem iz razloga što ne raspolaže tipom informacija od operatora koji djeluju na tržištu nužnim za utvrđivanje stvarnog stanja, odnosno nije odgovarajuće upoznata sa situacijom na tržištu. Ovakve situacije prvenstveno se odnose na prikupljanje i dostupnost specifičnih podataka o troškovima operatora posebice ako ne postoji unaprijed propisan način vođenja troškovnog računovodstva. U navedenom slučaju, prethodna regulacija bi bila puno učinkovitija za tržište, nego da se nekonkurentsko ponašanje pokušava ukloniti naknadnom (*ex-post*) regulacijom.

### **c) nekonkurentsko ponašanje može dovesti do nepopravljive štete na mjerodavnom tržištu ili na povezanim tržištima**

Na tržištu se mogu dogoditi situacije u kojima je pravovremena intervencija neophodna kako bi se spriječile ozbiljne ili nepopravljive štete koje mogu biti nanesene konkurenciji od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom. U navedenim slučajevima odnosno u situacijama u kojima je nužna brza intervencija od strane regulatorne institucije, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija, ne bi bili dovoljni, već je u navedenim slučajevima potrebna prethodna regulacija.

### **d) potreba za regulatornom intervencijom kako bi se dugoročno osigurao razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu**

U nekim slučajevima primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija može stvoriti određene probleme u poticanju razvoja djelotvornog tržišnog natjecanja u budućem razdoblju. Konkretno, u slučajevima u kojima je moguće dupliciranje infrastrukture odnosno u slučajevima u kojima je potrebno poticati razvoj infrastrukturne konkurencije, primjena prethodne regulacije mogla bi se dugoročno smatrati učinkovitijom od primjene samo naknadne regulacije odnosno od primjene propisa iz područja tržišnog natjecanja. Naime, poticanje razvoja infrastrukturne konkurencije zahtjeva unaprijed definiranje svih ključnih uvjeta, a što propisima o zaštiti tržišnog natjecanja nije moguće.

Nastavno na navedeno, HAKOM je sljedećeg mišljenja.

---

<sup>53</sup> Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 79/2009), članak 14.

Kod trećeg mjerila nije bitno uzeti u obzir samo činjenicu jesu li propisi o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljni da se naknadnom regulacijom riješi potencijalni problem koji se pojavio na tržištu, već je potrebno u obzir uzeti i činjenicu u kojem razdoblju, u slučaju da se pojavi određeni problem, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja mogu isti riješiti.

HAKOM smatra kako bi propisi o zaštiti tržišnog natjecanja bili dovoljni da se naknadnom regulacijom riješi potencijalni problem koji se može dogoditi na tržištu, međutim primjena istih u ovom trenutku ne omogućava brzo rješavanje potencijalnih problema odnosno rješavanje problema u nekoliko tjedana. S druge strane ZEK, uz dugogodišnju praksu i iskustvo koje HAKOM ima u regulaciji tržišta elektroničkih komunikacija, omogućava brzu reakciju od strane HAKOM-a, što znači da je HAKOM-u dovoljno nekoliko tjedana, u slučaju da nije potrebno tražiti dodatne podatke, da napravi analizu i uz pomoć prethodne regulacije reagira na vrijeme u slučaju pojavljivanja novog tarifnog paketa operatora sa značajnom tržišnom snagom koji bi mogao negativno utjecati na razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja.

U ovom trenutku tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu nije predmet prethodne regulacije. Uzevši u obzir sam značaj navedenog tržišta za liberalizacijski proces tržišta elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj te činjenicu da se na istom mogu dogoditi situacije u kojima je pravovremena intervencija neophodna (npr. rješavanje pitanja novog tarifnog paketa koji se pojavio na tržištu u maksimalno nekoliko tjedana) kako bi se spriječile ozbiljne ili nepopravljive štete koje mogu biti nanesene konkurenciji od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM smatra kako primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija, nije dovoljna da u odgovarajućem vremenu uklone sve nedostatke koji se mogu pojaviti na tržištu. Dakle, naknadno sankcioniranje zlouporaba vladajućeg položaja sukladno Zakonu o zaštiti tržišnog natjecanja moglo bi se pokazati kao zakašnjelo za zadržavanje postojećeg stupnja liberalizacije i uvjeta tržišnog natjecanja.

Osim navedenog, HAKOM smatra potrebnim navesti i sljedeće. Naime, novi Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, koji je na snagu stupio 01. listopada 2010. godine, određuje kako se postupci ocjene sporazuma i utvrđivanja zlouporabe pokreću i vode isključivo po službenoj dužnosti. Navedeno znači kako je Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, koja ima opću nadležnost zaštite tržišnog natjecanja, a ne samo osiguravanja djelotvornog tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, u mogućnosti sama odlučiti koje postupke hoće, a koje postupke neće pokrenuti, zavisno od procijenjenog učinka na tržišno natjecanje.

Nadalje, Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja jasno propisuje sve faze postupka<sup>54</sup> koje treba provesti kako bi se mogla donijeti konačna odluka. U bitnome, prvi korak čini zaključak o pokretanju postupka nakon kojeg slijedi postupak prikupljanja podataka. Nakon što se prikupe podaci slijedi obavijest o preliminarno utvrđenim činjenicama u postupku koja se dostavlja strankama u postupku. Na istu stranke se imaju pravo očitovati pisanim putem, predlagati dodatne dokaze te zatražiti održavanje usmene rasprave. Također, u mogućnosti su ostvariti pravo uvida u spis.

Nakon obavijesti o preliminarno utvrđenim činjenicama u postupku, slijedi u pravilu usmena rasprava nakon koje Vijeće na sjednici utvrđuje povredu Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja donoseći odluku. Nakon što se donese odluka, stranci se dostavlja obavijest o utvrđenom činjeničnom stanju te uručuje poziv na glavnu raspravu. Tijekom glavne rasprave stranka ima

---

<sup>54</sup> Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 79/2009)

mogućnost davanja obrane te izvođenja dokaza u svrhu izricanja upravno-kaznene mjere. Tek nakon završetka glavne rasprave Vijeće donosi jedinstveno rješenje koje uključuje povredu te, po potrebi, upravno-kaznenu mjeru.

Iz prethodno ukratko opisanog postupka vidljivo je kako propisi o zaštiti tržišnog natjecanja ne omogućavaju brzo rješavanje problema, a na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu o brzini reakcije ovisi daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja

#### **3.2.3.1. Zaključak o trećem mjerilu**

Na temelju svih činjenica iznesenih u trećem mjerilu, HAKOM zaključuje kako za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija, ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

U skladu s navedenim HAKOM zaključuje da je treće mjerilo zadovoljeno.

### **3.3. Stajalište nadležnog regulatornog tijela o utvrđivanju je li mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji**

Prema mišljenju HAKOM-a, a kako je i dokazano u poglavljima 3.2.1., 3.2.2. i 3.2.3. ovog dokumenta, mjerodavno tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu je podložno prethodnoj regulaciji i to iz razloga što su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

Iz tog razloga, sukladno članku 53. stavku 2. ZEK-a, Vijeće HAKOM-a je 28. rujna 2011. godine donijelo odluku kojom se utvrđuje kako je tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu podložno prethodnoj regulaciji.

U skladu s navedenim, odnosno činjenicom da je utvrdio kako je tržište koje nije sastavni dio preporuke podložno prethodnoj regulaciji, HAKOM je nastavio postupak analize tržišta koji uključuje procjenu postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, utvrđivanje svih postojećih i potencijalnih prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja kao i određivanja razumnih i opravdanih regulatornih obveza operatorima za koje se utvrdi da imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom.

## 4. Određivanje mjerodavnog tržišta za potrebe analize tržišta

HAKOM je za potrebe provođenja postupka analize tržišta odredio mjerodavno tržište na kojem je već ranije proveo postupak Testa tri mjerila. Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila nalazi se u poglavlju 3.1. ovog dokumenta u kojem je HAKOM utvrdio da tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu obuhvaća sljedeće usluge:

- xDSL pristup putem bakrene parice,
- pristup putem kablskih mreža te
- pristup putem svjetlovodnih niti (FttH)

neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga.

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

## 5. Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

### 5.1. Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta

Zadaća HAKOM-a je, u skladu s mjerilima iz ZEK-a, ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom mjerodavnom tržištu te procijeniti postoje li na tom tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom, nakon čega će o istom donijeti odgovarajuću odluku sukladno ZEK-u i mišljenju tijela nadležnog za zaštitu tržišnog natjecanja.

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

Nakon utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta, koji su opisani u poglavljima 3. i 4. ovog dokumenta, HAKOM će, u svrhu procjene postojanja značajne tržišne snage operatora, izračunati tržišne udjele operatora na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ih u skladu sa Smjernicama Europske komisije o mjerodavnim tržištima te mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

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

Prije procjenjivanja značajne tržišne snage na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu potrebno je uzeti u obzir činjenicu da na ovom tržištu iz HT Grupe djelatnost elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga ne obavlja samo HT, već i Iskon. S obzirom da se temeljem članka 4. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja poduzetnik Iskon smatra poduzetnikom pod kontrolom poduzetnika HT-a, iz istog proizlazi da se s aspekta propisa o zaštiti tržišnog natjecanja poduzetnici HT i Iskon smatraju jednim gospodarskim subjektom.

Uzevši u obzir da se HT i Iskon smatraju jednim gospodarskim subjektom, HAKOM će u cilju ispravne procjene stvarne tržišne snage HT-a kao poduzetnika koji kontrolira drugog poduzetnika na istom mjerodavnom tržištu, u ovom slučaju Iskon, kao i tržišne snage Iskona, u odnosu na ostale operatore, niže navedena mjerila prikazati zajednički za HT i Iskon te posebno za ostale operatore.

U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage operatora na mjerodavnom tržištu koje je predmet analize HAKOM će uzeti u obzir slijedeća mjerila:

- tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu,
- nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije,
- jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima,
- stupanj vertikalne integracije,
- ekonomije razmjera,
- ekonomije opsega,
- visokorazvijena distribucijska i prodajna mreža,
- zapreke širenja.

## 5.2. Analiza podataka na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu

### 5.2.1. Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

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

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

Stoga će HAKOM u ovom poglavlju, za potrebe procjene značajne tržišne snage operatora na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu izračunati tržišni udjel operatora prema broju priključaka te će isti tumačiti u skladu sa smjernicama Europske komisije i mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

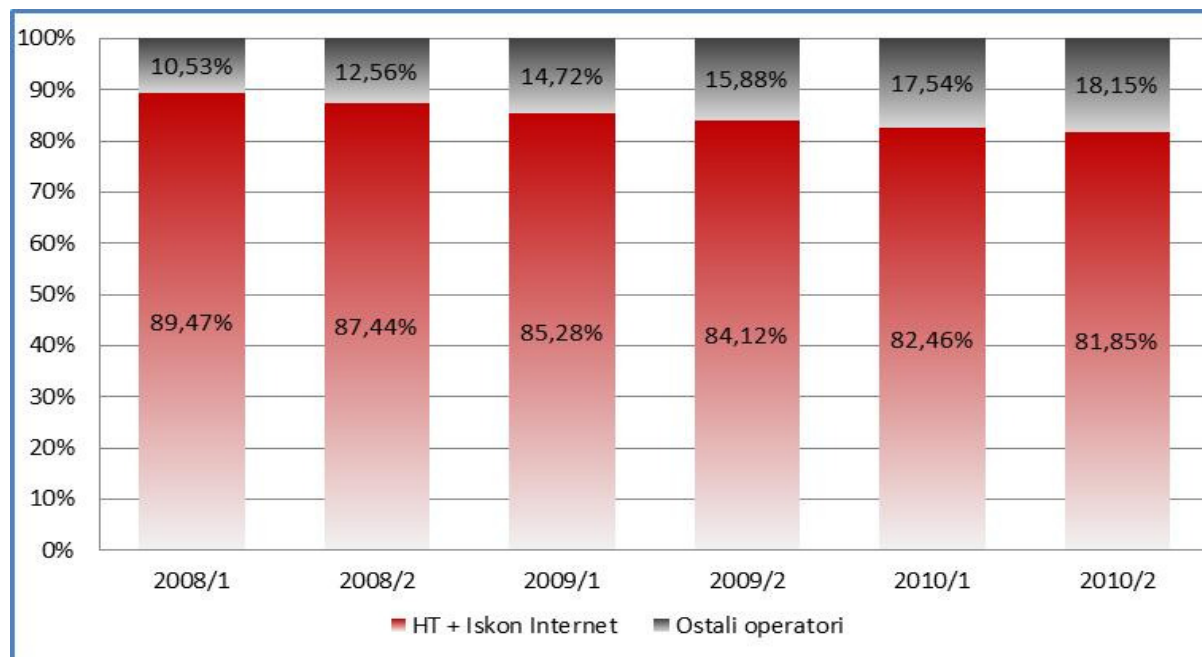
Međutim, prema Smjernicama Europske komisije, visok tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na određenom tržištu. Ipak, malo je vjerojatno da će operator koji nema značajan tržišni udjel imati vladajući položaj.

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

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

Sukladno zaključku iz prethodnog poglavlja, za potrebe analize podataka na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, tržišni udjeli HT-a i Iskona će se promatrati zajedno.

U skladu s utvrđenom dimenzijom usluga i zemljopisnom dimenzijom mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, podaci prikupljeni upitnicima ukazuju na izrazito visok tržišni udjel HT-a i Iskona.

**Slika 9. Tržišni udjel HT-a i Iskona te ostalih operatora prema broju priključaka**

Izvor: Upitnik za tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu

Slika 9. prikazuje tržišne udjele HT-a i Iskona te ostalih operatora za razdoblje od prve polovice 2008. godine do kraja 2010. godine, prema broju priključaka. Iz slike je vidljivo kako, u promatranom razdoblju, HT i Iskon imaju konstantno visok tržišni udjel, na što je u znatnoj mjeri utjecalo to da je HT bivši monopolistički operator i da se Iskon nalazi u njegovom 100%-tnom vlasništvu. Isto tako, vidljivo je da su tijekom promatranog razdoblja HT i Iskon izgubili dio svog tržišnog udjela, dok su ostali operatori ostvarili povećanje istog u iznosu od 7,6%. Međutim, navedeno nije utjecalo na položaj operatora na tržištu odnosno na omjer njihovih tržišnih snaga s obzirom da su HT i Iskon i na kraju 2010. godine imali najveći tržišni udjel koji je iznosio 81,85%, dok je tržišni udjel ostalih operatora iznosio 18,15%.

HAKOM ocjenjuje kako prikazani trend ukazuje na činjenicu kako tržište postupno postaje konkurentnije, međutim, isti nedvosmisleno ukazuje na značajnu tržišnu snagu HT-a i njegovog povezanog društva Iskona. Naime, prema utvrđenoj sudskoj praksi, tržišni udjel operatora koji premašuje 50%, je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja vladajućeg položaja. HAKOM smatra da će se prikazani trend blagog smanjivanja tržišnog udjela HT-a i njegovog povezanog društva Iskona nastaviti i u idućem trogodišnjem razdoblju na koje se odnosi ova analiza, ali ipak nije realno očekivati da će isti pasti ispod 50%. U slučaju da se isto dogodi, HAKOM će započeti novu analizu tržišta maloprodajnog širokopojsnog pristupa internetu i prije maksimalnog roka određenog ZEK-om.

Uzimajući u obzir stav Europske komisije prema kojem visok tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage na određenom tržištu, HAKOM će u nastavku, za iste potrebe, primijeniti i druga mjerila iz članka 55. ZEK-a. Pritom je bitno napomenuti kako će i pri procjeni postojanja značajne tržišne snage analizom spomenutih mjerila HAKOM osobito voditi računa da se navedena društva smatraju jedinstvenim gospodarskim subjektom, neovisno na koje se društvo kao zasebnu pravnu osobu pojedino mjerilo odnosi.



## 5.2.2. Nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije

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

HT je bivši monopolist i vlasnik elektroničke komunikacijske mreže s najvećim brojem aktivnih bakrenih parica. Zemljopisna dostupnost/raširenost tih bakrenih parica je vrlo široka iz razloga što je HT kao operator univerzalnih usluga obavezan svim korisnicima ponuditi pristup svojoj mreži. HT je izgradio vlastitu pristupnu mrežu u razdoblju dok je bio javno poduzeće i dio HPT-a, te nakon toga, u razdoblju u kojem je uživao ekskluzivna prava. Iz navedenog razloga prilikom ulaganja u svjetlovodnu pristupnu infrastrukturu koja između ostalog uključuje troškove kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije, HT ima značajno manje troškove od ostalih operatora koji djeluju na tržištu.

Kako bi izgradio pristupnu mrežu na temelju bakrene parice ili svjetlovodnog kabela do krajnjih korisnika, novi operator mora sam graditi pristupnu infrastrukturu do krajnjeg korisnika ili može koristiti pristupnu infrastrukturu drugog operatora. Gradnja vlastite pristupne infrastrukture je otežana ne samo zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja distributivne telekomunikacijske kanalizacije. Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a, te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a nije ekonomski opravdano.

Isto tako, HT raspolaže s infrastrukturom koja omogućuje pristup putem bakrene parice do najvećeg broja krajnjih korisnika u Republici Hrvatskoj čak i na onim područjima gdje je pristup krajnjim korisnicima otežan. Nadalje, HT je na većini lokacija glavnih razdjelnika postavio DSLAM-ove te je na takav način nadgradio postojeći pristup preko bakrene parice pa uz javno dostupnu telefonsku uslugu omogućuje i širokopojasni prijenos podataka.

Za ostale operatore, koji su prisutni na tržištu ili planiraju ući na tržište, gradnja vlastite pristupne infrastrukture na temelju bakrene parice ili svjetlovodnog kabela je otežana zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije. Gradnja i stavljanje u uporabu vlastite pristupne infrastrukture iziskuje visoka kapitalna ulaganja te detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povrata uloženi sredstava. U skladu s navedenim može se zaključiti kako ulazak na tržište izgradnjom vlastite infrastrukture zahtijeva od novih operatora značajna ulaganja i to većinom u obliku nenadoknadivih troškova, koje operatori neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha i izlaska s tržišta.

Nadalje, ulaganje u mreže nove generacije, odnosno povlačenje svjetlovodnih kabela unutar postojeće pristupne infrastrukture, ili do uličnog kabineta ili do lokacije krajnjeg korisnika, zauzima relativno mali udjel u ukupnim troškovima gradnje pristupne infrastrukture, obzirom da troškovi kopanja zauzimaju 50-80% u ukupnim troškovima izgradnje pristupne infrastrukture. Stoga, HAKOM smatra da će ulaganjima u pristupnu svjetlovodnu mrežu HT jačati svoj tržišni položaj, s obzirom da u većini slučajeva već ima izgrađenu pristupnu

infrastrukturu unutar koje će povući pristupnu mrežu na temelju svjetlovodnog kabela, a što mu daje prednost nad novim operatorima s obzirom da isti, ukoliko ne koriste HT-ovu pristupnu infrastrukturu, ne mogu ulagati u svjetlovodnu pristupnu mrežu bez troškova kopanja.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra, kako u razdoblju na koje se ova analiza odnosi, niti jedan operator neće moći replicirati mrežnu infrastrukturu HT-a i na taj način ugroziti njegov tržišni položaj na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Štoviše, na temelju nadzora infrastrukture, HT ulaganjima u svjetlovodnu pristupnu mrežu dodatno jača svoj tržišni položaj.

### 5.2.3. Jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima

Jedna od značajnijih prednosti HT-a i Iskona u odnosu na ostale operatore na tržištu je i jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala i novčanim izvorima. Zbog nepostojanja prepoznatljivog tržišnog imena (eng. *brand*) ostalih operatora, koji bi osigurao lakše pridobivanje novih korisnika i tako poboljšao izgled operatora za uspješnim poslovanjem i ostvarivanjem dobiti u dogledno vrijeme, a što su sve preduvjeti dobivanja kapitala pod povoljnijim uvjetima, ostali operatori se nalaze u nepovoljnijem položaju u odnosu na HT i Iskon.

HT koji je u vlasništvu Deutsche Telekom, ostvaruje zbog svoje vlasničke strukture i etabliranog tržišnog imena vrlo jednostavan i povlašten pristup tržištima kapitala i novčanim izvorima na svjetskoj razini, što mu daje značajnu prednost u odnosu na ostale operatore za financiranje svojih projekata ili mogućnost za zlouporabu položaja npr. praksom istiskivanja cijena, kako bi zadržao ili povećao svoj udjel na tržištu.

Nadalje, zbog neetabliranog tržišnog imena, ostali operatori su prisiljeni izdvajati značajna financijska sredstva u marketing kako bi privukli nove korisnike, što dodatno povećava njihovu potrebu za kapitalom.

Zbog specifične situacije u Hrvatskoj, u kojoj je HT 100%-tni vlasnik Iskona, koji također nudi usluge na tržištu širokopojasnog pristupa internetu, prigoda za zlouporabu položaja politikom istiskivanja cijena uz povlaštenu pristup kapitalu, je velika. Prema objavljenim godišnjim financijskim izvješćima<sup>55</sup> Iskona, koja se odnose na razdoblje od kada je Iskon u vlasništvu HT-a, može se vidjeti da ne postoji zaduženost prema bankama i ostalim financijskim institucijama<sup>56</sup>, dok je zaduženost prema povezanom poduzeću odnosno HT-u<sup>57</sup>, u konstantnom porastu. Slijedom svega navedenog, vidljivo je da Iskon svoje poslovne aktivnosti i obveze financira isključivo povoljnim kreditima HT-a, u čijem je 100% vlasništvu, dok su ostali operatori koji su prisutni na mjerodavnom tržištu prisiljeni svoje poslovne aktivnosti i obveze financirati nepovoljnim zaduživanjem kod poslovnih banaka i drugih financijskih institucija.

HAKOM je mišljenja da Iskon zbog jednostavnog ili povlaštenog pristupa kapitalu ili novčanim izvorima ima značajnu prednost u odnosu na ostale operatore na tržištu maloprodajnog širokopojasnog pristupa internetu i veliku mogućnost za zloupotrebu položaja

<sup>55</sup> Financijska izvješća Iskon Interneta d.d. za 2008., 2009. i 2010. godinu.

<sup>56</sup> Zaduzenost prema bankama i drugim financijskim institucijama u 2010. godini iznosila je nula (0) kuna.

<sup>57</sup> Ukupna zaduzenost prema HT-u na kraju 2010. godine iznosi preko 300 milijuna kuna.

praksom istiskivanja cijena, kako bi zadržao postojeći ili čak povećao tržišni udjel sebi i svom vladajućem društvu.

Zbog svega gore navedenog, HAKOM smatra kako jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala i novčanim izvorima osigurava HT-u i Iskonu značajnu prednost u odnosu na ostale operatore na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

#### 5.2.4. Stupanj vertikalne integracije

Vertikalna integracija podrazumijeva operatora koji je prisutan na više različitih, vertikalno povezanih, veleprodajnih i maloprodajnih tržišta. Vertikalna integracija se, sukladno Smjernicama Europske komisije, tretira kao zauzimanje tržišne moći. Takvo zauzimanje tržišne moći<sup>58</sup> omogućuje vertikalno integriranom operatoru istiskivanje konkurencije s potencijalno konkurentnog tržišta ili samo ometanje konkurencije pri ulasku na tržište.

Krajem 2010. godine na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu usluge je krajnjim korisnicima nudilo 16 operatora. Od svih operatora samo je HT vertikalno integrirani operator odnosno operator koji djeluje na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu te povezanim veleprodajnim tržištima pristupa. Temeljem navedenog, a uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području Republike Hrvatske, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju mu značajnu prednost u odnosu na druge operatore na maloprodajnom tržištu iz čega se zaključuje kako HT ima visoki stupanj vertikalne integracije koja dodatno jača tržišnu poziciju istog i posljedično slabi tržišnu poziciju ostalih operatora na tržištu.

Nadalje, regulacija odgovarajućih veleprodajnih tržišta, odnosno, postojanje veleprodajnih ponuda, putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži bivšeg monopolista, tek djelomično ublažavaju postojanje visokog stupnja vertikalne integracije HT-a. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako, usprkos postojanju navedenih veleprodajnih ponuda, visok stupanj vertikalne integracije HT-a dodatno jača tržišnu poziciju istog.

#### 5.2.5. Ekonomije razmjera

Ekonomije razmjera (eng. *economy of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje.

HT je prvi počeo pružati uslugu širokopojasnog pristupa internetu na području Republike Hrvatske i kao takav uživa prednosti ekonomija razmjera pružajući uslugu širokopojasnog pristupa internetu najvećem broju krajnjih korisnika. Iz navedenog slijedi kako je jedinični trošak HT-a za pružanje navedene usluge puno niži od troška koji će za istu uslugu imati operator koji tek ulazi na tržište ili operator koji za pružanje usluge širokopojasnog pristupa internetu koristi indirektni pristup mreži. Navedeno je logično zbog nižih nenadoknadivih troškova.

Naime, trošak pružanja usluge širokopojasnog pristupa internetu po korisniku operatoru koji koristi veleprodajne usluge pristupa je isti, bez obzira na broj korisnika, odnosno ostvareni broj pristupa internetu. Za razliku od ostalih operatora, u slučaju HT-a, ukupni trošak usluge

---

<sup>58</sup> Smjernice Europske komisije o analizi tržišta i procjeni značajne tržišne snage

po jedinici pružanja usluge pada u odnosu na ostvareni broj pristupa s obzirom da je HT infrastrukturni operator odnosno posjeduje vlastitu pristupnu mrežu.

S gledišta ekonomije razmjera HT ima značajnu prednost nad drugim operatorima budući da on može nuditi usluge sa znatno nižim troškovima od drugih operatora koji tek trebaju izgraditi ili nadograditi postojeću mrežnu infrastrukturu. Stoga, potencijalni operatori koji bi htjeli pristupiti na tržište, zbog visokih troškova pružanja usluga, ne bi bili u mogućnosti ponuditi niže cijene od HT-a, a time bi i teže privukli krajnje korisnike na tržištu.

### **5.2.6. Ekonomije opsega**

Ekonomije opsega (eng. *economy of scope*) se odnose na potencijalne prednosti operatora dobivene zajedničkom ponudom različitih proizvoda i usluga. Infrastrukturni operatori su horizontalno integrirani operatori odnosno operatori koji krajnjim korisnicima nude čitavu lepezu usluga (javno dostupna telefonska usluga, usluga širokopojasnog pristupa internetu, usluga IPTV-a). Upravo spomenuta horizontalna integriranost omogućava operatorima korištenje prednosti ekonomija opsega.

HT je kroz godine razvio mrežu, te na cijelom teritoriju Republike Hrvatske, putem raširene distributivne mreže nudi širok spektar usluga velikom krugu korisnika. Iako većinom pruža javno dostupnu telefonsku uslugu u nepokretnoj mreži, značajan je trend rasta korisnika kojima pruža širokopojasni pristup internetu u obliku MAXadsl usluge i IP televiziju u obliku MAXtv usluge. Svojom prisutnošću na velikom broju tržišta, HT koristi prednosti ekonomije opsega.

S druge strane, u slučaju da operatori koji ulaze na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, istovremeno ne pružaju i ostale elektroničke komunikacijske usluge, isto ih može dovesti u nepovoljniji položaj u odnosu na HT u pogledu ekonomija opsega. Za prvu akviziciju korisnika operatori bi mogli izabrati indirektan pristup mreži kroz uslugu Bitstream pristupa, a ne direktan pristup mreži kroz uslugu izdvojene lokalne petlje ili gradnju vlastite pristupne mreže zbog nižih nenadoknadivih troškova. Usluga Bitstream pristupa je usluga koja omogućava lakši ulazak na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, ali bez korištenja dodatnih veleprodajnih usluga, poput posebnih virtualnih kanala za VoIP i/ili IPTV, a pogotovo bez korištenja usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, operatori neće biti u mogućnosti koristiti ekonomije opsega u onoj mjeri u kojoj to čini HT.

Sukladno tome, kako bi umanjili prednosti ekonomija opsega koje ima HT na način da i sami uživaju koristi od ekonomija opsega, ostali operatori moraju nastaviti s ulaganjima u uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i istovremeno ući na velik broj tržišta, što pak s druge strane povećava njihove troškove ulaska koje neće biti u mogućnosti vratiti u trenutku kad odluče, ili budu prisiljeni, napustiti tržište.

### **5.2.7. Visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža**

HT je bivši monopolist koji je uspio razviti jaku distribucijsku i prodajnu mrežu svojih proizvoda između ostalog i zbog svoje dugogodišnje prisutnosti na ovim prostorima, etabliranog tržišnog imena te jake pregovaračke moći koja mu omogućuje da puno lakše i brže od svojih konkurenata dolazi do najpoželjnijih prodajnih kanala i lokacija pod najpovoljnijim uvjetima. Uzimajući u obzir i činjenicu postojanja ekonomije opsega, zbog koje je distributivni kanal za novu uslugu puno lakše uspostaviti preko kanala za već

postojeću uslugu i ušteda koje je moguće ostvariti korištenjem jednog kanala za distribuiranje više usluga, HT ima značajnu prednost u odnosu na ostale konkurente koji su zbog svog neetabliranog tržišnog imena, slabije pregovaračke moći i veličine u podređenom položaju u odnosu na HT.

Investicije u infrastrukturu i logistiku, kao i napredna softverska rješenja kao podršku distribuciji proizvoda i usluga, HT-u su znatno olakšane zbog njegove veličine i pregovaračke moći u odnosu na konkurenciju.

Jaka, moderna i rasprostranjena distribucijska mreža pridonose povećanju poslovne učinkovitosti HT-a koji na taj način još više jača svoju poziciju na tržištu, dok je ostalim operatorima na tržištu jačanje vlastite pozicije ili samo zadržavanje iste znatno teže postići zbog nedostatka ekonomije opsega, nedovoljno etabliranog tržišnog imena te odsutnosti povlaštenog pristupa izvorima kapitala.

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

Na temelju analize mjerila iz članka 55. ZEK-a, HAKOM je došao do zaključka da HT sa svojim povezanim društvom Iskonom ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

Temeljem navedenog, HAKOM određuje operatora HT sa svojim povezanim društvom Iskonom operatorom sa značajnom tržišnom snagom. Međutim, uzevši u obzir da su u statusno pravnom pogledu HT i Iskon dvije pravne osobe koje su pri tome povezana društva, HAKOM će regulatorne obveze određene na temelju utvrđenih prepreka na mjerodavnom tržištu promatrati i određivati zasebno za društvo HT i zasebno za društvo Iskon.

Na temelju provedene analize, a u skladu s navedenim u prethodnom odlomku, HAKOM je utvrdio da na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu ne postoji djelotvorno tržišno natjecanje te da trgovačko društvo HT sa svojim povezanim društvom Iskonom ima značajnu tržišnu snagu na tom mjerodavnom tržištu, odnosno da ima položaj koji odgovara vladajućem položaju, što znači da se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

HAKOM je postojanje značajne tržišne snage trgovačkog društva HT sa svojim povezanim društvom Iskonom utvrdio na temelju visokog tržišnog udjela istih koji je u promatranom razdoblju relativno stabilan i na kraju 2010. godine, prema broju priključaka iznosi 81,86%. Nadalje, HAKOM je navedeni zaključak potkrijepio i ostalim mjerilima iz članka 55. ZEK-a i to: nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, stupanj vertikalne integracije, jednostavan ili povlašten pristup kapitalu ili novčanim izvorima, ekonomije razmjera, ekonomije opsega, visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža te zapreke širenja. HAKOM smatra kako analiza drugih mjerila nije potrebna, odnosno kako bi analiza istih, pored gore obrađenih, također dovela do zaključka da HT sa svojim povezanim društvom Iskonom ima značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

## **5.4. Značajna tržišna snaga na usko povezanom tržištu**

Kao što je ranije spomenuto, uz uslugu širokopojasnog pristupa internetu, operatori krajnjim korisnicima danas pružaju i druge elektroničke komunikacijske usluge, između ostalih i uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. S obzirom da se navedene usluge pružaju istim krajnjim korisnicima te se pri pružanju istih može u određenom dijelu koristiti ista mrežna infrastruktura, HAKOM je smatrao potrebnim utvrditi postoje li veze između utvrđenog predmetnog tržišta i tržišta na kojem se pruža usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade koje bi omogućile prenošenje značajne tržišne snage s utvrđenog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu na usko povezano horizontalno tržište.

### **5.4.1. Određivanje granica mjerodavnog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade**

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

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

#### **5.4.1.1. Mjerodavno tržište u dimenziji usluga**

Važeća Preporuka Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, jednako kao ni prethodna, ne prepoznaje tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade kao tržište podložno prethodnoj regulaciji. Naime, Europska komisija smatra da je učinkovitom regulacijom na veleprodajnoj razini, moguće osigurati tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. Međutim, nacionalna regulatorna tijela zemalja članica su ovlaštena i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji i uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

U nastavku poglavlja HAKOM će utvrditi dimenzije usluga mjerodavnog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, odnosno utvrditi zamjenske usluge razmatrajući načine putem kojih operatori na maloprodajnom tržištu pružaju krajnjem korisniku usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, a pri tome uvažavajući budući razvoj tržišta. U svrhu pružanja usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, operatori ili imaju izgrađenu vlastitu infrastrukturu ili koriste veleprodajne usluge ostalih operatora kako bi došli do krajnjeg korisnika i pružili mu svoju maloprodajnu uslugu.

Prijenos televizijskih programa uz plaćanje naknade je vrsta usluge koja će, uz uslugu širokopojasnog pristupa internetu, u budućem razdoblju predstavljati temelj za operatore nepokretnih mreža. Upravo iz navedenog razloga HAKOM smatra kako je nužno odrediti

granice spomenutog tržišta i provjeriti teži li tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade djelotvornom tržišnom natjecanju.

Na tržištu prijenosa televizijskih programa bez plaćanja naknade HAKOM-u nije nužno provjeriti teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju iz razloga što djelatnost prijenosa televizijskih programa na nacionalnoj razini obavlja samo jedan operator mreže Odašiljači i veze d.o.o. kojem nakladnici odnosno pružatelji sadržaja plaćaju određenu naknadu za pokrivanje troškova prijenosa, dok je za krajnje korisnike usluga besplatna.

#### 5.4.1.1.1. *Usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade*

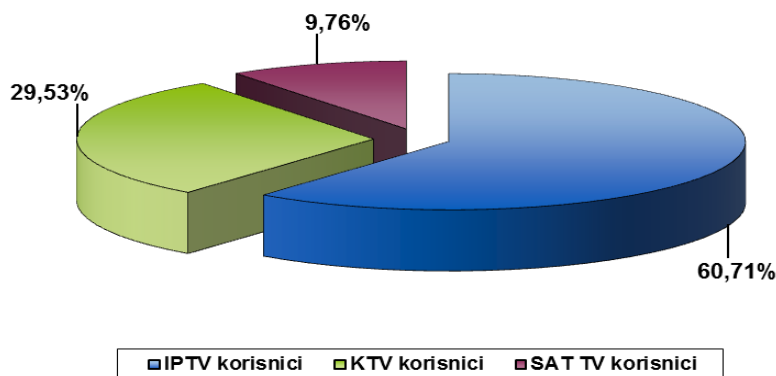
Usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade podrazumijeva uslugu prijenosa televizijskih programa za koje krajnji korisnik, ovisno o odabranom paketu programa, plaća mjesečnu (ili višemjesečnu) naknadu operatoru koji pruža navedenu uslugu.

Usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade se sastoji od dva osnovna dijela pri čemu se prvi dio odnosi na uslugu pružanja audio i/ili video sadržaja krajnjim korisnicima, dok se drugi dio odnosi na prijenos navedenih sadržaja do krajnjih korisnika, koji se obavlja putem različitih mrežnih infrastruktura.

U Republici Hrvatskoj usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade krajnjem korisniku je dostupna na sljedeće načine:

- putem bakrene parice ili svjetlovodne niti (IPTV usluga),
- putem kabljskih mreža (KTV usluga),
- putem satelitskih veza (SAT TV usluga).

**Slika 10. Krajnji korisnici usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade**



Izvor: Upitnik za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa (dodatni upitnik i postojeći HAKOM-ovi podaci)

Prema HAKOM-u dostupnim podacima<sup>59</sup>, IPTV usluga je najzastupljenija usluga s udjelom od 60,71%, nakon koje slijede KTV usluga s 29,53% i SAT TV usluga s udjelom od 9,76% (slika 10.).

<sup>59</sup> Podaci na dan 31. prosinca 2010. godine

#### 5.4.1.1.2. Zamjenjivost na strani potražnje

U ovom poglavlju HAKOM određuje granice tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade i to na način da utvrdi usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama. HAKOM smatra da je, kao polazište u odnosu na koje se utvrđuju zamjenske usluge potrebno uzeti uslugu koja je najzastupljenija.

S obzirom da je IPTV usluga najzastupljenija usluga na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade (slika 1.), cilj HAKOM-a je utvrditi postoje li zamjenske usluge IPTV usluzi na način da se zamjenskim uslugama smatraju usluge koje u slučaju hipotetskog povećanja cijena mogu zamijeniti tu mjerodavnu uslugu na način da zadovolje istovjetnu potrebu korisnika.

Nadalje, IPTV usluga se krajnjim korisnicima može nuditi kao samostalna usluga, ali i u kombinaciji s još jednom ili više elektroničkih komunikacijskih usluga (npr. javno dostupna telefonska usluga i/ili širokopojasni pristup internetu) u sklopu paketa usluga. Kako se IPTV usluga unutar paketa usluga ni po čemu ne razlikuje od IPTV usluge koja se korisnicima nudi samostalno, HAKOM smatra kako je, prilikom utvrđivanja najzastupljenije usluge, potrebno zanemariti činjenicu da se u paketu usluga uz navedenu uslugu nude i druge usluge te IPTV uslugu iz paketa usluga promatrati na isti način kao samostalnu IPTV uslugu.

IPTV (eng. *Internet Protocol Television*) usluga omogućava krajnjim korisnicima praćenje određenog broja televizijskih i radijskih programa u digitalnom obliku te niz dodatnih usluga poput videoteke (eng. *Video on Demand, VoD*), automatskog snimanja određenih programa te snimanja na zahtjev, elektroničkog programskog vodiča (EPG) i drugih dodatnih usluga.

IPTV usluga se korisnicima pruža putem iste mrežne infrastrukture kao i javno dostupna telefonska usluga i širokopojasni pristup internetu te stoga većina operatora pruža sve navedene usluge što je značajno utjecalo i na brzi rast broja korisnika IPTV usluge.

Svi operatori koji pružaju IPTV uslugu krajnjim korisnicima u Republici Hrvatskoj u svojoj ponudi imaju određeni broj nacionalnih programa te veći ili manji broj stranih programa. "Glavni" nacionalni programi, odnosno programi s nacionalnom koncesijom nalaze se u ponudama svih operatora te krajnji korisnici korištenjem IPTV usluge nemaju potrebu koristiti digitalni zemaljski prijem televizijskog signala već navedene programe, kao i ostale strane programe prate putem IPTV usluge.

U nastavku teksta HAKOM će usporediti i ostale usluge koje se korisnicima nude na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade te utvrditi postoje li na strani potražnje zamjenske usluge IPTV usluzi.

##### 5.4.1.1.2.1 Usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem kabljskih mreža (KTV usluga)

Slično kao IPTV usluga, i KTV usluga krajnjim korisnicima omogućava praćenje određenog broja televizijskih programa u digitalnom, kao i analognom obliku te određene dodatne usluge. Operatori koji pružaju KTV uslugu u Republici Hrvatskoj u svojoj ponudi imaju "glavne" nacionalne programe te određeni broj stranih programa pa krajnji korisnici ugovaranjem KTV usluge, jednako kao kod IPTV usluge, nemaju potrebu koristiti digitalni



zemaljski prijem televizijskog signala već sve navedene programe mogu pratiti putem KTV usluge.

Bez obzira što se KTV usluga pruža putem kabelskih mreža te se po tom pitanju razlikuje od IPTV usluge koja se pruža putem druge mrežne infrastrukture, krajnji korisnici uglavnom ne primjećuju navedenu razliku te im stoga ista nije bitna, a pogotovo iz razloga što im i jedna i druga usluga pružaju gotovo identične osnovne funkcionalnosti, odnosno praćenje nacionalnih i stranih televizijskih programa.

Maloprodajne cijene programskih paketa KTV i IPTV usluge se razlikuju od operatora do operatora te ovise o broju programa koji se u paketu nude. Programski paketi svih operatora uključuju određeni broj istih „glavnih“ nacionalnih i stranih programa, dok se razlike u ponudi primjećuju u ponudama ostalih stranih programa i domaćih lokalnih i regionalnih programa. Korisnici biraju određeni programski paket ovisno o programima koje žele pratiti bez obzira nudi li se navedeni paket putem KTV ili IPTV usluge te bi u slučaju povećanja cijene paketa kojeg trenutno koriste putem IPTV usluge bez problema prešli na programski paket koji se nudi putem KTV usluge s obzirom da se programski paketi KTV i IPTV usluge nude po sličnim cijenama i obuhvaćaju u većem dijelu iste programe.

Nadalje, KTV usluga se, jednako kao i IPTV usluga, krajnjim korisnicima može nuditi kao samostalna usluga, ali i u kombinaciji s još jednom ili više elektroničkih komunikacijskih usluga (npr. javno dostupna telefonska usluga i/ili širokopojasni pristup internetu) u sklopu paketa usluga te ni u tom pogledu ne postoje bitne razlike među navedenim uslugama. Kako se KTV usluga unutar paketa usluga ni po čemu ne razlikuje od IPTV usluge koja se korisnicima nudi samostalno, osim što je možda u određenim paketima dostupna po nešto nižoj cijeni od samostalne usluge, HAKOM je, pri utvrđivanju zamjenjivosti među uslugama, zanemario činjenicu da se u paketu usluga uz navedenu uslugu nude i druge usluge te je KTV uslugu iz paketa usluga promatrao na isti način kao samostalnu KTV uslugu.

Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje kako KTV usluga, s obzirom na cjenovne i funkcionalne karakteristike, na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade predstavlja zamjensku uslugu IPTV usluzi.

#### **5.4.1.1.2.2 Usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza (SAT TV usluga)**

Slično kao KTV usluga, i SAT TV usluga ima slične osnovne funkcionalnosti koje korisnici ostvaruju korištenjem IPTV usluge kao najzastupljenije usluge na tržištu. Operatori koji pružaju SAT TV uslugu u Republici Hrvatskoj u svojoj ponudi imaju "glavne" nacionalne programe te određeni broj stranih programa pa krajnji korisnici ugovaranjem SAT TV usluge, jednako kao kod IPTV usluge, nemaju potrebu koristiti digitalni zemaljski prijem televizijskog signala već sve navedene programe mogu pratiti putem SAT TV usluge.

Iako ponuda programa unutar SAT TV usluge može biti značajno veća u odnosu na IPTV ili KTV uslugu, operatori svih vrsta usluga definiraju svoje programske pakete na način da su „glavni“ programi zastupljeni u svim paketima, dok se razlike u ponudama stvaraju u dodatnim programima koje operatori uvrstavaju u svoje osnovne ili proširene pakete te se u skladu s navedenim mijenjaju i konačne maloprodaje cijene koje korisnici plaćaju. Međutim, korisnici biraju određeni programski paket ovisno o programima koje žele pratiti bez obzira nudi li se navedeni paket putem SAT TV ili neke druge usluge prijenosa (IPTV, KTV) te bi se

u slučaju povećanja cijene paketa kojeg trenutno koriste putem IPTV usluge korisnici lako odlučili na prelazak na neki drugi programski paket koji se nudi putem SAT TV usluge obzirom da se programski paketi SAT TV i IPTV usluge nude po sličnim cijenama i obuhvaćaju u većem dijelu iste programe.

HAKOM je isto tako svjestan određenih ograničenja SAT TV usluge koje bi mogle određene korisnike odvratiti od prelaska na navedenu uslugu. Prije svega, korištenje SAT TV usluge od korisnika zahtijeva postavljanje satelitske antene koja omogućava prijem televizijskih programa što nije slučaj kod ostalih usluga prijenosa<sup>60</sup>. Nadalje, ponude operatora koji nude SAT TV uslugu uglavnom imaju manje dodatnih (interaktivnih) sadržaja koji se nude korisnicima u odnosu na IPTV i KTV uslugu. Ipak, HAKOM smatra kako navedena ograničenja nisu toliko značajna da bi se zaključilo kako SAT TV usluga nije zamjenska usluga IPTV usluzi. To se pogotovo odnosi na područja gdje, iz bilo kojeg razloga, IPTV usluga ne može osigurati zadovoljavajuću kakvoću usluge te se u tom slučaju SAT TV usluga može nametnuti kao jedina zamjena za IPTV uslugu.

Prema podacima dostupnim HAKOM-u, tijekom promatranog razdoblja samo je jedan operator (Digi Tv d.o.o) putem SAT TV usluge nudio programske pakete koji su u sebi sadržavali i „glavne“ nacionalne<sup>61</sup> i strane televizijske programe. Slijedom navedenog, za promatrano razdoblje od početka 2008. godine do kraja 2010. godine, u definiciju tržišta ušla je samo SAT TV usluga koju je pružao navedeni operator, dok usluge ostalih operatora zbog nezamjenjivosti na strani potražnje nisu ušle u definiciju.

Tijekom 2011. godine i neki drugi operatori, poput Totalne Televizije d.o.o. (dalje u tekstu: Total TV) i HT-a, su počeli korisnicima nuditi programske pakete putem SAT TV usluge koji uključuju i „glavne“ nacionalne i strane programe. Izmjenom svojih ponuda i navedeni operatori su ušli na predmetno tržište te su i njihove usluge postale sastavni dio tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade<sup>62</sup>.

Slijedom svega navedenog, HAKOM zaključuje kako SAT TV usluga, s obzirom na cjenovne i funkcionalne karakteristike, na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade predstavlja zamjensku uslugu IPTV usluzi.

#### 5.4.1.1.2.3 HRT satelitske kartice

HAKOM je razmatrao i uslugu Hrvatske radiotelevizije (HRT) koja putem satelitskih kartica koje ima u svojoj ponudi korisnicima omogućava prijem televizijskih programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza. Ipak, s obzirom da korištenjem HRT-ove satelitske kartice korisnik može primati isključivo programe HRT-a te da se za prijem ostalih nacionalnih i stranih programa korisnici moraju pobrinuti na drugačiji način, HAKOM smatra kako se na strani potražnje navedena usluga ne može smatrati zamjenskom uslugom IPTV usluzi te zaključuje kako navedene usluge ne pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

<sup>60</sup> Uzevši u obzir da u Republici Hrvatskoj, za razliku od nekih drugih EU zemalja, ne postoje ograničenja u pogledu lokacije postavljanja satelitske antene (npr. može se staviti samo na stražnjoj strani zgrade), HAKOM navedeno ne smatra velikom ograničenjem za korisnika

<sup>61</sup> Uz izuzetak HRT programa koji nisu dostupni u ponudi Digi Tv-a

<sup>62</sup> HAKOM je prikupljao podatke o stanju na predmetnom tržištu za razdoblje od početka 2008. do kraja 2010. godine kako bi imao usklađene podatke s tržištem maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu za koje su se podaci prikupljali u navedenom razdoblju. Isto tako, prema mišljenju HAKOM-a, uključivanje korisnika SAT TV usluge Total TV-a i HT-a ne bi značajno izmijenilo stanje na tržištu koje je HAKOM prikazao za 2010. godinu

#### 5.4.1.1.2.4 Internet TV usluga

Iako je usluga prijenosa televizijskih programa putem Interneta (Internet TV) zbog povećanja broja korisnika širokopojasnog pristupa Internetu u stalnom porastu, ova usluga se razlikuje od IPTV usluge prije svega u razini kakvoće usluge. S obzirom da se Internet TV usluga prenosi putem javne mreže (Internet), bez prava prvenstva u prijenosu signala u odnosu na druge signale, odnosno bez zajamčene kakvoće usluge, razina kakvoće Internet TV usluge je znatno ispod razine kakvoće IPTV usluge kod koje se osigurava poseban virtualni kanal isključivo za IPTV uslugu čime se jamči određeni kapacitet, a time i kakvoća usluge. Iz istog razloga je Internet TV usluga i znatno osjetljivija na smetnje u odnosu na IPTV uslugu.

Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje kako Internet TV usluga, s obzirom na navedenu kakvoću i osjetljivost na smetnje, na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ne predstavlja zamjensku uslugu IPTV usluzi.

#### 5.4.1.1.2.5 Mobilna TV usluga

Iako je prijenos televizijskih programa putem Mobilne TV usluge na prvi pogled dosta sličan IPTV usluzi jer omogućava prijem određenog broja televizijskih programa kao i IPTV usluga, postoji nekoliko značajnih razloga zbog kojih navedene usluge, prema mišljenju HAKOM-a ne pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

Operatori koji korisnicima nude Mobilne TV uslugu, istu nude isključivo kao dodatnu uslugu postojećim korisnicima IPTV, KTV ili neke druge elektroničke komunikacijske usluge navedenog operatora. Nadalje, Mobilna TV usluga u pravilu nudi znatno manji broj programa dostupnih krajnjim korisnicima u odnosu na programe koje navedeni korisnici imaju na raspolaganju u programskim paketima putem IPTV usluge. Isto tako, za razliku od IPTV usluge, koja je namijenjena za prijem televizijskih programa na fiksnoj lokaciji, Mobilna TV usluga je namijenjena korisnicima koji žele primati televizijske programe dok su u pokretu, odnosno putem svojih pokretnih uređaja (mobitela, prijenosnih računala, tableta i sl.). Preduvjet za korištenje navedene usluge je širokopojasni pristup internetu koji se može ostvarivati i putem nepokretnih i pokretnih komunikacijskih mreža.

Mobilna TV usluga se i po drugim karakteristikama razlikuje od IPTV usluge. U slučaju da se pristup internetu ostvaruje putem pokretne mreže, kakvoća usluge prijenosa televizijskih programa putem Mobilne TV usluge ovisi i o broju korisnika koji koriste određene usluge pokretne mreže u istom trenutku na određenom području pokrivanja signalom pokretne mreže. Isto tako, usluga prijenosa televizijskih programa putem Mobilne TV usluge znatno je osjetljivija na smetnje u odnosu na IPTV uslugu.

Iz prethodno spomenutih razloga, zastupljenost Mobilne TV usluge u odnosu na IPTV uslugu je u ovom trenutku izrazito niska te je korisnici ne smatraju zamjenskom uslugom IPTV usluzi.

Slijedom svega navedenog, HAKOM zaključuje kako Mobilna TV usluga, s obzirom na navedene funkcionalne karakteristike, kakvoću usluge i zastupljenost, na strani potražnje, ne predstavlja zamjensku uslugu IPTV usluzi.

#### **5.4.1.1.3. Zamjenjivost na strani ponude**

Zamjenjivost na strani ponude se očituje u mogućnosti da operatori koji trenutno ne nude maloprodajnu uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, reagirajući na povećanje cijene navedene usluge, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, ponude istovjetnu uslugu toj maloprodajnoj usluzi, bez da se izlažu znatnijim dodatnim troškovima.

U poglavlju 5.4.1.1.2. HAKOM je razmatrao zamjenjivost na strani potražnje i zaključio koje usluge na strani potražnje predstavljaju zamjensku uslugu usluzi prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem IPTV usluge kao najzastupljenije usluge na tržištu. S obzirom da operatori koji trenutno pružaju uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem IPTV, KTV i SAT TV usluga već pružaju razne programske pakete te se bore za naklonost istih krajnjih korisnika, HAKOM zaključuje da su navedene usluge, jednako kao na strani potražnje, zamjenske usluge i na strani ponude. Naime, operatori koji već pružaju navedene usluge mogu bez znatnih dodatnih ulaganja ponuditi svoje maloprodajne usluge korisnicima koji bi, reagirajući na povećanje cijene usluge koju trenutno koriste, odlučili promijeniti operatora koji im pruža uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

Isto tako, HAKOM smatra kako osim KTV i SAT TV usluga, koje su zamjenske usluge IPTV usluzi i na strani potražnje, na tržištu ne postoji niti jedna druga usluga koja bi na strani ponude mogla predstavljati zamjensku uslugu IPTV usluzi te ne očekuje da će se navedeno promijeniti u razdoblju na koje se odnosi ova analiza.

#### **5.4.1.1.4. Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga**

Slijedom svega navedenog, HAKOM zaključuje kako se mjerodavno tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade u dimenziji usluga sastoji od:

- usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem bakrene parice i svjetlovodne niti (IPTV usluga),
- usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem kablskih mreža (KTV usluga) te
- usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza (SAT TV usluga)

neovisno o tome nudi li se navedena usluga samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga.

Kako bi mogao donijeti konačan zaključak o granicama mjerodavnog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, nakon što je odredio mjerodavno tržište u dimenziji usluga, HAKOM još mora utvrditi mjerodavno tržište i u zemljopisnoj dimenziji.

#### **5.4.1.2. Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji**

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

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

Iako je većina malih kabelskih operatora izgradila svoju mrežu samo na ograničenom zemljopisnom području te svoje usluge pružaju korisnicima samo na navedenom području, operatori koji pružaju IPTV i SAT TV usluge su prisutni te mogu ponuditi svoje maloprodajne usluge na cijelom području Republike Hrvatske.

Na temelju gore navedenog, HAKOM zaključuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji za pružanje usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade u opsegu nacionalno, odnosno, mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji čini cijeli teritorij Republike Hrvatske. Navedeni zaključak se temelji i na činjenici da svi operatori koji pružaju usluge na cijelom teritoriju Republike Hrvatske, svoje usluge ne razlikuju cjenovno ovisno o području pružanja, odnosno usluge pružaju pod istim uvjetima i cijenama na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

Također, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetnu uslugu, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija, je isti na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

#### **5.4.1.3. Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta**

Slijedom svega navedenog, HAKOM određuje kako mjerodavno tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade obuhvaća sljedeće usluge:

- usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem bakrene parice i svjetlovodne niti (IPTV usluga),
- usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem kabelskih mreža (KTV usluga) te
- usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza (SAT TV usluga)

neovisno o tome nudi li se navedena usluga samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga.

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

#### **5.4.2. Test tri mjerila na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade**

Mjerodavna preporuka iz veljače 2003. godine sadržavala je 18 tržišta podložnih prethodnoj regulaciji. Dakle, Europska komisija je zaključila da su na mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije. Prethodna preporuka o mjerodavnim tržištima izmijenjena je na način da umjesto 18 mjerodavnih tržišta, na temelju nove preporuke o mjerodavnim tržištima, postoji 7 mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji. Tržišta koja više nisu sastavni dio važeće preporuke o mjerodavnim tržištima,

nacionalna regulatorna tijela i dalje mogu regulirati, ali na način da dokažu da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

Tržište *prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade* nije bilo sastavni dio preporuke o mjerodavnim tržištima iz 2003. godine te se ne nalazi niti u novoj preporuci o mjerodavnim tržištima iz 2007. godine. Temeljem navedenog, HAKOM može prethodno regulirati navedeno tržište jedino u slučaju da su istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

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

U slučaju da su kumulativno zadovoljena sva tri mjerila, HAKOM je u mogućnosti provesti analizu kojom se utvrđuje razina tržišnog natjecanja, odnosno utvrđuje se postoje li na tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom. Glavna razlika između Testa tri mjerila i analize tržišta kojom se utvrđuje razina tržišnog natjecanja, odnosno postoje li na tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom je u tome što je kod Testa tri mjerila naglasak na razvoju i strukturi tržišta, a kod analize tržišta naglasak je na odnosu između operatora koji djeluju na tom tržištu.

#### **5.4.2.1. Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode**

U skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a odnosno u skladu s Preporukom Europske komisije dvije vrste zapreka su ključne prilikom određivanja postoje li visoke i trajne zapreke ulaska na tržište:

- strukturne zapreke;
- pravne ili regulatorne zapreke.

Prvo mjerilo je statičko mjerilo odnosno mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti procijeniti postoje li u točno određenom trenutku visoke i trajne strukturne, pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište.

Prijetnja od ulaska na tržište, neovisno ulazi li novi operator na tržište na kraće ili duže razdoblje, predstavlja glavni pritisak od strane potencijalne konkurencije na postojeće operatore na tržištu. U slučaju da postoje zapreke ulaska na tržište, odnosno u situaciji u kojoj su izgrađene zapreke ulaska na tržište, smanjuje se postojećim operatorima na tržištu i prijetnja od ulaska novih operatora. Na temelju navedenog, može se zaključiti da utvrđivanjem postoje li visoke i trajne zapreke ulaska na određeno tržište, HAKOM može utjecati na razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tom tržištu.

#### 5.4.2.1.1. *Strukturne zapreke ulaska na tržište*

Na temelju dokumenta europske grupe regulatora (ERG)<sup>63</sup>, regulatornim tijelima prilikom određivanja postoje li na tržištu visoke i trajne zapreke ulaska mogu pomoći sljedeća mjerila koja ne moraju biti kumulativno zadovoljena:

- nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije;
- stupanj vertikalne integracije;
- postojanje nenadoknadivih troškova;
- jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima;
- ekonomije opsega;
- ekonomije razmjera;
- prepreke prelaska za krajnje korisnike;
- stupanj diverzifikacije usluga;
- tehnološka prednost ili nadmoć.

HAKOM je u nastavku koristio neka od prethodno spomenutih mjerila, a sve u svrhu utvrđivanja stvarnog stanja na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj odnosno utvrđivanja postoje li ili ne postoje strukturne zapreke ulaska na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

##### **a) nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije**

HT je bivši monopolist i vlasnik elektroničke komunikacijske mreže s najvećim brojem aktivnih bakrenih parica. Zemljopisna dostupnost/raširenost tih bakrenih parica je vrlo široka iz razloga što je HT kao operator univerzalnih usluga obvezan svim korisnicima ponuditi pristup svojoj mreži. HT je izgradio vlastitu pristupnu mrežu u razdoblju dok je bio javno poduzeće i dio HPT-a<sup>64</sup>, te nakon toga, u razdoblju u kojem je uživao ekskluzivna prava. Iz navedenog razloga prilikom ulaganja u svjetlovodnu pristupnu infrastrukturu koja između ostalog uključuje troškove kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije, HT ima značajno manje troškove od ostalih operatora koji djeluju na tržištu.

Za ostale operatore, koji su prisutni na tržištu ili planiraju ući na tržište, gradnja vlastite pristupne infrastrukture na temelju bakrene parice ili svjetlovodnog kabela je otežana zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije. Gradnja i stavljanje u uporabu vlastite pristupne infrastrukture iziskuje visoka kapitalna ulaganja te detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povrata uloženi sredstava. U skladu s navedenim može se zaključiti kako ulazak na tržište zahtijeva od novih operatora značajna ulaganja i to većinom u obliku nenadoknadivih troškova, koje operatori neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha i izlaska s tržišta. Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a, te činjenicu da je ista građena tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju, kako je već navedeno, kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne (mrežne) infrastrukture HT-a za pružanje usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade nije ekonomski opravdano.

<sup>63</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

<sup>64</sup> Hrvatska pošta i telekomunikacije

Koliko je teško replicirati mrežnu infrastrukturu za pružanje usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, govori i činjenica da niti jedan od operatora na ovom tržištu nije uspio replicirati pristupnu mrežu koja bi bila konkurentna HT-ovoj mreži na cijelom teritoriju Republike Hrvatske. Operatori kabelskih mreža su prisutni na manjim geografskim područjima, u urbanim sredinama, točnije samo u određenim dijelovima urbanih sredina.

S druge strane, iako je infrastrukturu za pružanje usluga prijenosa programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza nešto lakše ostvariti, u smislu da ne postoje troškovi kopanja i povlačenja kabelske kanalizacije, kod ove infrastrukture također postoje dosta visoki troškovi zakupa satelitskog segmenta, koji je pak ograničen resurs.

Iz svega prethodno navedenog HAKOM zaključuje kako postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije.

Međutim, potrebno je naglasiti kako postojanje veleprodajnih ponuda putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži HT-a, mogu u potpunosti ukloniti ili samo ublažiti postojanje visokih zapreka razvoju infrastrukturne konkurencije. Navedeno je detaljno obrađeno pod mjerilom „*postojanje nenadoknadivih troškova*“ koje je obrađeno dalje u dokumentu.

#### **b) stupanj vertikalne integracije**

Vertikalna integracija podrazumijeva operatora koji je prisutan na više različitih, vertikalno povezanih, veleprodajnih i maloprodajnih tržišta. Vertikalna integracija se, sukladno Smjernicama Europske komisije, tretira kao zauzimanje tržišne moći. Takvo zauzimanje tržišne moći<sup>65</sup> omogućuje vertikalno integriranom operatoru istiskivanje konkurencije s potencijalno konkurentnog tržišta ili samo ometanje konkurencije pri ulasku na tržište.

Na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade na kraju 2010. godine usluge je krajnjim korisnicima nudilo 26 operatora pružajući svoje usluge putem bakrene parice, kabelskih mreža i satelita. Od svih operatora na predmetnom tržištu, samo je HT vertikalno integrirani operator na cijelom području Republike Hrvatske<sup>66</sup>, odnosno operator koji djeluje na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade te povezanim veleprodajnim tržištima pristupa, dok su operatori kabelskih mreža vertikalno integrirani, ali na puno užem geografskom području. S obzirom da su operatori kabelskih mreža vertikalno integrirani samo na užem geografskom području, korištenje prednosti koja proizlazi iz njihove vertikalne integracije ograničeno je samo na to uže područje. Temeljem navedenog, a uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području Republike Hrvatske, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju HT-u značajnu prednost u odnosu na druge operatore na maloprodajnom tržištu, uključujući i operatore kabelskih mreža, iz čega se zaključuje kako HT ima visoki stupanj vertikalne integracije koja dodatno jača tržišnu poziciju istog i posljedično slabi tržišnu poziciju ostalih operatora na tržištu.

Međutim, kao i kod kriterija „*nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije*“ potrebno je naglasiti kako postojanje veleprodajnih ponuda, putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži HT-a, mogu u potpunosti ukloniti ili samo ublažiti postojanje visokog stupnja vertikalne integracije HT-a.

<sup>65</sup> Smjernice Europske komisije o analizi tržišta i procjeni značajne tržišne snage

<sup>66</sup> Ovaj podatak je bitan iz razloga što je kao zemljopisna dimenzija tržišta određen cijeli teritorij Republike Hrvatske



Navedeno je također detaljno obrađeno pod mjerilom „*postojanje nenadoknadivih troškova*“ koje je obrađeno u sljedećem poglavlju.

### **c) postojanje nenadoknadivih troškova**

Nenadoknadivi troškovi (eng. *sunk cost*) su ona vrsta troškova koje poduzetnik, operator, nužno snosi kad želi pristupiti nekom tržištu ili na tom tržištu djelovati, ali koji će biti nepovratno izgubljeni ako s tog tržišta istupi ili bude prisiljen istupiti. Što je više nenadoknadivih troškova, to više potencijalni operatori, koji žele pristupiti tržištu, moraju uzeti u obzir rizik ulaska na tržište te što je više nenadoknadivih troškova to više jača pozicija postojećih operatora u odnosu na nove konkurente s obzirom da je istima zbog nenadoknadivih troškova skupo napustiti tržište. Operator koji ulazi na tržište mora voditi računa o tome da njegove cijene nakon što uđe na tržište budu na razini kojom će pokriti nenadoknadle troškove.

Uzevši u obzir da na cijelom teritoriju Republike Hrvatske HT ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom na vertikalno povezanim veleprodajnim tržištima, isti ima obvezu operatorima koji djeluju na tržištu ponuditi različite veleprodajne usluge (usluga izdvojenog i dijeljenog pristupa lokalnoj petlji, usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV kod usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa) putem kojih su operatori u mogućnosti ponuditi krajnjim korisnicima maloprodajnu uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

Prethodno spomenute veleprodajne usluge smatraju se uslugama kojima se ostvaruje direktan ili indirektan pristup mreži HT-a. Usluge izdvojenog i dijeljenog pristupa lokalnoj petlji smatraju se direktnim pristupom mreži HT-a, dok se usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV smatra uslugom kojom se ostvaruje indirektan pristup mreži HT-a.

Usluge direktnog pristupa mreži (u koji ulazi i gradnja vlastite pristupne infrastrukture) zahtijevaju od operatora veća ulaganja, a samim time dolazi i do rasta nenadoknadivih troškova. Iz navedenog proizlazi kako su nenadoknadivi troškovi veći u slučaju da operatori krajnjim korisnicima pružaju uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem vlastite pristupne infrastrukture ili putem usluge izdvojenog ili dijeljenog pristupa lokalnoj petlji, nego ako istu pružaju putem usluge posebnog virtualnog kanala za IPTV. Što su nenadoknadivi troškovi veći, to je postojanje visokih zapreka razvoju infrastrukturne konkurencije jače izraženo.

Zbog nepostojanja indirektnog pristupa mreži HT-a (usluge posebnog virtualnog kanala za IPTV) do 2009. godine, operatori su bili prisiljeni ulagati u uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji što je dovelo do stvaranja visokih nenadoknadivih troškova. Pritom je HT na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade nastupio s vrlo agresivnom politikom cijena, nastojeći na taj način pridobiti što više krajnjih korisnika i smanjiti tržišni udjel ostalih operatora na tržištu.

Visoki nenadoknadivi troškovi su prisutni i u slučaju da se operatori odluče graditi kabelsku mrežu putem koje će korisnicima pružati usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. Naime, gradnja kabelaške kanalizacije podrazumijeva troškove kopanja koji čini znatan dio ukupnih troškova kao i potrebe ishodaenja raznih dozvola za gradnju kabelaških mreža, koja sama po sebi zahtijeva znatno vrijeme. Sve to predstavlja visoke nenadoknadle troškove koje operatori kabelaških mreža izlaskom s tržišta ne mogu vratiti. Visoki

nenadoknadivi troškovi su prisutni čak i u slučaju da operator ne mora graditi vlastitu kabelsku kanalizaciju već koristiti već izgrađenu u vidu troškova najma kabelske infrastrukture kao i postavljanja i održavanja potrebne opreme. Navedeni troškovi utječu na određivanje maloprodajnih cijena koje kabelski operatori moraju postaviti na tržištu kako bi uspjeli pokriti nenadoknadleve troškove.

I u slučaju pružanja usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza postoje vrlo visoki nenadoknadivi troškovi u vidu zakupa satelitskog segmenta, koji se ne mogu vratiti operatoru u slučaju izlaska s tržišta i koji također utječu na određivanje maloprodajnih cijena operatora na razinu koja će im omogućiti pokrivanje nenadoknadivih troškova.

HAKOM, kao regulatorno tijelo, mora omogućiti razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja iz čega proizlazi kako je izrazito važno da na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ne bude ugroženo djelotvorno tržišno natjecanje. Uzevši u obzir kako je na spomenutom tržištu tržišni udjel HT-a i njegovog povezanog društva Iskona, koje je u njegovom 100%-tnom vlasništvu, na kraju promatranog razdoblja i dalje izrazito visok, po mišljenju HAKOM-a postoji velika opasnost kako bi u odsustvu regulacije visok tržišni udjel HT-a i njegovog povezanog društva kao i daljnje snižavanje cijena mogli stvoriti trajne zapreke ulaska na tržište novim operatorima i istisnuti postojeće operatore s tržišta.

Naime, ukoliko bi HT, kao jedini vertikalno integrirani operator na čitavom teritoriju Republike Hrvatske, odnosno jedini infrastrukturni operator na tržištu koji djeluje na čitavom području Republike Hrvatske, odlučio smanjiti maloprodajne cijene u svojim tarifnim paketima te primijeniti još snažniju ponudu promotivnih akcija mogao bi ugroziti ionako slabu poziciju novih operatora na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade<sup>67</sup>. Drugim riječima, HT bi spuštanjem maloprodajnih cijena, bez obzira na postojanje veleprodajne ponude za uslugu posebnog virtualnog kanala za IPTV, ulazak na tržište učinio neisplativim ili učinio neisplativim daljnji opstanak na tržištu s obzirom da bi navedeno natjeralo nove operatore na spuštanje maloprodajnih cijena, što bi posljedično uzrokovalo pad njihove prodaje i prihoda, odnosno postavljanje istih na razinu na kojoj se ne pokrivaju nenadoknadivi troškovi. Navedeno HAKOM smatra strukturnom preprekom ulaska na tržište.

Isto tako, HAKOM naglašava kako u ovom trenutku na tržištu postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa i to usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV. Iako navedena veleprodajna usluga ostalim operatorima omogućuje smanjivanje nenadoknadivih troškova, potrebno je uzeti u obzir činjenicu kako je usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV relativno nova usluga na tržištu te da je ista došla nakon usluga direktnog pristupa koje su jedno određeno vrijeme bile jedine usluge koje su operatori mogli koristiti u svrhu pružanja usluga krajnjim korisnicima. Postojanje isključivo usluga direktnog pristupa prisililo je operatore na znatna ulaganja koja bi, u slučaju izlaska s tržišta, bila nenadoknadviva. Prethodno navedeno je dovelo do situacije da tržišno natjecanje nije zaživjelo u dovoljnoj mjeri odnosno u takvoj mjeri da, u odsustvu regulacije navedenog tržišta, HT sa svojim povezanim društvom ne bi bio u mogućnosti ugroziti tržišni udjel novih operatora. Nadalje, HT sa svojim povezanim društvom Iskonom bi, u odsustvu regulacije, bio u mogućnosti spustiti cijene na razinu na kojoj operatorima koji tek trebaju ući na tržište i/ili novim operatorima koji djeluju na tržištu ne bi bilo isplativo poslovati obzirom da bi cijene trebali postaviti ispod razine s kojom se pokrivaju nenadoknadivi troškovi.

<sup>67</sup> Udjeli operatora na predmetnom tržištu mogu se vidjeti u poglavlju 5.4.2.2. gdje je HAKOM utvrđivao teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju unutar odgovarajućeg vremenskog okvira

U skladu sa svime prethodno navedenim, HAKOM zaključuje kako trenutna situacija na tržištu, odnosno postojanje nenadoknadivih troškova, predstavlja značajan teret ulaska ili zadržavanja operatora na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. Drugim riječima, HAKOM smatra kako trenutna situacija na tržištu, uzevši u obzir i postojanje veleprodajnih ponuda, ne uklanja visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije i visoki stupanj vertikalne integracije koji ima HT, već samo ublažava postojanje istih, ali ne u mjeri u kojoj u odsustvu regulacije ne bi bio ugrožen daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. Kao što je već ranije spomenuto, HAKOM navedeno razmišljanje temelji na činjenici što postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa mreži, te i dalje vrlo snažnom tržišnom udjelu HT-a i njegovog povezanog društva.

U prethodnim odlomcima, HAKOM je pojasnio situaciju s direktnim i indirektnim pristupom temeljenim na bakrenoj pristupnoj infrastrukturi, odnosno situaciju s veleprodajnim ponudama HT-a temeljenim na bakru. S obzirom da predmetno tržište u svojoj definiciji uključuje i uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem svjetlovodne pristupne infrastrukture (FttH), potrebno se osvrnuti i na veleprodajne ponude koje omogućuju pružanje navedene usluge.

U ovom trenutku, na tržištu postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa temeljena na svjetlovodu i to usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV kod usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa. Standardna ponuda koja sadrži uvjete vezane uz svjetlovodnu pristupnu infrastrukturu objavljena je 30. prosinca 2011. godine<sup>68</sup>.

#### **d) jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima**

Jedna od značajnijih prepreka za ulazak na tržište novim operatorima predstavlja njihov otežan pristup kapitalu i novčanim izvorima. Zbog nepostojanja prepoznatljivog tržišnog imena (eng. *brand*) sa strane ostalih operatora, koji bi osigurao lako pridobivanje novih korisnika i tako poboljšao izgled novih operatora za uspješnim poslovanjem i ostvarivanjem dobiti u dogledno vrijeme, a što su sve preduvjeti dobivanja kapitala pod povoljnijim uvjetima, ostali operatori su izloženi visokoj zapreci za ulazak na tržište.

Nasuprot njima, HT koji je u vlasništvu Deutsche Telekoma, ostvaruje zbog svoje vlasničke strukture i etabliranog tržišnog imena vrlo jednostavan i povlašten pristup tržištima kapitala i novčanim izvorima na svjetskoj razini, što mu daje značajnu prednost u odnosu na ostale operatore i mogućnost za zlouporabu položaja praksom istiskivanja cijena, kako bi zadržao ili povećao svoj udjel na tržištu.

Nadalje, zbog neetabliranog tržišnog imena, ostali operatori su prisiljeni ulagati jako puno novca u marketing kako bi privukli nove korisnike, što dodatno povećava njihovu potrebu za kapitalom.

Zbog specifične situacije u Hrvatskoj, u kojoj je HT 100%-tni vlasnik Iskona, koji također nudi usluge na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, prigoda za zlouporabu položaja politikom istiskivanja cijena uz povlašten pristup kapitalu, je velika.

---

<sup>68</sup> Početni uvjeti objavljeni su 30. lipnja 2011. godine, ali je HAKOM 25. srpnja 2011. godine pokrenuo postupak izmjene standardne ponude u dijelovima koji se odnose na navedene uvjete. Prijedlog odluke bio je predmet javne rasprave (od 5. listopada do 21. studenog 2011. godine) te je konačna odluka donesena 15. prosinca 2011. godine (Klasa: UP/I-344-01/11-09/09 ur.broj: 376-11/IF-11-30 (DJ))

Prema objavljenim godišnjim financijskim izvješćima<sup>69</sup> Iskona, koja se odnose na razdoblje u kojem je Iskon u vlasništvu HT-a, može se vidjeti da ne postoji zaduženost prema bankama i ostalim financijskim institucijama<sup>70</sup>, dok je zaduženost prema povezanom poduzeću odnosno HT-u<sup>71</sup>, u konstantnom porastu. Slijedom svega navedenog, vidljivo je da Iskon svoje poslovne aktivnosti i obveze financira isključivo povoljnim kreditima HT-a, u čijem je 100% vlasništvu, dok su ostali operatori koji su prisutni na mjerodavnom tržištu prisiljeni svoje poslovne aktivnosti i obveze financirati nepovoljnim zaduživanjem kod poslovnih banaka i drugih financijskih institucija.

HAKOM je mišljenja da Iskon zbog jednostavnog ili povlaštenog pristupa kapitalu ili novčanim izvorima ima značajnu prednost u odnosu na ostale operatore na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade i veliku mogućnost za zloupotrebu položaja praksom istiskivanja cijena, kako bi zadržao postojeći ili čak povećao tržišni udjel sebi i svom vladajućem društvu.

Zbog svega prethodno navedenog, HAKOM je prepoznao prepreku jednostavnog ili povlaštenog pristupa tržištima kapitala ili novčanim izvorima kao značajnu prepreku za ulazak ostalih operatora na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. Navedena prepreka je jače izražena kod maloprodajnih usluga koje zahtijevaju veća ulaganja. Naime, usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade je s financijske strane najzahtjevnija maloprodajna usluga iz razloga što zahtijeva ulaganja u vlastitu platformu te kupnju autorskih prava za što su potrebna velika financijska sredstva, iz čega automatski proizlazi da je operatorima nužan pristup tržištima kapitala i novčanim izvorima.

#### **e) pregovaračka pozicija u pogledu autorskih prava**

Ulazak na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade zahtijeva i pregovaranje s davateljima sadržaja uz visoke troškove autorskih prava, što također znatno otežava ulazak na predmetno tržište. HT sa svojim prepoznatljivim imenom i vlasničkom strukturom, odnosno kao dio Deutsche Telekom grupacije, ostvaruje značajnu tržišnu moć na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade u vidu snažne pregovaračke pozicije u odnosu na ostale operatore na tržištu, s manje prepoznatljivim tržišnim imenom. Navedeno je vidljivo i iz činjenice što je HT jedini operator na tržištu koji na svojoj platformi nudi ekskluzivne sadržaje odnosno sadržaje koje ostali operatori upravo zbog navedene ekskluzivnosti ne mogu uvrstiti u svoje maloprodajne pakete.

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra kako HT-ova pregovaračka pozicija u pogledu autorskih prava predstavlja značajnu prepreku za ulazak ostalih operatora na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

#### **f) prepreke prelaska za krajnje korisnike**

Prilikom procjene postoje li prepreke pri prelasku krajnjih korisnika s bivšeg monopolista na nove operatore koji djeluju na tržištu potrebno je utvrditi postoji li razlika u trošku za nove operatore koji pokušavaju steći novog korisnika u odnosu na trošak koji ima operator iz razdoblja monopola pri zadržavanju postojećih korisnika. Prema mišljenju HAKOM-a prilikom usporedbe prethodno spomenutih troškova dolazi do određene razlike u samom

<sup>69</sup> Financijska izvješća Iskon Interneta d.d. za 2008., 2009. i 2010. godinu.

<sup>70</sup> Zaduzenost prema bankama i drugim financijskim institucijama u 2010. godini iznosila je nula (0) kuna.

<sup>71</sup> Ukupna zaduzenost prema HT-u na kraju 2010. godine iznosi preko 300 milijuna kuna.

trošku na štetu novih operatora. Naime, HT, kao bivši monopolist, predstavlja vrlo snažno i prepoznatljivo tržišno ime koje je poznato gotovo svim krajnjim korisnicima i koji, u slučaju sličnih maloprodajnih cijena koje nude ostali operatori na tržištu, nemaju potrebu mijenjati operatora.

S druge strane, novi operatori nemaju toliko snažno i prepoznatljivo tržišno ime iz čega proizlazi da moraju uložiti dodatne napore kroz oglašavanje svog tržišnog imena i stvaranja slike kvalitetnog i pouzdanog operatora kako bi isti postao prepoznatljiv, a samim time i zanimljiv krajnjim korisnicima.

Uzevši u obzir da postoji određena razlika u trošku s jedne strane stjecanja, a s druge strane, zadržavanja krajnjih korisnika, navedeno predstavlja prepreku ulaska na tržište.

### **g) ekonomije opsega**

Ekonomije opsega (eng. *economy of scope*) se odnose na potencijalne prednosti operatora dobivene zajedničkom ponudom različitih proizvoda i usluga. Infrastrukturni operatori su horizontalno integrirani operatori odnosno operatori koji krajnjim korisnicima nude čitavu lepezu usluga (javno dostupna telefonska usluga, usluga širokopojasnog pristupa internetu, usluga prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade). Upravo spomenuta horizontalna integriranost omogućava operatorima korištenje prednosti ekonomija opsega.

Naime, iako uz HT i kablanski operatori svojim krajnjim korisnicima nude čitavu lepezu usluga (javno dostupnu telefonsku uslugu, uslugu širokopojasnog pristupa internetu, uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade) te također koriste prednosti ekonomija opsega, oni je ne mogu iskoristiti u tolikoj mjeri kao i HT iz razloga što kablanski operatori nemaju razvijenu vlastitu pristupnu mrežu na cijelom teritoriju Republike Hrvatske, odnosno ne mogu pružiti uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade na cijelom nacionalnom teritoriju, nego samo na određenim područjima gdje imaju razvijenu vlastitu kablansku pristupnu mrežu.

Kablanski operatori, kao i drugi operatori koji usluge pružaju samo na određenim područjima a ne na cijelom nacionalnom teritoriju, zbog ograničenosti teritorija pokrivanja mogu ostvarivati određene prednosti od ekonomija opsega na manjoj bazi korisnika u odnosu na HT koji svoje usluge može ponuditi znatno većem broju korisnika. Pružanje većeg broja usluga istim korisnicima donosi operatorima određene prednosti koje se povećavaju s porastom broja korisnika kojima se usluge nude. Iako je za pružanje usluga na nacionalnom teritoriju, odnosno većem broju korisnika potrebno i više ulaganja u mrežu, određeni dio ulaganja se odnosi na fiksne troškove koje svi operatori imaju bez obzira na broj korisnika, pa operatori koji imaju veću bazu korisnika ostvaruju i veće prednosti od ekonomija opsega.

Uzevši u obzir da usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV omogućava lakši ulazak na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, ali pritom operatorima u potpunosti ne omogućava utjecanje na tehničke i kvalitativne karakteristike usluge koju pružaju krajnjem korisniku, operatori neće biti u mogućnosti u tolikoj mjeri koristiti prednosti ekonomija opsega.

Sukladno tome, novi operatori koji planiraju ući na tržište, da bi konkurirali postojećim operatorima na način da i sami uživaju veće koristi od ekonomija opsega, trebali bi početi ulagati u uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i istovremeno ući na velik broj tržišta, što

povećava njihove troškove ulaska koje neće biti u mogućnosti vratiti u trenutku kada odluče, ili budu prisiljeni, napustiti tržište.

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra kako HT uživa najviše koristi od ekonomije opsega te da stoga postojanje ekonomija opsega može predstavljati zapreke ulasku operatorima koji tek ulaze ili namjeravaju ući na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

#### **h) ekonomije razmjera**

Ekonomije razmjera (eng. *economy of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje.

Naime, HT na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ima najveću bazu vlastitih korisnika<sup>72</sup>, što mu pruža značajnu prednost u odnosu na ostale operatore na tržištu. Iz navedenog slijedi kako je jedinični trošak HT-a za pružanje navedene usluge puno niži od troška koji će za istu uslugu imati operator koji tek ulazi na tržište ili operator koji za pružanje usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade koristi indirektan pristup mreži. Navedeno je logično zbog, kao što je i ranije navedeno, većeg broja korisnika i nižih nenadoknadivih troškova.

Međutim, trošak pružanja usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade operatoru koji koristi indirektan pristup mreži, odnosno veleprodajnu uslugu posebnog virtualnog kanala za IPTV, je isti bez obzira na broj korisnika. Za razliku od ostalih operatora, u slučaju HT-a, ukupni trošak usluge po jedinici pružanja usluge pada u odnosu na broj korisnika s obzirom da je HT infrastrukturni operator odnosno posjeduje vlastitu pristupnu mrežu na cijelom teritoriju Republike Hrvatske.

S obzirom da je kod usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade mrežni trošak povezan uz broj programa koji se istovremeno prenose mrežom, a ne uz ukupan broj krajnjih korisnika navedene usluge, može se zaključiti da se povećanjem broja korisnika jedinični trošak konstantno smanjuje jer dodavanje novih korisnika ne utječe direktno na povećanje ukupnog mrežnog troška.

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra kako prednosti ekonomija razmjera jednog operatora mogu predstavljati zapreke ulasku drugim operatorima koji tek ulaze ili namjeravaju ući na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

#### **5.4.2.1.2. Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište**

Na temelju preporuke Europske komisije, pravne ili regulatorne zapreke ne ovise o ekonomskim uvjetima, već proizlaze iz pravnih, administrativnih ili ostalih sličnih mjera koje indirektno utječu na ulazak novih operatora na tržište. Na temelju dokumenta ERG-a<sup>73</sup>, glavne pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište odnose se na sljedeće:

<sup>72</sup> Udjeli operatora na predmetnom tržištu mogu se vidjeti u poglavlju 5.4.2.2. gdje je HAKOM utvrđivao teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju unutar odgovarajućeg vremenskog okvira

<sup>73</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604. Tijelo europske grupe regulatora promijenilo je ime u BEREC (Body of European Regulators for Electronic Communications).

- potreba za administrativnom odlukom odnosno dozvolom kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom;
- ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra;
- utjecaji načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište.

**a) potreba za administrativnom odlukom odnosno dozvolom kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom**

Na temelju članka 31. ZEK-a svaka pravna ili fizička osoba ima pravo postaviti, upotrebljavati i davati na korištenje elektroničku komunikacijsku mrežu te pružati elektroničke komunikacijske usluge na području Republike Hrvatske bez pribavljanja posebnog ovlaštenja odnosno u mogućnosti su navedene usluge pružati samo na temelju općeg ovlaštenja. Opće ovlaštenje podrazumijeva da su, sukladno članku 32. ZEK-a, obvezni 15 dana prije početka pružanja usluga obavijestiti u pisanom obliku HAKOM o svojoj namjeri. Do stupanja na snagu ZEK-a odnosno na temelju ZOT-a operatori su od HAKOM-a trebali ishoditi prijavu i dozvolu za rad.

**b) ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra**

Radiofrekvencijski spektar je prirodno ograničeno dobro te stoga HAKOM upravlja spektrom i planira uporabu satelitskih orbita u skladu s vrijedećim međunarodnim i nacionalnim propisima. Usprkos navedenoj činjenici da je radiofrekvencijski spektar ograničen, HAKOM smatra kako ne postoje pravna ili regulatorna ograničenja i uvjeti vezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra koji bi predstavljali zapreku ulaska na predmetno tržište.

**c) utjecaji načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište**

HAKOM smatra da ne postoje nikakve odredbe, u zakonskim ili podzakonskim aktima, koje bi onemogućile operatora koji je izgradio vlastitu pristupnu mrežu da ostvari ulazak na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade i počne pružati komercijalne usluge. Nadalje, svaki operator koji ulazi na tržište ne mora sagraditi vlastitu pristupnu mrežu da bi pružao usluge korisnicima, već je u mogućnosti koristiti veleprodajne ponude koje je HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na vertikalno povezanim veleprodajnim tržištima, obvezan ponuditi svim operatorima koji djeluju na tržištu. Također, svaki operator će, neovisno o tržišnom udjelu i vremenu u kojem je prisutan na tržištu, koristiti jednake, nediskriminirajuće veleprodajne uvjete koji su transparentno objavljeni.

Tržište nepokretnih mreža smatra se neograničenim resursom iz čega proizlazi da broj operatora nepokretnih mreža koji krajnjim korisnicima nude uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade nije ograničen. Naime, svaki operator koji ima poslovni plan ima mogućnost ulaska na tržište. U prvoj fazi liberalizacije operatori su za koncesiju morali izdvojiti 40 milijuna kuna, u drugoj fazi liberalizacije koncesija je iznosila 8 milijuna kuna, dok je u trećoj fazi za ulazak na tržište potrebno platiti dozvolu u iznosu od 20.000 kuna. Iz navedenog je vidljivo kako su poduzeti koraci koji su minimizirali ili u potpunosti uklonili pravne i regulatorne zapreke ulaska na tržište, odnosno koraci koji su omogućili ulazak na tržište većeg broja operatora, a samim time i liberalizaciju tržišta.

#### 5.4.2.1.3. *Zaključak o prvom mjerilu*

Na temelju svih činjenica iznesenih u prvom mjerilu, HAKOM zaključuje kako na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade postoje strukturne zapreke ulaska na tržište. S druge strane, na istom tržištu ne postoje pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište.

U skladu s navedenim HAKOM zaključuje da je prvo mjerilo zadovoljeno.

#### 5.4.2.2. **Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira**

Prvo mjerilo, koje je obrađeno u poglavlju 5.4.2.1. ovog dokumenta, je statičko mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti procijeniti postoje li u određenom trenutku visoke i trajne strukturne, pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište. Drugo mjerilo je dinamičko mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti odrediti teži li tržište u određenom razdoblju djelotvornom tržišnom natjecanju. Iz navedenog je vidljivo da se prva dva mjerila međusobno nadopunjuju, odnosno HAKOM na temelju oba mjerila može izvući zaključak je li nužno prethodno regulirati određeno tržište.

S obzirom da je na temelju dokumenta ERG-a<sup>74</sup> teško odrediti razdoblje u kojem bi trebalo promatrati teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju, HAKOM smatra kako je najrazumnije da isto bude jednako razdoblje koje se inače koristi kod analize mjerodavnog tržišta<sup>75</sup>. Sukladno navedenom i članku 52. stavku 2. ZEK-a, a prema kojem je HAKOM postupak analize tržišta obavezan provoditi najmanje svake tri godine, HAKOM će drugo mjerilo promatrati u razdoblju od tri godine.

Regulatornim tijelima prilikom procjene drugog mjerila, sukladno dokumentu ERG-a<sup>76</sup>, može pomoći jedno ili više sljedećih mjerila:

- tržišni udjeli operatora;
- cjenovna kretanja;
- nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije;
- stupanj diverzifikacije proizvoda;
- potencijalna konkurencija;
- zapreke stjecanja tržišnog udjela.

U nastavku su navedena mjerila koja je HAKOM koristio u cilju utvrđivanja stvarnog stanja na tržištu elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj, odnosno utvrđivanja teži li tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade djelotvornom tržišnom natjecanju unutar odgovarajućeg vremenskog okvira.

<sup>74</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

<sup>75</sup> HAKOM će postupak analize tržišta provesti isključivo u slučaju ako se pokaže kako su istodobno zadovoljena sva tri mjerila te ovom prilikom ni na koji način ne prejudicira rezultate Testa tri mjerila.

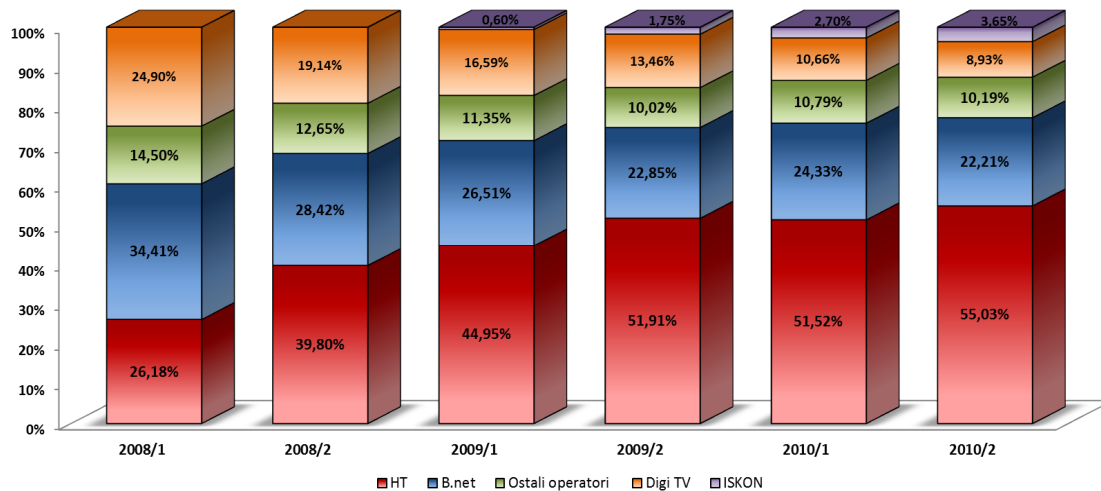
<sup>76</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604



### a) tržišni udjeli operatora

Tržišni udjel operatora smatra se glavnim pokazateljem prilikom procjene teži li određeno tržište djelotvornom tržišnom natjecanju. HAKOM je upitnikom, koji je poslan operatorima unutar ovog postupka, prikupljao podatke za razdoblje od prvog polugodišta 2008. godine do kraja 2010. godine.

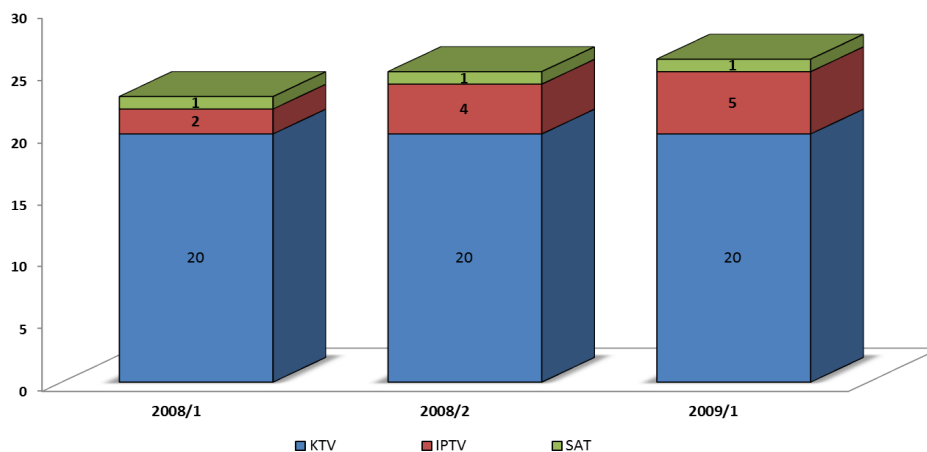
Slika 11. Tržišni udjeli operatora prema broju priključaka



Izvor: Upitnik za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa(dodatni upitnik)

Na slici 11. prikazani su tržišni udjeli operatora koji djeluju na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade prema broju priključaka za promatrano razdoblje. Na navedenoj slici može se primijetiti kako kretanja na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade od 2008. do 2010. godine pogoduju jačanju tržišnog položaja operatora s trenutno najvećim tržišnim udjelom (HT). Istovremeno tržišni udjeli drugih operatora cijelo vrijeme opadaju te je krajem 2010. godine tržišni udjel HT-a bio veći od zbroja tržišnih udjela svih ostalih operatora na tržištu.

Slika 12. Broj operatora na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade



Izvor: Upitnik za tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa(dodatni upitnik)

Na slici 12. prikazan je broj operatora koji su kroz promatrano razdoblje nudili uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. Iz navedenog, u kombinaciji s prethodnim slikama iz ovog poglavlja, vidljivo je kako je HT povećavao svoj tržišni udjel kroz promatrano razdoblje usprkos činjenici što se od početka do kraja promatranog razdoblja povećao broj operatora koji nude uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade krajnjim korisnicima. Broj operatora koji uslugu pružaju putem kablinskih mreža i satelitskih veza je tijekom promatranog razdoblja ostao nepromijenjen, dok se broj operatora koji pružaju IPTV uslugu povećavao iz godine u godinu<sup>77</sup>, ali je udjel HT-a, unatoč novim operatorima na tržištu, nastavio rasti.

Temeljem navedenog, HAKOM zaključuje kako velik tržišni udjel najvećeg operatora na tržištu ukazuje na činjenicu kako tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju.

### **b) cjenovna kretanja**

Analizom cijena usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade u promatranom razdoblju utvrđeno je kako HT i njegovo povezano društvo Iskon često nude različite promotivne akcije putem kojih svojim krajnjim korisnicima omogućuju povoljnije uvjete korištenja usluge i/ili različite dodatne pogodnosti koje nisu nužno vezane uz elektroničke komunikacijske usluge kao što su, na primjer, pokloni relativno velike vrijednosti (fotoaparati, televizori i sl.). Navedeno je uvjetovano potpisivanjem ugovora uz obvezno trajanje pretplatničkog odnosa na način da osim novih korisnika, uz produženje trajanja ugovornog odnosa, iste mogu koristiti i postojeći korisnici.

Nastavno, iako bi glavni smisao promotivnih akcija trebao biti upoznavanje tržišta, odnosno krajnjih korisnika, s karakteristikama nove usluge, analiza istih potvrđuje kako se često radi o nuđenju istih paketa usluga u koji su, za potrebe provedbe nove promotivne akcije, uvedene minimalne izmjene. Takvim ponašanjem, HT i Iskon jačaju svoju trenutnu tržišnu poziciju i na jednostavan način osiguravaju porast vlastite baze korisnika koja bi im trebala omogućiti zadržavanje značajnog tržišnog udjela i u budućem razdoblju.

Učinak navedenog djelovanja na ostale operatore na tržištu može biti negativan te im otežati poslovanje ukoliko nisu spremni reagirati i krajnjim korisnicima omogućiti ponude s jednakim ili većim pogodnostima. Navedeni operatori najčešće ne raspolažu financijskim sredstvima koja bi im omogućila da, u cilju povećanja broja korisnika usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, istu nude po cijenama koje nisu dovoljne za pokriće svih troškova, odnosno po cijenama koje dugoročno ne osiguravaju potrebnu razinu prihoda.

Učestalost i karakteristike dosadašnjih promotivnih akcija vođenih od strane HT-a i Iskona navode na zaključak kako bi takvo nuđenje usluga moglo pridonijeti ozbiljnom narušavanju razvoja djelotvornog tržišnog natjecanja ukoliko bi se pokazalo da prihodi od prodaje navedenih usluga ne pokrivaju sve troškove koji nastaju prilikom pružanja istih. Naime, drugi operatori nisu u mogućnosti odgovoriti na navedeno ponašanje HT-a i Iskona budući da bi nuđenjem jednakih ili većih pogodnosti krajnjim korisnicima, s obzirom na financijsku neisplativost istih, ugrozili vlastiti opstanak na tržištu.

---

<sup>77</sup> Činjenica da se krajem 2011. godine pojavio novi operator na tržištu (H1 Telekom), prema mišljenju HAKOM-a, navedeno ne može znatnije utjecati na izmjenu trenda rasta tržišnog udjela HT-a koji je utvrđen na predmetnom tržištu

Uzevši u obzir navedeno, odnosno činjenicu kako se snižavanjem cijena i intenzivnim promotivnim ponudama od strane HT-a i Iskona može ugroziti postojeće stanje na tržištu, a time i daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja, HAKOM zaključuje kako i cjenovna kretanja pokazuju da tržište ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju.

### **c) nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije**

Iako se ovaj kriterij upotrebljava kod procjene prvog mjerila, koristi se i kod procjene drugog mjerila, ali na način da se promatra kao potencijalna prepreka koja sprječava da tržište teži djelotvornom tržišnom natjecanju unutar odgovarajućeg vremenskog okvira.

Kod prvog mjerila, odnosno prilikom procjene strukturnih zapreka ulaska na tržište, zaključeno je kako je postojanje veleprodajnih ponuda ublažilo zapreke koje su proizlazile iz navedenog mjerila.

Prema mišljenju HAKOM-a regulacija koja se provodi na veleprodajnoj razini kod usluge IPTV-a, odnosno regulacija usluga koje predstavljaju temelj za pružanje iste (postojeće ponude na tržištu veleprodajnog širokopojasnog pristupa Internetu i tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup)) nisu dovoljne da bi tržište, u odsustvu regulacije, a vodeći računa o činjenici da je HT jedini infrastrukturni operator na području cijelog teritorija Republike Hrvatske, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju. Dokaz navedenog proizlazi iz činjenice da je tržišni udjel HT-a i njegovog povezanog društva Iskona i dalje vrlo visok iako je, u razdoblju za koje su se prikupljali podaci iz upitnika, navedena veleprodajna regulacija bila na snazi.

S druge strane, operatori kabelskih mreža su prisutni na manjim geografskim područjima, u urbanim sredinama, točnije samo u određenim dijelovima urbanih sredina te na takav način ne mogu predstavljati značajnu konkurenciju HT-u i Iskonu. Iako je pružanje usluge prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade putem satelitskih veza nešto lakše ostvariti, u smislu da ne postoje troškovi kopanja i povlačenja kabelaške kanalizacije, kod ove infrastrukture također postoje dosta visoki troškovi zakupa satelitskog segmenta, koji je pak ograničen resurs.

Temeljem navedenog kriterija HAKOM je mišljenja kako, u odsustvu regulacije, tržište neće težiti djelotvornom tržišnom natjecanju.

#### **5.4.2.2.1. Zaključak o drugom mjerilu**

Na temelju svih činjenica iznesenih u drugom mjerilu, HAKOM zaključuje kako tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ne bi, u odsustvu regulacije, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju.

U skladu s navedenim HAKOM zaključuje da je drugo mjerilo zadovoljeno.

### **5.4.2.3. Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu**

Na temelju dokumenta ERG-a<sup>78</sup>, regulatorno tijelo bi trebalo procijeniti je li primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljna da ukloni nedostatke koji postoje ili koji se mogu pojaviti na tržištu elektroničkih komunikacija. Navedena procjena mogla bi uključivati sljedeće:

#### **a) stupanj općeg nekonkurentnog ponašanja**

Propisi o zaštiti tržišnog natjecanja mogli bi se smatrati dostatnim za uklanjanje nedostataka na tržištu u slučaju da ne postoji velika i učestala potreba za djelovanjem Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja. S druge strane, ako nedostaci koji postoje ili se mogu pojaviti na tržištu zahtijevaju učestalu potrebu za intervencijom od strane Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja, poput zabrane svakog daljnjeg postupanja poduzetnika kojem je utvrđena zlouporaba vladajućeg položaja, određivanja mjera, uvjeta i rokova za otklanjanje štetnih učinaka,<sup>79</sup> moglo bi se smatrati da propisi o zaštiti tržišnog natjecanja nisu dostatni za uklanjanje nedostataka koji postoje na tržištu.

#### **b) stupanj kompleksnosti uklanjanja nekonkurentnog ponašanja**

Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja svojevrsan problem može predstavljati kompleksnost određivanja stupnja nekonkurentnog ponašanja od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom ili operatora koji imaju zajedničku značajnu tržišnu snagu. Navedeno Agenciji za zaštitu tržišnog natjecanja može predstavljati problem iz razloga što ne raspolaže tipom informacija od operatora koji djeluju na tržištu nužnim za utvrđivanje stvarnog stanja, odnosno nije odgovarajuće upoznata sa situacijom na tržištu. Ovakve situacije prvenstveno se odnose na prikupljanje i dostupnost specifičnih podataka o troškovima operatora posebice ako ne postoji unaprijed propisan način vođenja troškovnog računovodstva. U navedenom slučaju, prethodna regulacija bi bila puno učinkovitija za tržište, nego da se nekonkurentno ponašanje pokušava ukloniti naknadnom (*ex-post*) regulacijom.

#### **c) nekonkurentno ponašanje može dovesti do nepopravljive štete na mjerodavnom tržištu ili na povezanim tržištima**

Na tržištu se mogu dogoditi situacije u kojima je pravovremena intervencija neophodna kako bi se spriječile ozbiljne ili nepopravljive štete koje mogu biti nanesene konkurenciji od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom. U navedenim slučajevima odnosno u situacijama u kojima je nužna brza intervencija od strane regulatorne institucije, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija, ne bi bili dovoljni, već je u navedenim slučajevima potrebna prethodna regulacija.

#### **d) potreba za regulatornom intervencijom kako bi se dugoročno osigurao razvoj efikasnog tržišnog natjecanja na tržištu**

U nekim slučajevima primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija može stvoriti određene probleme u poticanju razvoja djelotvornog tržišnog natjecanja u budućem razdoblju. Konkretno, u slučajevima u kojima je moguće dupliciranje

<sup>78</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

<sup>79</sup> Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 79/2009), članak 14.

infrastrukture odnosno u slučajevima u kojima je potrebno poticati razvoj infrastrukturne konkurencije, primjena prethodne regulacije mogla bi se dugoročno smatrati učinkovitijom od primjene samo naknadne regulacije odnosno od primjene propisa iz područja tržišnog natjecanja. Naime, poticanje razvoja infrastrukturne konkurencije zahtijeva unaprijed definiranje svih ključnih uvjeta, a što propisima o zaštiti tržišnog natjecanja nije moguće.

Nastavno na navedeno, HAKOM je sljedećeg mišljenja.

Uzevši u obzir sam značaj navedenog tržišta za tržište elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj te činjenicu da se na istom mogu dogoditi situacije u kojima je pravovremena intervencija neophodna kako bi se spriječile ozbiljne ili nepopravljive štete koje mogu biti nanesene konkurenciji od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM smatra kako primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija, nije dovoljna da u odgovarajućem vremenu uklone sve nedostatke koji se mogu pojaviti na tržištu. Dakle, naknadno sankcioniranje zlorabom vladajućeg položaja sukladno Zakonu o zaštiti tržišnog natjecanja moglo bi se pokazati kao zakašnjelo za zadržavanje postojećeg stupnja liberalizacije i uvjeta tržišnog natjecanja.

Pred AZTN-om je 2009. godine pokrenut postupak, između ostalog i za utvrđivanje sprječavanja, ograničavanja ili narušavanja tržišnog natjecanja zlorabom vladajućeg položaja na tržištu prijenosa televizijskih programa krajnjim korisnicima u Republici Hrvatskoj. Naime, sukladno navodima B.Net-a, HT svojom politikom cijena navodno dovodi konkurenciju na maloprodajnom tržištu odnosno davatelje usluga prijenosa televizijskih programa u "cjenovne škare" (engl. *margin squeeze*) i istiskuje ih s tržišta. AZTN je u rujnu 2010. godine odbio navedeni zahtjev s obzirom da je utvrđena izrazita dinamičnost i rast cjelokupnog tržišta pružanja usluga prijenosa televizijskih programa što se očituje u povećanju broja konkurenata i u snažnom rastu vrijednosti tržišta, a također je utvrđeno kako ne postoje značajne prepreke za ulazak novih konkurenata na ovo tržište.

Iako je krajem 2010. godine rješenjem u navedenom predmetu ovo tržište ocijenio konkurentnim, AZTN i dalje prima pritužbe operatora s predmetnog tržišta u kojima se traži utvrđivanje zlorabe vladajućeg položaja HT-a i Iskona. HAKOM smatra kako su propisi o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljni da naknadnom regulacijom riješe potencijalne probleme na tržištu, međutim, usprkos tome, HAKOM smatra da isti u ovom trenutku nisu u mogućnosti dovoljno brzo riješiti potencijalni problem. S obzirom da je tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade brzo rastuće tržište, brzina rješavanja potencijalnih problema od iznimne je važnosti za osiguravanje uvjeta za djelotvorno tržišno natjecanje.

IPTV usluga se krajnjim korisnicima počela nuditi krajem 2006. godine. Uzimajući u obzir razvoj usko povezanog tržišta širokopojasnog pristupa internetu te novih usluga u skladu sa zahtjevima korisnika, HAKOM u ovom trenutku ne može osporiti dinamičnost i rast tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, međutim povećanje broja konkurenata i krajnjih korisnika dugoročno ne znači i rast djelotvornog i održivog tržišnog natjecanja što je HAKOM i dokazao u prethodna dva mjerila. Dakle, naknadno sankcioniranje zlorabom vladajućeg položaja sukladno Zakonu o zaštiti tržišnog natjecanja moglo bi se pokazati kao zakašnjelo za zadržavanje postojećeg stupnja liberalizacije i uvjeta tržišnog natjecanja.

Kod trećeg mjerila nije bitno uzeti u obzir samo činjenicu jesu li propisi o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljni da se naknadnom regulacijom riješi potencijalni problem koji se pojavio

na tržištu, već je potrebno u obzir uzeti i činjenicu u kojem razdoblju, u slučaju da se pojavi određeni problem, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja mogu isti riješiti.

Naime, novi Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja, koji je na snagu stupio 01. listopada 2010. godine, određuje kako se postupci ocjene sporazuma i utvrđivanja zlouporabe pokreću i vode isključivo po službenoj dužnosti. Navedeno znači kako je Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, koja ima opću nadležnost zaštite tržišnog natjecanja, a ne samo osiguravanja djelotvornog tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, u mogućnosti sama odlučiti koje postupke hoće, a koje postupke neće pokrenuti, zavisno od procijenjenog učinka na tržišno natjecanje.

Nadalje, Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja jasno propisuje sve faze postupka<sup>80</sup> koje treba provesti kako bi se mogla donijeti konačna odluka. U bitnome, prvi korak čini zaključak o pokretanju postupka nakon kojeg slijedi postupak prikupljanja podataka. Nakon što se prikupe podaci, slijedi obavijest o preliminarno utvrđenim činjenicama u postupku koja se dostavlja strankama u postupku. Na istu se stranke imaju pravo očitovati pisanim putem, predlagati dodatne dokaze te zatražiti održavanje usmene rasprave. Također, u mogućnosti su ostvariti pravo uvida u spis.

Nakon obavijesti o preliminarno utvrđenim činjenicama u postupku, slijedi u pravilu usmena rasprava nakon koje Vijeće na sjednici utvrđuje povredu Zakona donoseći odluku. Nakon što se donese odluka, stranci se dostavlja obavijest o utvrđenom činjeničnom stanju te uručuje poziv na glavnu raspravu. Tijekom glavne rasprave stranka ima mogućnost davanja obrane te izvoditi dokaze u svrhu izricanja upravno-kaznene mjere. Tek nakon završetka glavne rasprave Vijeće donosi jedinstveno rješenje koje uključuje povredu te, po potrebi, upravno kaznenu mjeru.

Iz prethodno ukratko opisanog postupka vidljivo je kako propisi o zaštiti tržišnog natjecanja ne omogućavaju brzo rješavanje problema o čemu u ovom slučaju ovisi daljnji razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja.

#### **5.4.2.3.1. Zaključak o trećem mjerilu**

Na temelju svih činjenica iznesenih u trećem mjerilu, HAKOM zaključuje kako za tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade propisi o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija ne omogućuju na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

U skladu s navedenim, HAKOM zaključuje da je treće mjerilo zadovoljeno.

#### **5.4.3. Operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade**

Kako bi utvrdio mogućnost prenošenja značajne tržišne snage s tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu na usko povezano tržište, HAKOM je prepoznao tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade koje obuhvaća IPTV uslugu, uslugu kablanske televizije te uslugu televizije putem satelitskih veza te je provođenjem Testa tri mjerila utvrdio kako je navedeno tržište podložno prethodnoj regulaciji.

<sup>80</sup> Zakon o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 79/2009)

S obzirom da je HT sa svojim povezanim društvom Iskonom operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, potrebno je utvrditi postoje li veze između navedenog tržišta i tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade koje bi omogućavale prenošenje značajne tržišne snage s jednog tržišta na drugo.

HT uslugu prijenosa televizijskih programa nudi putem IPTV usluge (MAXtv) i usluge televizije putem satelitskih veza (MAXtv Sat), a Iskon samo putem IPTV usluge (Iskon.TV). S obzirom da usluga pristupa putem satelitskih veza nije sastavni dio tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, pri procjeni postojanja veza između tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, HAKOM nije razmatrao uslugu televizije putem satelitskih veza. Isto tako, s obzirom da HT i Iskon ne pružaju uslugu širokopojasnog pristupa internetu putem kabljskih mreža, pri procjeni postojanja veza između navedenih tržišta, HAKOM nije razmatrao niti uslugu kabljske televizije te je zaključio da se mogućnost prenošenja značajne tržišne snage s tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu na tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade može ostvariti isključivo u odnosu na IPTV uslugu.

S obzirom da HT i Iskon u znatnom dijelu pružaju usluge širokopojasnog pristupa internetu i IPTV preko iste infrastrukture te se prilikom pružanja navedenih usluga većinom koriste isti mrežni elementi, navedenim operatorima isto omogućuje raspoređivanje troškova istih elemenata mreže na više usluga (u ovom slučaju uslugu širokopojasnog pristupa internetu i IPTV uslugu). Na navedeni način, HT i Iskon mogu u potpunosti koristiti prednosti ekonomija opsega, čime smanjuju troškove pružanja usluga širokopojasnog pristupa internetu i IPTV-a, te time postaju konkurentniji od operatora koji ne uživaju ekonomije opsega u istoj mjeri, a u isto vrijeme jačaju svoj položaj na predmetnom i pripadajućem povezanom maloprodajnom tržištu.

Isto tako, osim jasne veze između tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, na kojem se između ostalih usluga pruža i IPTV usluga, u vidu iste mrežne infrastrukture, nedvojbeno veza postoji i u pogledu korisnika koji koriste usluge s navedenih tržišta. Naime, korisnici koji širokopojasni pristup internetu ostvaruju putem ADSL pristupa sve više koriste i IPTV uslugu te su prodajni kanali i različite ponude navedenih usluga usmjereni na iste korisnike.

Prethodno spomenute veze između predmetnog tržišta i tržišta na kojem se pruža IPTV usluga, prema mišljenju HAKOM-a, omogućuju HT-u i njegovom povezanom društvu Iskonu kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu prenošenje tržišne snage s navedenog tržišta na usko povezano tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

Nadalje, HT je u dosadašnjoj praksi uvjetovao pružanje usluge IPTV-a s korištenjem usluge ADSL pristupa (u zadnjem razdoblju je bilo moguće uzeti uslugu IPTV-a i bez ADSL pristupa, ali uz obvezan POTS pristup), iz čega proizlazi da je i sam HT navedene usluge, odnosno tržišta na kojima se navedene usluge pružaju, smatrao povezanim.

Slijedom svega navedenog, sukladno odredbama članka 55. stavka 5. ZEK-a, HAKOM smatra opravdanim, uz tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, odrediti HT sa svojim povezanim društvom Iskonom operatorom sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade jer su veze između navedena dva tržišta takve da dopuštaju prijenos tržišne snage s jednog tržišta na drugo.

## 6. Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja

### 6.1. Uvod

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

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

Pod preprekama razvoju tržišnog natjecanja smatra se svako postupanje operatora sa značajnom tržišnom snagom koje je usmjereno na istiskivanje postojećih konkurenata s tržišta, sprečavanje ulaska na tržište novim konkurentima ili svako postupanje suprotno interesima krajnjih korisnika<sup>81</sup>.

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

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

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

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

<sup>81</sup> citat iz dokumenta „Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework; Final Version May 2006 (ERG (06) 33)“



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

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

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

- tržišnoj dimenziji i
- uzročno posljedičnoj dimenziji.

### 6.1.1. Tržišna dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja

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

- **Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage**

Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage se odnosi na situaciju u kojoj je operator prisutan na više različitih tržišta, odnosno na veleprodajnom i srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu<sup>82</sup>. Operator sa značajnom tržišnom snagom na određenom veleprodajnom tržištu nudi određene veleprodajne usluge koje su neophodne za pružanje usluge na srodnom vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu. Operator sa značajnom tržišnom snagom može, putem veleprodajne usluge, pokušati prebaciti tržišnu snagu, s tržišta na kojem ima status značajne tržišne snage, na potencijalno konkurentno maloprodajno tržište. Ako prenošenje tržišne snage uspije, operator će imati značajnu tržišnu snagu na oba tržišta, veleprodajnom i maloprodajnom. U navedenoj dimenziji postoji 11 tipičnih postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom koja su prepoznata u regulatornoj praksi, a koja su definirana u poglavlju 6.1.3. ovog dokumenta.

- **Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage**

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

---

<sup>82</sup> operator sa značajnom tržišnom snagom može biti prisutan i na dva srodna vertikalno povezana veleprodajna tržišta

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

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

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

- **Završavanje (terminacija) poziva**

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

### **6.1.2. Uzročno posljedična dimenzija prepreka razvoju tržišnog natjecanja**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

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

#### Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

- grupiranje/vezanje usluga
- unakrsno subvencioniranje

## Značajna tržišna snaga na jednom tržištu

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

## Završavanje (terminacija) poziva

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

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

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

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

## 6.2. Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu

U ovom poglavlju HAKOM će analizirati i obrazložiti moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se u odsustvu regulacije, a u razdoblju na koje se odnosi analiza, mogu pojaviti na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoj veliki tržišni udjel, odnosno dominantni položaj.

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

Slijedom navedenog u poglavlju 6.1., sukladno definiciji tržišta i temeljem procjene djelotvornosti tržišnog natjecanja te određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, uzimajući u obzir mjerila kojima se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage, HAKOM smatra kako su, u odsustvu regulacije, na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavljima 6.2.1., 6.2.2. i 6.2.3. ovog dokumenta.

Nadalje, HAKOM je u nastavku dokumenta detaljno obradio prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu koje je, zbog mjerila kojima se dokazalo postojanje značajne tržišne snage, podijelio na prepreke koje se na mjerodavnom tržištu mogu pojaviti kao posljedica iskorištavanja vladajućeg položaja neovisno ostvaruju li se putem HT-a i/ili povezanog društva HT-a, odnosno Iskona.

### **6.2.1. Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage**

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

HAKOM je u nastavku posebno obradio navedene prepreke smatrajući kako bi iste, u odsustvu regulacije, mogle značajno utjecati na razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i horizontalno povezanog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade na kojem se pruža IPTV usluga.

#### **6.2.1.1. Grupiranje/vezanje usluga**

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

U odsustvu regulacije, HT i Iskon bi mogli grupirati/vezati maloprodajnu uslugu širokopojasnog pristupa internetu s drugim elektroničkim komunikacijskim uslugama kao što je npr. IPTV usluga. Radi jednostavnosti i smanjenja troškova, krajnji korisnici se sve više odlučuju za korištenje vezanih usluga te bi iz tog razloga operatori koji ne mogu ponuditi vezane usluge mogli izgubiti postojeće korisnike i teško doći do novih.

HAKOM smatra kako bi HT, ali sve više i Iskon, u odsustvu regulacije, kao operatori koji su prisutni na puno različitih tržišta mogli nuditi krajnjim korisnicima razne oblike vezanih usluga koje bi uključivale regulirane i neregulirane usluge. Prije svega, tu se misli na pakete usluga koji krajnjim korisnicima u isto vrijeme omogućuju pristup nepokretnoj i pokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži, kao i pristup širokopojasnom internetu te IPTV. Ovakvi paketi usluga bi mogli biti dobro prihvaćeni od strane krajnjih korisnika te bi u slučaju nuđenja takvih paketa ispod troška, operator sa značajnom tržišnom snagom na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa internetu mogao prenijeti značajnu tržišnu snagu s ovog tržišta na druga maloprodajna tržišta te na taj način dovesti konkurenciju u nepovoljan položaj.

#### **6.2.1.2. Unakrsno subvencioniranje**

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

HAKOM smatra da bi HT i/ili Iskon, u odsustvu regulacije, mogao na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, gdje je prisutno više operatora nuditi krajnjim korisnicima usluge ispod troška, dok bi gubitke s tog tržišta pokušao nadoknaditi na tržištima na kojima nema izraženu konkurenciju ili ju uopće nema. Takvo postupanje HT-a, odnosno Iskona, dovelo bi do istiskivanja konkurencije cijenama na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, kao i do previsokih cijena na određenim tržištima. Time bi određeni korisnici usluga s drugih tržišta bili primorani plaćati visoke cijene, a drugi operatori bi na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu trpjeli gubitke, a što bi ih u konačnici moglo natjerati i da napuste tržište. S druge strane, HT i/ili Iskon bi bio u mogućnosti prenijeti značajnu tržišnu snagu s jednog maloprodajnog tržišta na horizontalno povezano tržište i jačati svoj tržišni položaj, što bi, dugoročno gledano, imalo negativne učinke na djelotvorno tržišno natjecanje.

#### **6.2.2. Značajna tržišna snaga na jednom tržištu**

Osim vertikalnog i horizontalnog prenošenja značajne tržišne snage, prema dokumentu ERG (06) 33 postoje tri tipična postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom na jednom, određenom tržištu, kojima može pokušati zaštititi svoj položaj, to su:

- otežavanje ulaska primjenom strateškog dizajna proizvoda i uvjeta ugovora koji podižu troškove prelaska korisnika, kao i primjenom ekskluzivnih dogovora te prekomjernih ulaganja,
- iskorištavanje korisnika korištenjem predatorskih ili previsokih cijena, kada operator sa značajnom tržišnom snagom koristi svoj položaj za kreiranje neopravdanih cijena usluga ili diskriminacijom korisnika na cjenovnoj osnovi,

- neučinkovitost operatora, kada dolazi do nedostatka investicija i/ili pretjeranih troškova, ili do niske kvalitete usluga.

HAKOM je u nastavku podijelio prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu koje se odnose na značajnu tržišnu snagu na jednom tržištu sukladno gore navedenoj podjeli te je sve prepreke, za koje smatra da su moguće u odsustvu regulacije, u nastavku posebno obradio.

#### 6.2.2.1. Otežavanje ulaska

Ako je u pitanju samo jedno tržište, *strateški dizajn proizvoda* od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom može imati za cilj povećavanje troškova prelaska korisnika s jednog operatora na drugog, npr. kompatibilnošću s komplementarnim proizvodima i uslugama koje pruža operator sa značajnom tržišnom snagom (efekt zaključavanja korisnika).

HAKOM smatra kako bi, u odsustvu regulacije, HT zajedno sa svojim povezanim društvom Iskonom mogao dizajnirati svoje proizvode i usluge na način da su iste kompatibilne samo s njihovim drugim proizvodima i uslugama. U slučaju da HT i/ili Iskon krajnjim korisnicima ponudi novu uslugu ili više usluga koje nisu kompatibilne s uslugama drugih operatora, navedeno bi prema mišljenju HAKOM-a predstavljalo prepreku razvoju tržišnog natjecanja jer bi na taj način korisnici koji žele koristiti navedenu novu uslugu HT-a i/ili Iskona na određeni način bili prisiljeni koristiti i druge usluge navedenih operatora te zbog toga otkazati korištenje istih kod trenutnog operatora. Isto tako, nekompatibilnost određenih proizvoda i usluga HT i Iskona s uslugama drugih operatora na tržištu može znatno utjecati na odluku korisnika za ostanak kod navedenih operatora, odnosno utjecati na mišljenje onih korisnika koji razmišljaju o promjeni operatora.

Strateško dizajniranje proizvoda na prethodno opisani način može predstavljati značajan problem na predmetnom tržištu iz razloga što danas širokopojasni pristup internetu predstavlja temelj, odnosno „polaznu točku“ za razne proizvode i usluge koje operatori nude svojim krajnjim korisnicima te bi dizajn navedenih proizvoda i usluga na način da su isti kompatibilni isključivo s uslugom pristupa ili opremom određenog operatora (u ovom slučaju HT-a ili Iskona) mogao znatno otežati ulazak novim operatorima na tržište, ali i oslabiti položaj operatora koji se već nalaze na istom.

#### 6.2.2.2. Iskorištavanje korisnika

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

Primjena tehnika istiskivanja margine preniskim cijenama može dovesti do *predatorskih cijena* koje se odnose na situacije kada operator sa značajnom tržišnom snagom jedno određeno vrijeme prodaje usluge ispod troška s namjerom otežavanja ulaska ili slabljenja pozicije konkurenata kako bi se isti povukli s tržišta, a sve u cilju povećavanja svog tržišnog udjela, a nakon toga i dobiti. Krajnji korisnici mogu kratkoročno imati koristi od niskih cijena koje im nudi operator sa značajnom tržišnom snagom, ali dugoročno gledano, predatorske cijene će najviše štetiti upravo njima jer će takve cijene uništiti konkurenciju na tržištu i prisiliti druge operatore na izlazak s tržišta.

HAKOM smatra kako bi HT i/ili Iskon, u odsustvu regulacije, mogao krajnjim korisnicima ponuditi cijene ispod troška te na taj način dovesti druge operatore u nepovoljan položaj. Naime, ponudom takvih cijena HT, odnosno Iskon, bi operatore koji su već prisutni na tržištu prisilio na snižavanje vlastitih cijena kako ne bi izgubili postojeće korisnike, a što oni nikako ne bi mogli pratiti te bi u konačnici, zbog pretrpljenih gubitaka, bili prisiljeni napustiti tržište. Isto tako, primjenom predatorskih cijena, HT i Iskon bi mogli spriječiti ulazak novih operatora na tržište s obzirom da isti, postavljanjem cijena na razinu HT-ovih i Iskonovih cijena, ne bi mogli ostvarivati nikakve koristi od ulaska na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

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

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

### **6.2.2.3. Neučinkovitost operatora**

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

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

### **6.2.3. Ostale prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja**

Prema mišljenju HAKOM-a, preprekom razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja, odnosno otežavanjem ulaska na tržište može se smatrati ne samo ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom već i ponašanje ovisnog povezanog društva. U odsustvu regulacije značajna tržišna snaga mogla bi se iskoristiti na način da ovisno povezano društvo nudi na promatranom tržištu usluge krajnjim korisnicima ispod troška, čime bi ostale operatore koji



sudjeluju na tom tržištu i žele biti konkurentni, prisilio da trpe određene gubitke i u konačnici i napuste tržište.

Na opisani način, a u situaciji kada se regulacija ne bi odnosila i na Iskon kao povezano društvo HT-a koje djeluje na istom, predmetnom tržištu, HT bi preko svog povezanog društva Iskona mogao zaobići regulatorne obveze koje su mu određene kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na maloprodajnoj razini, posebno regulatornu obvezu nadzora cijena. Drugim riječima, bez regulacije Iskona kao poveznog društva HT-a, HT bi bio u mogućnosti preko istog iskorištavati svoj status operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu, kao i na horizontalno povezanom tržištu na kojem se pruža IPTV usluga.

Dakle, u situaciji kada navedena mogućnost ne bi bila promatrana kao prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja, ni operator sa značajnom tržišnom snagom ne bi bio reguliran.

Razmatrajući prethodno navedenu prepreku, HAKOM je, kao i u poglavlju 5. osobito uzeo u obzir činjenicu kako se HT i Iskon u smislu odredaba Zakona o trgovačkim društvima<sup>83</sup>, smatraju povezanim društvima, te činjenicu kako se s aspekta propisa o zaštiti tržišnog natjecanja isti smatraju poduzetnikom pod kontrolom drugog poduzetnika, odnosno jednim gospodarskim subjektom. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako opisana prepreka nije samo hipotetske prirode već je ista realno očekivana s obzirom da ne postoje zapreke zbog kojih se putem društva Iskon ne bi mogla iskoristiti utvrđena značajna tržišna snaga na mjerodavnom tržištu.

Preprekom razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja HAKOM smatra svako ponašanje koje operatoru sa značajnom tržišnom snagom omogućava zaobilaženje regulatornih obveza koje su mu određene na promatranom mjerodavnom tržištu. Vodeći se prethodno navedenim, a osobito uzimajući u obzir dosadašnja ponašanja HT-a i Iskona, HAKOM je preprekom razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koja bi se mogla pojaviti na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, kao i tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade na kojem se pruža IPTV usluga, ocijenio i mogućnost HT-a, odnosno Iskona, da u svrhu ostvarivanja promidžbenih ili gospodarskih ciljeva, uslugu širokopojasnog pristupa internetu i IPTV uslugu ponudi po cijenama koje su ispod troška pružanja istih, odnosno po cijenama koje nisu u skladu s regulatornom obvezom nadzora cijena. Isto tako, u sklopu promotivnih ponuda, HT i Iskon bi mogli krajnjim korisnicima ponuditi i razne materijalne sadržaje te na taj način njihove usluge učiniti još zanimljivijim. S obzirom da HT i Iskon imaju povlašten pristup tržištima kapitala te s obzirom da na temelju velikog tržišnog udjela mogu ostvarivati veće količinske popuste pri nabavi materijalnih sadržaja koje nude u promotivnim ponudama u odnosu na ostale operatore na tržištu, HAKOM je navedeno prepoznao kao prepreku razvoju tržišnog natjecanja. Na opisani način, HT i Iskon bi zaobišli određenu im regulatornu obvezu troškovne usmjerenosti cijena usluga, a takvo zaobilaženje obveze, prisililo bi ostale operatore na snižavanje cijena širokopojasnog pristupa internetu i u konačnici možda dovelo do njihovog napuštanja tržišta.

Dakle, bez regulacije promotivnih ponuda HT-a i Iskona, navedeni operatori bi bili u mogućnosti kroz (opetovane) promotivne ponude, nesmetano iskorištavati svoj status operatora sa značajnom tržišnom snagom.

<sup>83</sup> Narodne novine 111/93, 34/99, 121/99, 52/00, 118/03, 107/07, 146/08, 137/09

## 7. Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom

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

Prepreke koje je HAKOM prepoznao na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu proizlaze iz određenih ponašanja HT-a kao i njegovog povezanog društva Iskona kao operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu, odnosno i iz mogućnosti prenošenja značajne tržišne snage HT-a s horizontalno povezanih tržišta na predmetno, zbog čega HAKOM u nastavku određuje HT-u i njegovom povezanom društvu Iskonu, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, regulatorne obveze za koje smatra da najbolje rješavaju navedene probleme na mjerodavnom tržištu. Uzevši u obzir da se HT i Iskon smatraju jednim gospodarskim subjektom jer je jedan pod kontrolom drugog, odnosno da su isti povezana društva pri čemu je svako zasebna pravna osoba, HAKOM će regulatorne obveze, kao što je već navedeno u poglavlju 5.3., odrediti zasebno za HT i zasebno za Iskon kao povezano društvo HT-a.

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

Slijedom navedenog, a s obzirom na utvrđene prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se na predmetnom tržištu mogle pojaviti i uz postojeću regulaciju na veleprodajnoj razini, u svrhu nadzora maloprodajnih cijena usluga, HAKOM je HT-u i Iskonu kao povezanom društvu HT-a odredio regulatorne obveze kako slijedi.

### 7.1. Regulatorne obveze određene HT-u

Kao što je već navedeno u prethodnim poglavljima, HAKOM smatra kako je trenutna regulacija veleprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa internetu i veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji postavljena na način da HT onemogućući u stvaranju prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja vertikalnim prenošenjem značajne tržišne snage na način da odbije/uskrati ostalim operatorima potrebnu veleprodajnu uslugu ili na osnovama koje nisu vezane uz cijene.

Međutim, HAKOM je u prethodnim poglavljima opisao prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se i uz postojeću regulaciju na veleprodajnoj razini, a u odsustvu regulacije maloprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa internetu i horizontalno povezanog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, na kojem se između ostalih usluga pruža i IPTV usluga, mogle pojaviti na istima, a koje prepreke proizlaze iz značajne tržišne snage HT-a upravo na navedenim tržištima.

HAKOM naglašava kako, između ostalog, stabilan i visok tržišni udjel HT-a i Iskona na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu jasno pokazuje kako se regulacija isključivo vertikalno povezanih veleprodajnih tržišta nije pokazala dovoljnom za postizanje djelotvornog tržišnog natjecanja na pripadajućem maloprodajnom tržištu, kao i horizontalno povezanom tržištu na kojem se pruža IPTV usluga.

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

Sljedom svega navedenog, u svrhu nadzora maloprodajnih cijena usluga, sukladno članku 63. ZEK-a, HAKOM određuje HT-u sljedeće regulatorne obveze:

- zabrana sprječavanja ulaska na tržište ili ograničavanja djelotvornog tržišnog natjecanja naplaćivanjem preniskih cijena usluga,
- zabrana davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga te
- zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga.

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

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

U svrhu praćenja provedbe regulatornih obveza koje mu je odredio, sukladno članku 63. stavku 4. ZEK-a, HAKOM će na HT primijeniti sljedeće mjere:

- nadzor pojedinačnih cijena usluga i
- troškovnu usmjerenost cijena usluga.

### **7.1.1. Nadzor pojedinačnih cijena usluga**

U svrhu nadzora pojedinačnih cijena usluga, a u skladu s člankom 63. stavkom 5. ZEK-a, u slučaju izmjene cijena usluge širokopojasnog pristupa internetu, HT je iste obavezan dostaviti HAKOM-u na uvid najmanje 45 dana prije njihove objave, a HAKOM može, prije ili nakon objave tih cijena, odlukom izmijeniti ili ukinuti maloprodajne cijene usluga ako utvrdi da su u suprotnosti s regulatornim obvezama i mjerama iz članka 63. ZEK-a ili s odredbama posebnog zakona kojim je uređena zaštita potrošača. Prethodno navedeno uključuje i dostavu obavijesti o promotivnim ponudama, kao i uvjetima promotivnih ponuda koje se odnose na uslugu širokopojasnog pristupa internetu, a koje je HT obavezan HAKOM-u dostaviti na uvid najmanje 15 dana prije njihove objave.

S obzirom da HT sa svojim povezanim društvom Iskonom ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade na kojem se pruža IPTV usluga, ista obveza primjenjuje se i za izmjene cijena i promotivne ponude HT-a koje se odnose na IPTV uslugu<sup>84</sup>.

Isto tako, a s obzirom da do sada nije postojala prethodna regulacija na predmetnom tržištu, HT je obvezan u roku od 60 dana od donošenja konačne odluke<sup>85</sup> dostaviti HAKOM-u dokaz da su postojeće cijene za uslugu širokopojasnog pristupa internetu u skladu s regulatornim obvezama i mjerama koje su mu ovom analizom propisane, odnosno dokaz da su postojeće cijene troškovno usmjerene. Ukoliko se analizom dostavljenih dokaza utvrdi kako postojeće cijene nisu troškovno usmjerene, HT će biti obvezan u razumnom roku, koji će odrediti HAKOM, iste dovesti na razinu troškovno usmjerenih cijena. Navedena obveza odnosi se i na IPTV uslugu.

U slučaju usklađivanja postojećih cijena usluga zbog obveze troškovne usmjerenosti, HT će korisnicima koji imaju ugovor s obveznim trajanjem ugovorne obveze do isteka navedenog razdoblja biti obvezan pružati ugovorene usluge prema cijenama i uvjetima koje su bile na snazi na dan sklapanja ugovora, dok će se nakon isteka obveznog trajanja ugovorne obveze i na te korisnike primjenjivati novi uvjeti i cijene usluga.

Nadalje, a kao što je već opisano u poglavlju 6.2.3., HAKOM vjeruje da bi HT mogao u svrhu ostvarivanja promidžbenih ili gospodarskih ciljeva, usluge širokopojasnog pristupa internetu i IPTV ponuditi po cijenama koje su ispod troška pružanja istih, odnosno po cijenama koje nisu u skladu s regulatornom obvezom troškovne usmjerenosti cijena ili ponuditi razne materijalne sadržaje koji njegove usluge čine još zanimljivijima za krajnje korisnike. Na opisani način, HT bi zaobišao određenu mu regulatornu obvezu kojom mu se zabranjuje sprječavanje ulaska na tržište ili ograničavanje djelotvornog tržišnog natjecanja naplaćivanjem preniskih cijena usluga, a takvo zaobilazanje obveze, prisililo bi i ostale operatore na snižavanje cijena usluge širokopojasnog pristupa internetu i u konačnici dovelo do mogućeg izlaska s tržišta navedenih operatora.

S obzirom da bi, bez regulacije promotivnih ponuda, HT bio u mogućnosti kroz (opetovane) promotivne ponude u kojima je naglasak na uslugama širokopojasnog pristupa internetu i IPTV, jednostavno iskoristavati svoj status operatora sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM smatra opravdanim odrediti HT-u provođenje navedene regulatorne obveze na sljedeći način:

- trajanje promotivnih ponuda ne smije biti dulje od dva mjeseca;
- uvjeti iz promotivne ponude ne mogu se primjenjivati dulje od tri mjeseca od dana potpisivanja ugovora koji je sklopljen za vrijeme trajanja promotivne ponude;
- promotivne ponude za iste usluge ili usluge istih karakteristika ne smiju se ponavljati unutar razdoblja od godine dana od početka promotivne ponude<sup>86</sup>;
- promotivne pogodnosti se mogu nuditi i ugovarati samo s novim korisnicima i postojećim korisnicima koji ne koriste uslugu koja je predmet promotivne ponude;

<sup>84</sup> Navedena obveza se ne odnosi na HT-ovu MAXtv Sat uslugu iz razloga što ista ne omogućuje HT-u korištenje ekonomija opsega u onolikoj mjeri kao u slučaju MAXtv usluge, kao što je navedeno u poglavlju 5.4. ovog dokumenta

<sup>85</sup> U konačnoj verziji dokumenta bit će definiran točan datum

<sup>86</sup> Navedeni uvjet iz regulacije promotivnih ponuda se ne odnosi na maloprodajne širokopojasne usluge koje se pružaju putem svjetlovodnih niti (FTTH)

- ukupan iznos promotivnih pogodnosti u obliku popusta na mjesečnu naknadu ili nekog materijalnog sadržaja<sup>87</sup> ne smije prelaziti vrijednost tromjesečne naknade koju bi korisnik platio za uslugu na koju se pogodnost odnosi u slučaju da je istu ugovorio po cijenama iz službenog cjenika operatora.

Nadalje, s obzirom da se usluga maloprodajnog širokopojasnog pristupa internetu počela nuditi krajnjim korisnicima 2004. godine, a IPTV usluga kasnije, odnosno krajem 2006. godine, HAKOM smatra opravdanim HT-u omogućiti dodatnu promotivnu ponudu za IPTV uslugu, što bi zapravo značilo da za navedenu uslugu HT može ponoviti promotivnu ponudu za istu uslugu unutar razdoblja od godine dana, odnosno može imati dvije promotivne ponude za istu uslugu u razdoblju od godine dana.

Naime, HAKOM smatra kako je navedenim omogućio HT-u provođenje promotivnih akcija koje će istovremeno imati pozitivan utjecaj na privlačenje i zadovoljstvo korisnika te omogućiti djelotvorno tržišno natjecanje operatorima koji djeluju na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i horizontalno povezanom tržištu na kojem se pruža IPTV usluga.

Nadalje, HAKOM je kao jednu od prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu prepoznao i diskriminaciju korisnika na cjenovnoj osnovi (poglavlje 6.2.2.2.). HAKOM vjeruje da bi, u odsustvu obveze kojom se zabranjuje davanje neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga, HT mogao diskriminirati krajnje korisnike pružajući im usluge s jednakim ili sličnim troškovima po različitim cijenama, odnosno odobravajući pojedinim korisnicima određeni popust na cijenu usluge (ili neku drugu pogodnost), dok bi drugim korisnicima za koje ima jednake troškove navedeni popust uskratio. Iz tog razloga, HAKOM smatra potrebnim HT-u odrediti obvezu zabrane davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga. U skladu s navedenim, HT je obavezan na svojim internetskim stranicama objaviti nediskriminirajuće uvjete i cijene usluge širokopojasnog pristupa internetu.

Isto tako, HAKOM smatra kako bi HT, bez zabrane neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i horizontalno povezanom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, na kojem se između ostalih usluga pruža i IPTV usluga, mogao određenim postupanjima dovoditi krajnje korisnike i druge operatore u nepovoljan položaj.

Prije zadnjih izmjena ZEK-a i završetka analize pristupa javnoj komunikacijskoj mreži na fiksnoj lokaciji za privatne i poslovne korisnike, ostvarivanje HT-ove usluge širokopojasnog pristupa internetu (MAXadsl) je bilo uvjetovano posjedovanjem analognog (POTS) ili ISDN priključka, što je prema mišljenju HAKOM-a predstavljalo neopravdano vezivanje usluga s obzirom da je korisnik koji želi koristiti uslugu širokopojasnog pristupa internetu bio prisiljen plaćati dodatnu uslugu koju možda uopće nije želio koristiti. Isto tako, ostvarivanje IPTV usluge je uvjetovano posjedovanjem MAXadsl priključka ili analognog (POTS) ili ISDN priključka.

---

<sup>87</sup> Iznos promotivne pogodnosti u obliku materijalnog sadržaja određuje se na temelju tržišne vrijednosti sadržaja koji se u pogodnosti nudi, a ne na temelju iznosa koji HT pri nabavi istog može ostvariti putem količinskih ili drugih popusta

Izmjenama ZEK-a, HT-u (ali i drugim operatorima na tržištu) je zabranjeno uvjetovanje jedne usluge drugom te je prethodno opisano postupanje HT-a onemogućeno. Ipak, povezivanjem više reguliranih i nereguliranih usluga, HT bi mogao korisnicima ponuditi paket usluga koji bi, cjenovno ili tehnički, bilo nemoguće replicirati od strane drugih operatora te bi na taj način dodatno ojačao svoj položaj na tržištu (poglavlje 6.2.1.1.). Isto tako, HT bi mogao dizajnirati svoje proizvode i usluge na način da su iste kompatibilne samo s njihovim drugim proizvodima i uslugama (poglavlje 6.2.2.1.). Ovakva postupanja HT-a bi, prema mišljenju HAKOM-a, predstavljala neopravdano povezivanje usluga te je iz tog razloga HT-u određena obveza zabrane neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga.

Prema navedenoj obvezi, HT je obvezan transparentno prikazane ponude vezanih usluga koje u sebi sadrže uslugu širokopojasnog pristupa internetu i/ili IPTV uslugu dostaviti HAKOM-u najmanje 45 dana<sup>88</sup> prije njihove objave sukladno članku 63. stavku 5. ZEK-a. Ponude vezanih usluga koje HT dostavlja HAKOM-u moraju sadržavati prikaz svih usluga objedinjenih ponudom, kao i njihove pripadajuće cijene i troškove. Pritom, navedene cijene moraju biti određene na način da odgovaraju stvarnim uštedama koje se postižu vezivanjem, odnosno ne smiju ni na koji način narušavati djelotvorno tržišno natjecanje.

Isto tako, a s obzirom da do sada nije postojala prethodna regulacija na predmetnom tržištu, HT je obvezan u roku od 60 dana od donošenja konačne odluke<sup>89</sup> dostaviti HAKOM-u dokaz da su postojeće cijene paketa vezanih usluga u skladu s regulatornim obvezama i mjerama koje su mu ovom analizom propisane, odnosno dokaz da su postojeće cijene troškovno usmjerene. Ukoliko se analizom dostavljenih dokaza utvrdi kako postojeće cijene nisu troškovno usmjerene, HT će biti obvezan u razumnom roku, koji će odrediti HAKOM, iste dovesti na razinu troškovno usmjerenih cijena.

U slučaju usklađivanja postojećih cijena usluga zbog obveze troškovne usmjerenosti, HT će korisnicima koji imaju ugovor s obveznim trajanjem ugovorne obveze do isteka navedenog razdoblja biti obvezan pružiti ugovorene usluge prema cijenama i uvjetima koje su bile na snazi na dan sklapanja ugovora, dok će se nakon isteka obveznog trajanja ugovorne obveze i na te korisnike primjenjivati novi uvjeti i cijene usluga.

### **7.1.2. Troškovna usmjerenost cijena usluga**

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

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

<sup>88</sup> Rok od 45 dana počinje teći od dana kada operator HAKOM-u dostavi sve podatke koji su potrebni za utvrđivanje usklađenosti cijena s regulatornim obvezama i mjerama koje su operatoru određene

<sup>89</sup> U konačnoj verziji dokumenta bit će definiran točan datum

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

Kako bi se riješile prepreke unakrsnog subvencioniranja na horizontalno povezanim tržištima (poglavlje 6.2.1.2.), iskorištavanja korisnika određivanjem predatorskih cijena usluga ili diskriminacijom na cjenovnoj osnovi (poglavlje 6.2.2.2.) te neučinkovitost operatora (poglavlje 6.2.2.3.), HAKOM smatra opravdanim na HT primijeniti mjeru troškovne usmjerenosti cijena usluge širokopojasnog pristupa internetu i IPTV usluge te nastaviti s provođenjem računovodstvenog razdvajanja za uslugu širokopojasnog pristupa internetu na način i u rokovima kako je određeno dokumentom „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“.

Naime, obveze koje HAKOM određuje operatoru sa značajnom tržišnom snagom moraju biti razmjerne koristima koje su posljedica ispunjenja te obveze. Iako nastavak provođenja računovodstvenog razdvajanja za uslugu širokopojasnog pristupa internetu iziskuje određene dodatne troškove HT-a, HAKOM smatra kako je korist od obveze koja sprječava prepreke diskriminacije na cjenovnoj osnovi te unakrsnog subvencioniranja puno veća od troškova koji se tom obvezom nameću. Nadalje, HT je već razvio sustav računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva te je dostavio regulatorne financijske izvještaje koji obuhvaćaju i tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu pa HAKOM smatra kako nastavak provođenja ove obveze ne bi trebao predstavljati prevelik teret za HT.

## **7.2. Regulatorne obveze određene Iskonu (kao povezanom društvu HT-a)**

HAKOM je u poglavlju 6.2. opisao prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i horizontalno povezanom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, na kojem se između ostalih usluga pruža i IPTV usluga, a koje proizlaze i iz određenih ponašanja Iskona kao povezanog društva HT-a, a kojima je cilj očuvanje ili jačanje vladajućeg položaja na mjerodavnom tržištu.

Uzevši u obzir ponašanja kojima bi Iskon kao povezano društvo HT-a mogao otežavati ulazak na tržište novim operatorima, iskorištavati korisnike ili unakrsno subvencionirati svoje usluge, kao i činjenicu da prethodno određene regulatorne obveze HT-u nisu dovoljne za uklanjanje navedenih prepreka, kao ni potpuno ostvarivanje ciljeva iz članka 5. stavka 3. ZEK-a, HAKOM smatra potrebnim odrediti odgovarajuće regulatorne obveze i Iskonu.

Slijedom svega navedenog, u svrhu nadzora maloprodajnih cijena usluga, sukladno članku 63. ZEK-a, HAKOM određuje Iskonu sljedeće regulatorne obveze:

- zabrana sprječavanja ulaska na tržište ili ograničavanja djelotvornog tržišnog natjecanja naplaćivanjem preniskih cijena usluga,
- zabrana davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga te

- zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga.

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

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

U svrhu praćenja provedbe regulatornih obveza koje mu je odredio, sukladno članku 63. stavku 4. ZEK-a, HAKOM će na Iskon primijeniti sljedeće mjere:

- nadzor pojedinačnih cijena usluga i
- troškovnu usmjerenost cijena usluga.

### **7.2.1. Nadzor pojedinačnih cijena usluga**

U svrhu nadzora pojedinačnih cijena usluga, a u skladu s člankom 63. stavkom 5. ZEK-a, u slučaju izmjene cijena usluge širokopojasnog pristupa internetu, Iskon je iste obavezan dostaviti HAKOM-u na uvid najmanje 45 dana prije njihove objave, a HAKOM može, prije ili nakon objave tih cijena, odlukom izmijeniti ili ukinuti maloprodajne cijene usluga ako utvrdi da su u suprotnosti s regulatornim obvezama i mjerama iz članka 63. ZEK-a ili s odredbama posebnog zakona kojim je uređena zaštita potrošača. Prethodno navedeno uključuje i dostavu obavijesti o promotivnim ponudama, kao i uvjetima promotivnih ponuda koje se odnose na uslugu širokopojasnog pristupa internetu, a koje je Iskon obavezan HAKOM-u dostaviti na uvid najmanje 15 dana prije njihove objave.

S obzirom da HT sa svojim povezanim društvom Iskonom ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade na kojem se pruža IPTV usluga, ista obaveza primjenjuje se i za izmjene cijena i promotivne ponude Iskona koje se odnose na IPTV uslugu.

Isto tako, a s obzirom da do sada nije postojala prethodna regulacija na predmetnom tržištu, Iskon je obavezan u roku od 60 dana od donošenja konačne odluke<sup>90</sup> dostaviti HAKOM-u dokaz da su postojeće cijene za uslugu širokopojasnog pristupa internetu u skladu s regulatornim obvezama i mjerama koje su mu ovom analizom propisane, odnosno dokaz da su postojeće cijene troškovno usmjerene. Ukoliko se analizom dostavljenih dokaza utvrdi kako postojeće cijene nisu troškovno usmjerene, Iskon će biti obavezan u razumnom roku, koji će odrediti HAKOM, iste dovesti na razinu troškovno usmjerenih cijena. Navedena obaveza odnosi se i na IPTV uslugu.

U slučaju usklađivanja postojećih cijena usluga zbog obveze troškovne usmjerenosti, Iskon će korisnicima koji imaju ugovor s obveznim trajanjem ugovorne obveze do isteka navedenog razdoblja biti obavezan pružati ugovorene usluge prema cijenama i uvjetima koje su bile na snazi na dan sklapanja ugovora, dok će se nakon isteka obaveznog trajanja ugovorne obveze i na te korisnike primjenjivati novi uvjeti i cijene usluga.

---

<sup>90</sup> U konačnoj verziji dokumenta biti definiran točan datum



Nadalje, a kao što je već opisano u poglavlju 6.2.3., HAKOM vjeruje da bi Iskon mogao u svrhu ostvarivanja promidžbenih ili gospodarskih ciljeva, usluge širokopojasnog pristupa internetu i IPTV ponuditi po cijenama koje su ispod troška pružanja istih, odnosno po cijenama koje nisu u skladu s regulatornom obvezom troškovne usmjerenosti cijena ili ponuditi razne materijalne sadržaje koji njegove usluge čine još zanimljivijima za krajnje korisnike. Na opisani način, Iskon bi zaobišao određenu mu regulatornu obvezu kojom mu se zabranjuje sprječavanje ulaska na tržište ili ograničavanje djelotvornog tržišnog natjecanja naplaćivanjem pre niskih cijena usluga, a takvo zaobilazanje regulatorne obveze, prisilio bi i ostale operatore na snižavanje cijena usluge širokopojasnog pristupa internetu i u konačnici dovelo do mogućeg izlaska s tržišta navedenih operatora.

S obzirom da bi, bez regulacije promotivnih ponuda, Iskon bio u mogućnosti kroz (opetovane) promotivne ponude u kojima je naglasak na uslugama širokopojasnog pristupa internetu i IPTV, jednostavno iskoristivati svoj status operatora sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM smatra opravdanim odrediti Iskonu provođenje navedene regulatorne obveze na sljedeći način:

- trajanje promotivnih ponuda ne smije biti dulje od dva mjeseca;
- uvjeti iz promotivne ponude ne mogu se primjenjivati dulje od tri mjeseca od dana potpisivanja ugovora koji je sklopljen za vrijeme trajanja promotivne ponude;
- promotivne ponude za iste usluge ili usluge istih karakteristika ne smiju se ponavljati unutar razdoblja od godine dana od početka promotivne ponude<sup>91</sup>;
- promotivne pogodnosti se mogu nuditi i ugovarati samo s novim korisnicima i postojećim korisnicima koji ne koriste uslugu koja je predmet promotivne ponude;
- ukupan iznos promotivnih pogodnosti u obliku popusta na mjesečnu naknadu ili nekog materijalnog sadržaja<sup>92</sup> ne smije prelaziti vrijednost tromjesečne naknade koju bi korisnik platio za uslugu na koju se pogodnost odnosi u slučaju da je istu ugovorio po cijenama iz službenog cjenika operatora.

Nadalje, s obzirom da se usluga maloprodajnog širokopojasnog pristupa internetu počela nuditi krajnjim korisnicima 2004. godine, a IPTV usluga kasnije, odnosno krajem 2006. godine, HAKOM smatra opravdanim Iskonu omogućiti dodatnu promotivnu ponudu za IPTV uslugu, što bi zapravo značilo da za navedenu uslugu Iskon može ponoviti promotivnu ponudu za istu uslugu unutar razdoblja od godine dana, odnosno može imati dvije promotivne ponude za istu uslugu u razdoblju od godine dana.

Naime, HAKOM smatra kako je navedenim omogućio Iskonu provođenje promotivnih akcija koje će istovremeno imati pozitivan utjecaj na privlačenje i zadovoljstvo korisnika te omogućiti djelotvorno tržišno natjecanje operatorima koji djeluju na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i horizontalno povezanom tržištu na kojem se pruža IPTV usluga.

Nadalje, HAKOM je kao jednu od prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu prepoznao i diskriminaciju korisnika na cjenovnoj osnovi (poglavlje 6.2.2.2.). HAKOM vjeruje da bi, u odsustvu obveze kojom se

---

<sup>91</sup> Navedeni uvjet iz regulacije promotivnih ponuda se ne odnosi na maloprodajne širokopojasne usluge koje se pružaju putem svjetlovodnih niti (FTTH)

<sup>92</sup> Iznos promotivne pogodnosti u obliku materijalnog sadržaja određuje se na temelju tržišne vrijednosti sadržaja koji se u pogodnosti nudi, a ne na temelju iznosa koji Iskon pri nabavi istog može ostvariti putem količinskih ili drugih popusta

zabranjuje davanje neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga, Iskon mogao diskriminirati krajnje korisnike pružajući im usluge s jednakim ili sličnim troškovima po različitim cijenama, odnosno odobravajući pojedinim korisnicima određeni popust na cijenu usluge (ili neku drugu pogodnost), dok bi drugim korisnicima za koje ima jednake troškove navedeni popust uskratilo. Iz tog razloga, HAKOM smatra potrebnim Iskonu odrediti obvezu zabrane davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga. U skladu s navedenim, Iskon je obvezan na svojim internetskim stranicama objaviti nediskriminirajuće uvjete i cijene usluge širokopojasnog pristupa internetu.

Isto tako, HAKOM smatra kako bi Iskon kao povezano društvo HT-a, bez zabrane neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga, mogao određenim postupanjima dovoditi krajnje korisnike i druge operatore u nepovoljan položaj.

Iako je zadnjim izmjenama ZEK-a, svim operatorima na tržištu elektroničkih komunikacija zabranjeno uvjetovanje jedne usluge drugom, povezivanjem više reguliranih i nereguliranih usluga, Iskon bi mogao korisnicima ponuditi paket usluga koji bi, cjenovno ili tehnički, bilo nemoguće replicirati od strane drugih operatora te bi na taj način dodatno ojačao svoj položaj na tržištu (poglavlje 6.2.1.1.). Isto tako, Iskon bi mogao dizajnirati svoje proizvode i usluge na način da su iste kompatibilne samo s njihovim drugim proizvodima i uslugama ili uslugama njegovog vladajućeg društva HT-a (poglavlje 6.2.2.1.). Ovakva postupanja Iskona bi, prema mišljenju HAKOM-a, predstavljala neopravdano povezivanje usluga te je iz tog razloga HT-u određena obveza zabrane neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga.

Prema navedenoj obvezi, Iskon je obvezan transparentno prikazane ponude vezanih usluga koje u sebi sadrže uslugu širokopojasnog pristupa internetu i/ili IPTV uslugu dostaviti HAKOM-u najmanje 45 dana<sup>93</sup> prije njihove objave sukladno članku 63. stavku 5. ZEK-a. Ponude vezanih usluga koje Iskon dostavlja HAKOM-u moraju sadržavati prikaz svih usluga objedinjenih ponudom, kao i njihove pripadajuće cijene i troškove. Pritom, navedene cijene moraju biti određene na način da odgovaraju stvarnim uštedama koje se postižu vezivanjem, odnosno ne smiju ni na koji način narušavati djelotvorno tržišno natjecanje.

Isto tako, a s obzirom da do sada nije postojala prethodna regulacija na predmetnom tržištu, Iskon je obvezan u roku od 60 dana od donošenja konačne odluke<sup>94</sup> dostaviti HAKOM-u dokaz da su postojeće cijene paketa vezanih usluga u skladu s regulatornim obvezama i mjerama koje su mu ovom analizom propisane, odnosno dokaz da su postojeće cijene troškovno usmjerene. Ukoliko se analizom dostavljenih dokaza utvrdi kako postojeće cijene nisu troškovno usmjerene, Iskon će biti obvezan u razumnom roku, koji će odrediti HAKOM, iste dovesti na razinu troškovno usmjerenih cijena.

U slučaju usklađivanja postojećih cijena usluga zbog obveze troškovne usmjerenosti, Iskon će korisnicima koji imaju ugovor s obveznim trajanjem ugovorne obveze do isteka navedenog razdoblja biti obvezan pružati ugovorene usluge prema cijenama i uvjetima koje su bile na snazi na dan sklapanja ugovora, dok će se nakon isteka obveznog trajanja ugovorne obveze i na te korisnike primjenjivati novi uvjeti i cijene usluga.

<sup>93</sup> Rok od 45 dana počinje teći od dana kada operator HAKOM-u dostavi sve podatke koji su potrebni za utvrđivanje usklađenosti cijena s regulatornim obvezama i mjerama koje su operatoru određene

<sup>94</sup> U konačnoj verziji dokumenta bit će definiran točan datum

### 7.2.2. Troškovna usmjerenost cijena usluga



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

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

Kako bi se riješile prepreke unakrsnog subvencioniranja na horizontalno povezanim tržištima (poglavlje 6.2.1.1.) i iskorištavanja korisnika određivanjem predatorskih cijena usluga ili diskriminacijom na cjenovnoj osnovi (poglavlje 6.2.2.2.), HAKOM smatra opravdanim na Iskon kao povezano društvo HT-a primijeniti mjeru troškovne usmjerenosti cijena usluge širokopojasnog pristupa internetu i IPTV usluge.

## 8. Prilozi

### 8.1. Prilog A – mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja o određivanju mjerodavnog tržišta i provođenju Testa tri mjerila

 <b>REPUBLIKA HRVATSKA</b> AGENCIJA ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA		REPUBLIKA HRVATSKA HRVATSKA AGENCIJA ZA POŠTU I ELEKTRONIČKE KOMUNIKACIJE	
CROATIAN COMPETITION AGENCY		Klasifikacijska oznaka	Org. jed.
Klasa: 031-02/2011-01/127 Urbroj: 580-05-11-58-02 Zagreb, 15. rujna 2011.		<b>UP/I-344-01/11-07/05</b>	<b>-11</b>
		Urudžbeni broj:	Pril. Vrij.
		<b>580-11-8</b>	<b>0 0</b>
		 d1329838	

Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije  
g. Miljenko Krvišek, predsjednik Vijeća

Jurišićeva 13  
10000 Zagreb

Predmet: HAKOM

- mišljenje na prijedlog Odluke o mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu
- stručno mišljenje; dostavlja se

Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje: Agencija) zaprimila je 23. kolovoza 2011. zahtjev Hrvatske agencije za poštu i elektroničke komunikacije (dalje: HAKOM) kojim traži mišljenje Agencije) na Prijedlog odluke kojom se utvrđuje da je mjerodavno tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu podložno prethodnoj regulaciji (dalje: Prijedlog odluke).

Agencija je izvršila uvid u dostavljeni Prijedlog odluke, te je na temelju odluke Vijeća za zaštitu tržišnog natjecanja u sastavu: mr.sc. Olgica Spevec, predsjednica Vijeća, Mladen Cerovac, mag.iur., zamjenik predsjednice Vijeća, Milivoj Maršić, dipl.oec., Vesna Patrlj, dipl.iur. i dr.sc. Mirna Pavletić-Župić, članovi Vijeća, u smislu članka 25. stavka 1., članka 30. točke 10. i članka 31. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja („Narodne novine“, broj 79/09; dalje: ZZTN), sa 84. sjednice, održane 15. rujna 2011. donijela sljedeće:

**MIŠLJENJE**

Prijedlog odluke o utvrđivanju mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, kao tržišta koje je podložno prethodnoj regulaciji, nije u suprotnosti s odredbama Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja. Međutim, Agencija upućuje na zaključke HAKOM-a, koje bi bilo potrebno dodatno razraditi. To se odnosi na ispunjavanje uvjeta trećeg mjerila koje se odnosi na primjenu mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja koji sami po sebi ne omogućuju na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

---

CROATIA, 10000 Zagreb, Savska cesta 41, tel.: +385 1 617 64 48, fax.: +385 1 617 64 50  
e-mail: [agencija.ztn@aztn.hr](mailto:agencija.ztn@aztn.hr) <http://www.aztn.hr>

Naime, HAKOM je po službenoj dužnosti sukladno članku 53. Zakona o elektroničkim komunikacijama („Narodne novine“, broj 73/08; dalje: ZEK) započeo postupak utvrđivanja mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, te je dana 20. srpnja 2011. donio Prijedlog odluke kojom se utvrđuje da je mjerodavno tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu podložno prethodnoj regulaciji.

S obzirom na to kako predmetno tržište nije definirano mjerodavnom preporukom Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji iz članka 52. stavka 4. ZEK-a, HAKOM je sukladno članku 53. stavku 2. ZEK-a proveo analizu tri mjerila.

Naime, osim tržišta definiranih Preporukom Europske komisije o mjerodavnim tržištima (*Commission Recommendation of 17 December 2007 on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services*, SL L 344/65, od 17. prosinca 2007.), HAKOM može odlukom utvrditi i druga mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

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

Uvidom u Prijedlog odluke o utvrđivanju mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, kao tržišta koje je podložno prethodnoj regulaciji, Agencija je utvrdila kako je HAKOM u provedbi postupka određivanja mjerodavnog tržišta vodio računa o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge (*Commission Guidelines on market analysis and the assessment of significant market power under the Community regulatory framework for electronic communications networks and services*, SL C 165/6, od 11. srpnja 2002.), a koje su implementirane u hrvatsko zakonodavstvo putem odredbi ZEK-a i koje su u skladu s načelima prava tržišnog natjecanja.

Pri određivanju mjerodavnog tržišta, HAKOM je proveo analizu zamjenjivosti usluge na strani potražnje i zamjenjivosti usluge na strani ponude, što je objašnjeno u poglavlju 4. dokumenta „Tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, Prijedlog Testa tri mjerila iz članka 53. stavka 2. Zakona o elektroničkim komunikacijama“.

Mjerodavno tržište u dimenziji roba ili usluga obuhvaća sve one proizvode i usluge koji su međusobno zamjenjivi, ne samo u smislu njihovih objektivnih značajki na temelju kojih zadovoljavaju potrebe potrošača, njihove cijene ili njihove namjene, već i u smislu konkurentnosti i/ili strukture ponude i potražnje na promatranom tržištu. Prilikom utvrđivanja mjerodavnog tržišta, potrebno je obuhvatiti one proizvode ili usluge koje krajnji potrošači smatraju međusobno zamjenjivima. U tom smislu, u postupku određivanja mjerodavnog tržišta, pored analize značajki samog proizvoda ili usluge, njihove cijene i namjene, potrebno je analizirati zamjenjivost proizvoda ili usluge na strani potražnje i zamjenjivost proizvoda ili usluge na strani ponude.

Uvidom u Prijedlog odluke, Agencija je utvrdila kako je HAKOM u provedbi postupka analize tržišta detaljno opisao karakteristike tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. U provedbi postupka određivanja mjerodavnog tržišta HAKOM je izvršio detaljnu analizu zamjenjivosti predmetne usluge s obzirom na načine pristupa Internetu kao što su pristup

putem bakrene parice, pokretnih mreža, kabelskih mreža, bežičnih tehnologija u nepokretnoj mreži, iznajmljenih vodova, svjetlovodnih niti i satelitskih veza. Na temelju provedene analize, HAKOM je odredio kako mjerodavno tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu obuhvaća usluge xDSL pristupa putem bakrene parice, pristupa putem kabelskih mreža te pristupa putem svjetlovodnih niti (FttH), neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga. U odnosu na zemljopisnu dimenziju, HAKOM je kao mjerodavno tržište odredio nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

U odnosu na Test tri mjerila iz točke 5. dokumenta „Tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, Prijedlog Testa tri mjerila iz članka 53. stavka 2. Zakona o elektroničkim komunikacijama“, Agencija naglašava kako je ocjena o tome jesu li istodobna zadovoljena tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a u isključivoj nadležnosti HAKOM-a. HAKOM u predmetnom dokumentu navodi kako je kod Testa tri mjerila naglasak na razvoju i strukturi tržišta.

Prilikom ocjenjivanja jesu li zadovoljena tri mjerila, pojedini pokazatelji na mjerodavnom tržištu ocjenjuju se u skladu s načelom „pogleda u budućnost“ (*eng. forward looking principle*), što proizlazi iz Preporuka Europske komisije o mjerodavnim tržištima.

Nadalje, Europska skupina regulatora (*eng. European Regulators Group – ERG*; od 1. veljače 2010. zamijenilo ga je novo tijelo - *Body of European Regulators for Electronic Communications – BEREC*; dalje: *ERG*) u dokumentu „*ERG Report on Transition from sector-specific regulation to competition law*“, *ERG (09)40*, iz listopada 2009. godine, također navodi kako sektorsku specifičnu regulaciju koja se provodi na *ex ante* pristupu karakterizira ocjenjivanje u skladu s načelom „pogleda u budućnost“. Krajnji cilj *ex ante* pristupa regulaciji tržišta je uspostava jednakih uvjeta za sve (*eng. level playing field*) između pojedinih operatera.

HAKOM je, u postupku analize razvoja i strukture predmetnog mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu, utvrdio kako su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, odnosno kako u odsustvu regulacije, tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu ne bi težilo djelotvornom tržišnom natjecanju.

U okviru ocjene prvog mjerila, HAKOM je ocjenjivao prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode.

Kao moguće strukturne zapreke ulaska na tržište, HAKOM je prilikom ocjenjivanja koristio određena mjerila i to nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, stupanj vertikalne integracije, postojanje nenadoknadivih troškova, jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima, prepreke prelaska za krajnje korisnike, stupanj diversifikacije usluga, ekonomija opsega te ekonomija razmjera.

Kao pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište, HAKOM je ocjenjivao činjenice u odnosu na potrebu za administrativnom odlukom odnosno dozvolom kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom, ograničenja i uvjete povezane uz uporabu radiofrekvencijskog spektra te utjecaje načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište.

Na temelju činjenica koje je naveo o prvom mjerilu, HAKOM je zaključio kako na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu postoje strukturne zapreke ulaska na tržište. S druge strane, HAKOM je zaključio kako ne postoje pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište.

U okviru drugog mjerila, HAKOM je ocjenjivao teži li tržište u određenom razdoblju djelotvornom tržišnom natjecanju. Pri tome, analizirani su određeni pokazatelji poput tržišnih udjela operatora, cjenovnih kretanja i nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije te je zaključio kako tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu ne bi, u odsustvu regulacije, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju.

S tim u svezi, Agencija naglašava kako u odnosu na pokazatelje o tržišnom udjelu operatora, pri zaključivanju o tržišnom udjelu operatora na mjerodavnom tržištu, treba uzeti u obzir da se u smislu propisa o zaštiti tržišnog natjecanja Hrvatski Telekom d.d., sa sjedištem u Zagrebu, Savska cesta 32 i njegovo povezano društvo Iskon Internet d.d., sa sjedištem u Zagrebu, Garićgradska 18, smatraju **jedinstvenim gospodarskim subjektom**.

U odnosu na treće mjerilo iz članka 53. ZEK-a, HAKOM je ocjenjivao je li primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljna da ukloni nedostatke koji postoje ili koji se mogu pojaviti na tržištu elektroničkih komunikacija. U ocjeni tog mjerila HAKOM je koristio smjernice ERG-a iz dokumenta *ERG Report on Guidance on the application of three criteria test*, ERG (08) 21, iz lipnja 2008. godine. U tim Smjernicama navodi se kako bi ocjena trećeg mjerila od strane sektorskog regulatora mogla uključivati procjenu sljedećih kriterija:

- stupanj općeg nekonkurentskog ponašanja,
- stupanj kompleksnosti uklanjanja nekonkurentskog ponašanja,
- može li nekonkurentsko ponašanje dovesti do nepopravljive štete na mjerodavnom tržištu ili na povezanim tržištima, te
- procjenu potrebe za regulatornom intervencijom kako bi se dugoročno osigurao razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu.

HAKOM je proveo procjenu pojedinih kriterija i zaključio kako za tržište maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacija, ne omogućuju na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu.

Uzimajući u obzir gore navedeno, Agencija smatra kako bi dio zaključaka HAKOM-a u okviru trećeg mjerila trebalo dodatno razraditi. Pri tome treba voditi računa o Preporuci Europske komisije o mjerodavnim tržištima iz koje proizlazi kako postupanje na temelju propisa o zaštiti tržišnog natjecanja vjerojatno neće biti dostatno u slučajevima kada postoji opsežna i česta potreba za regulatornim djelovanjem na tržištu. Na temelju specifičnih stručnih znanja koje kao sektorski regulator HAKOM ima, te na temelju prakse i iskustva u provedbi ZEK-a na području tržišta maloprodaje širokopojsnog pristupa Internetu, HAKOM je koristeći načelo „pogleda u budućnost“ procijenio kako na predmetnom tržištu postoji česta potreba za regulatornim djelovanjem. Pri tome, bitna je HAKOM-ova procjena značaja predmetnog tržišta za liberalizaciju tržišta elektroničkih komunikacija u Republici Hrvatskoj odnosno procjena jesu li uspostavljeni jednaki uvjeti za sve operatore na predmetnom tržištu.

Konkretno, u odnosu na zaključke HAKOM-a kako Agencija ne raspolaže tipom informacija od operatora koji djeluju na tržištu, a koje su nužne za utvrđivanje stvarnog stanja, odnosno kako Agencija nije odgovarajuće upoznata sa situacijom na tržištu, Agencija smatra kako je potrebno detaljnije opisati i pojasniti na što se navedeno odnosi.

Naime, u okviru svoje nadležnosti, Agencija prikuplja podatke i obavijesti od pravnih ili fizičkih osoba, strukovnih ili gospodarskih interesnih udruga, odnosno komora poduzetnika, udruga potrošača, tijela državne uprave, te tijela jedinice lokalne i područne (regionalne) samouprave koji imaju određena saznanja koja su bitna za ispitivanje tržišta i utvrđivanje stanja na tržištu. U tom smislu, Agencija je ovlaštena sukladno ZZTN-u i od operatora na tržištu elektroničkih komunikacija zatražiti odgovarajuće podatke i obavijesti.

Međutim, postoje određeni podaci kojima operatori ne raspolažu. To se odnosi prije svega na specifične podatke o troškovima pružanja usluga. Kako je potreba za regulatornim intervencijama vrlo često povezana s različitim cjenovnim postupanjima operatora, tako i ocjena tih postupanja u značajnoj mjeri ovisi o dostupnosti specifičnih podataka o troškovima. No, ako ne postoji unaprijed propisan način vođenja troškovnog računovodstva i operatori nemaju specifične podatke o troškovima pružanja usluga, niti sektorski regulator ne raspolaže s takvim podacima.

U tom smislu, treba uzeti u obzir i smjernice ERG-a iz dokumenta „*ERG Report on Guidance on the application of three criteria test*“ u kojima se upravo navode specifični podaci koje tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja ne može prikupiti od operatora odnosno u slučaju kada je prikupljanje tih podataka preopsežno u propisanoj proceduri. Posebno se navodi potreba za detaljnim računovodstvom za regulatorne potrebe, procjenjivanjem troškova i slično. U takvim slučajevima, uobičajeno, podacima ne raspolaže niti sektorski regulator što otežava ocjenjivanje pojedinih postupanja na tržištu.

Nadalje, u smjernicama iz dokumenta „*ERG Report on Guidance on the application of three criteria test*“ kao daljnji kriterij ocjene od strane sektorskog regulatora u okviru trećeg mjerila treba procjenjivati situaciju na tržištu koja može nastati iz činjenice vertikalne integriranosti operatora na tržištu. U tom smislu, treba procijeniti mogućnost vertikalnog utjecaja na predmetno tržište i kako se činjenica vertikalne povezanosti odražava na ocjenu stanja na mjerodavnom tržištu.

Uzimajući u obzir navedena razmatranja Agencije u ovom Mišljenju, zaključuje se kako je HAKOM u provedbi postupka određivanja mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa Internetu temeljem propisa o elektroničkim komunikacijama za potrebe *ex ante* regulacije tržišta vodio računa o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, a koje su implementirane u hrvatsko zakonodavstvo putem odredbi ZEK-a i koje su u skladu s načelima prava tržišnog natjecanja.

Predsjednica Vijeća  
za zaštitu tržišnog natjecanja

mr. sc. Olgica Špevec





### 8.1.1. Odgovori na komentare Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja

Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje u tekstu: AZTN) u svom mišljenju podržava zaključke HAKOM-a o rezultatu Testa tri mjerila te potrebi uvođenja prethodne regulacije na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu te navodi kako zaključci HAKOM-a nisu u suprotnosti s odredbama Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja. Međutim, AZTN u svom mišljenju upućuje i na određene navode koji se tiču trećeg mjerila, a koje je potrebno dodatno razraditi. Uvažavajući komentar AZTN-a, HAKOM je u poglavlju 5.3. *Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu, točki b) stupanj kompleksnosti uklanjanja nekonkurentskog ponašanja* dodao sljedeći tekst:

*„Ovakve situacije prvenstveno se odnose na prikupljanje i dostupnost specifičnih podataka o troškovima operatora posebice ako ne postoji unaprijed propisan način vođenja troškovnog računovodstva.“*

## 8.2. Prilog B – odgovori na komentare pristigle tijekom javne rasprave o određivanju mjerodavnog tržišta i provođenju Testa tri mjerila

Tijekom javne rasprave koja je trajala od 21. srpnja do 12. rujna 2011. godine, HAKOM je zaprimio komentare HT Grupe (koja za potrebe ovog postupka uključuje operatore Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.), operatora Amis Telekoma d.o.o., B.net Hrvatska d.o.o., Vipneta d.o.o. te gospodina Milana Šimundže.

S obzirom da je Vipnet d.o.o. u svojim komentarima podržao zaključke HAKOM-a bez bilo kakvih dodatnih navoda, HAKOM nije pripremao odgovor na komentare navedenog operatora, dok je za ostale komentare pripremio svoje odgovore koji se nalaze u nastavku dokumenta.

### 8.2.1. Odgovori na komentare HT Grupe - Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.

#### Ad.1.

#### **REGULATORNE MJERE ODREĐENE HT-U NA VELEPRODAJNIM TRŽIŠTIMA DOVOLJNE SU ZA OSIGURAVANJE UČINKOVITOG TRŽIŠNOG NATJECANJA NA PREDMETNOM MALOPRODAJNOM TRŽIŠTU**

HT Grupa je mišljenja da postojeća regulacija veleprodajnih tržišta u kombinaciji s infrastrukturnom konkurencijom od strane operatora kabela mreže sprječava poduzimanje bilo kakvih aktivnosti od strane HT-a koje bi ugrozile postojeću razinu tržišnog natjecanja na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa internetu, što dovodi do zaključka da je prethodna (ex ante) regulacija tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu neutemeljena.

HAKOM je pri provođenju Testa tri mjerila razmatrao učinke postojećih veleprodajnih ponuda HT-a, odnosno uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i uslugu Bitstream pristupa, putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži bivšeg monopolista pri čemu je zaključio kako, u ovom trenutku, iste ipak nisu dovoljne za osiguravanje učinkovite konkurencije na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa internetu, a što između ostalog pokazuje snažan tržišni udjel HT-a i Iskona na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa internetu te vrlo mala zastupljenost usluge Bitstream pristupa. Naime, putem usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa (*Bitstream pristupa*) spojeno je oko 6000 korisnika, od čega oko 90% otpada na korisnike Iskona, povezanog društva HT-a. Ostali operatori su putem usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa spojili oko 650 krajnjih korisnika.

Vezano uz komentar HT Grupe o postojanju infrastrukturne konkurencije od strane kabela operatora, HAKOM ističe kako se, zbog manje geografske rasprostranjenosti kabela mreža, kabelski operatori ne mogu smatrati infrastrukturnom konkurencijom mreži HT-a koja pokriva nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

Nadalje, HT Grupa u svojim komentarima zaključuje kako izuzetno slab rezultat korištenja Bitstream pristupa nije posljedica visokih cijena same usluge već odabrane strategije razvoja tržišta koja je operatore prisiljavala na infrastrukturnu konkurenciju te pritom naglašava kako će u budućem razdoblju porasti broj Bitstream pristupa, prije svega zbog cijene usluge

samostalnog Bitstream pristupa koja je, prema mišljenju HT Grupe, povoljnija od usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji. Zbog svega navedenog, HT Grupa smatra kako su bilo kakvi zaključci o učincima veleprodajnih mjera preuranjeni.

HAKOM se slaže s HT Grupom u dijelu koji pretpostavlja rast broja Bitstream pristupa te smatra kako bi navedena situacija pozitivno utjecala na razvoj tržišnog natjecanja na predmetnom tržištu, ali isto tako ističe kako veleprodajne obveze HT-a postoje već nekoliko godina (pet godina u slučaju izdvojenog pristupa lokalnoj petlji te nešto više od godinu dana za uslugu Bitstream pristupa) te se iste nisu pokazale dovoljnim za osiguravanje uvjeta koji bi doveli do učinkovitog tržišnog natjecanja.

Veleprodajni uvjeti, koji su bili na snazi u trenutku u kojem je HAKOM započeo postupak utvrđivanja tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, nisu bili dovoljni za stvaranje uvjeta djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini. Navedeno HAKOM potkrepljuje snažnim i stabilnim tržišnim udjelom HT-a i njegovog povezanog društva Iskon Interneta na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Iako su u međuvremenu izmijenjeni veleprodajni uvjeti (nova cijena za LLU, „goli“ Bitstream), prema mišljenju HAKOM-a isti ne mogu u kraćem budućem razdoblju izrazito snažno doprinijeti razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini.

Iz navedenog razloga, usprkos novim veleprodajnim uvjetima, HAKOM smatra da je tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu podložno prethodnoj regulaciji. Ipak, HAKOM naglašava kako će pažljivo promatrati situaciju na tržištu te će u slučaju snažnog utjecaja novih veleprodajnih uvjeta na djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini, provesti novi Test tri mjerila i prije maksimalnog roka određenog ZEK-om te izmijeniti stajalište o potrebi prethodne regulacije na predmetnom tržištu ako rezultat novog Testa tri mjerila bude upućivao na to.

## **Ad.2.**

### **PRVO MJERILO: PRISUTNOST VISOKIH I TRAJNIH ZAPREKA ZA ULAZAK NA TRŽIŠTE, STRUKTURNE, PRAVNE ILI REGULATORNE PRIRODE**

#### **a) Nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije**

HT Grupa smatra da ne postoje strukturne zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije obzirom na regulatorne obveze kojima je HT podvrgnut u smislu obveze davanja direktnog pristupa (putem izdvojene lokalne petlje) i indirektnog pristupa (putem Bitstream pristupa) svojoj mreži. Navedene obveze te omogućavanje slobodnog prostora u kabelskoj kanalizaciji, prema mišljenju HT Grupe, omogućuje operatorima jednostavniju i jeftiniju izgradnju vlastite mreže.

HAKOM se u dijelu komentara kada govori o jednostavnijoj i jeftinijoj izgradnji vlastite mreže slaže s HT Grupom, ali isto tako ponovo ističe kako postojeće veleprodajne ponude HT-a, odnosno usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i usluga Bitstream pristupa, putem kojih operatori mogu ostvariti direktni ili indirektni pristup mreži bivšeg monopolista u nekoj mjeri ublažavaju postojanje visokih zapreka razvoju infrastrukturne konkurencije, ali ih ne uklanjaju u potpunosti. Naime, usluga direktnog pristupa mreži (u koju ulazi gradnja vlastite pristupne infrastrukture) zahtijeva od operatora veća ulaganja, a samim time dolazi i do rasta

nenadoknadivih troškova. Kako su u trenutku ulaska na tržište operatori u Republici Hrvatskoj bili prisiljeni ulagati u vlastitu infrastrukturu putem izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, nenadoknadivi troškovi su im znatno povećani u odnosu na situaciju da im je u tom trenutku bila na raspolaganju mogućnost indirektnog pristupa mreži HT-a putem usluge Bitstream pristupa te se iz tog razloga ne može govoriti o nepostojanju nenadoknadivih troškova za operatore korisnike.

### **b) stupanj vertikalne integracije**

HT Grupa smatra da HT nije jedini vertikalno integrirani operator na tržištu već se u takvom položaju nalazi svaki operator koji raspolaže vlastitom mrežnom infrastrukturom, kao što je to primjerice i operator kabela mreže B.net. Međutim, neovisno o tome, a uzimajući u obzir trenutnu regulatornu situaciju u Republici Hrvatskoj, ne može se tvrditi, po mišljenju HT Grupe, da vertikalna integracija HT-a predstavlja zapreku za ulazak/opstanak operatora na predmetnom maloprodajnom tržištu, jer HT daje svoju mrežu na korištenje svim ostalim operatorima i to, kako HT Grupa tvrdi, po dosta niskim cijenama.

HAKOM je mišljenja da se raspolaganje mrežnom infrastrukturom od strane B. neta ne može smatrati odgovarajućom konkurencijom HT-u na infrastrukturnoj razini zbog znatno manje geografske rasprostranjenosti kabela mreže B.neta, dok je HT jedini vertikalno integrirani operator koji je prisutan na čitavom teritoriju Republike Hrvatske. Temeljem navedenog, a uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području Republike Hrvatske, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju mu značajnu prednost u odnosu na druge operatore na maloprodajnom tržištu.

### **c) postojanje nenadoknadivih troškova**

HT Grupa tvrdi da veleprodajna usluga Bitstream pristupa omogućava operatorima ulazak i poslovanje na tržištu s minimalnim nenadoknadivim troškovima.

HAKOM se ne slaže s komentarom HT Grupe te je mišljenja da HT-ova veleprodajna usluga Bitstream pristupa, iako prisutna na tržištu već neko vrijeme, ne ublažava nenadoknadle troškove operatora jer ista nije zaživjela u dovoljnoj mjeri, o čemu svjedoči podatak da je putem usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa (*Bitstream pristupa*) spojeno oko 6000 korisnika, od čega oko 90% otpada na korisnike Iskon Interneta, povezanog društva HT-a. Ostali operatori su putem usluge veleprodajnog širokopojasnog pristupa spojili oko 650 krajnjih korisnika.

Isto tako, HAKOM naglašava da je usluga Bitstream pristupa relativno nova usluga na tržištu te da je ista uvedena nakon usluga direktnog pristupa, jedinih usluga putem kojih su jedno određeno vrijeme operatori mogli pružati usluge svojim krajnjim korisnicima. Postojanje isključivo usluga direktnog pristupa prisililo je operatore na znatna ulaganja koja bi, u slučaju izlaska s tržišta, bila izgubljena. Navedeno je dovelo do situacije da tržišno natjecanje nije zaživjelo u dovoljnoj mjeri odnosno u mjeri da, u odsustvu regulacije, HT sa svojim povezanim društvom ne bi bio u mogućnosti ugroziti tržišni udjel novih operatora.

Nadalje, HT sa svojim povezanim društvom Iskon Internetom bi, u odsustvu regulacije, bio u mogućnosti spustiti cijene na razinu na kojoj operatorima koji tek trebaju ući na tržište i/ili novim operatorima koji djeluju na tržištu ne bi bilo isplativo poslovati obzirom da bi cijene trebali postaviti ispod razine pokrića nenadoknadivih troškova.

U skladu sa svime prethodno navedenim, HAKOM ostaje pri svom zaključku kako trenutna situacija na tržištu, odnosno postojanje nenadoknadivih troškova predstavlja značajnu prepreku ulasku ili zadržavanju operatora na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.

#### **d) jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala**

HT Grupa navodi kako, osim HT-a i Iskona, još neki operatori na tržištu elektroničkih komunikacija imaju jednostavan i povlašten pristup novčanim izvorima. Primjerice, jedan takav operator je Amis koji je u vlasništvu multinacionalnog investicijskog fonda Iris Capital i KBC Private Equity, kao i H1 Telekom čiji je suvlasnik Hrvatska poštanska banka te B.net koji je i prije transakcije s Vipnet-om bio u vlasništvu austrijskog energetske diva Bewag.

HAKOM ističe kako uopće nije sporno da su neki od alternativnih operatora u vlasništvu prepoznatljivih kompanija ili banaka. Međutim, HAKOM ističe kako je iz financijskih izvještaja pojedinih operatora koji posluju na tržištu elektroničkih komunikacija vidljivo da svoje poslovanje, osim zajmovima ili dokapitalizacijom od strane svojih suvlasničkih/vlasničkih kompanija, u znatnoj mjeri financiraju i zaduživanjem kod neovisnih bankarskih institucija za razliku od Iskona iz čijeg je financijskog izvještaja vidljivo kako ne postoji zaduženost prema bankarskim institucijama, dok konstantno raste zaduženost prema povezanom društvu, tj. HT-u.

Djelovanje HT-a i Iskona na istom maloprodajnom tržištu, uz HT-ovo financiranje Iskona povoljnim zajmovima i kreditima, pri čemu bi Iskon trebao djelovati kao konkurencija HT-u, nedvojbeno predstavlja zapreku ulasku ili zadržavanju na tržištu operatorima koji pružaju uslugu širokopojasnog pristupa internetu jer jednostavan i povlašten pristup kapitalu od strane HT-a omogućuje Iskonu jednostavniju borbu s drugim operatorima za krajnje korisnike, a što u konačnici opet ide na ruku i HT-u koji je 100%-tni vlasnik Iskona.

Nadalje, HAKOM također smatra kako HT zbog velikog tržišnog udjela, a što snažno utječe na sigurnost poslovanja puno jednostavnije može doći do povoljnijih kredita nego što je to slučaj s ostalim operatorima bez obzira na potencijal koji isti mogu imati s obzirom da odobravanje kredita operatoru s izrazito niskim tržišnim udjelom sa sobom nosi i veći rizik, a posljedično nepovoljnije uvjete financiranja. Iz navedenog proizlazi kako Iskon Internet, iako nema visok tržišni udjel, za razliku od ostalih alternativnih operatora, zbog financiranja kroz HT do zajmova i kredita dolazi kroz operatora koji ima veliki tržišni udjel i sigurnost poslovanja.

#### **e) prepreke prelaska za krajnje korisnike**

HT Grupa je mišljenja kako je HAKOM pogrešno protumačio ovaj kriterij. Naime, prema mišljenju HT Grupe, jasno je da svaki novi operator prilikom ulaska na tržište mora uložiti određene iznose kako bi se približio korisnicima i stvorio određeni status na tržištu, ali da to ne predstavlja prepreku za prelazak krajnjih korisnika. Prema mišljenju HT Grupe, ovaj bi se kriterij trebao tumačiti pozitivno samo u slučaju postojanja dodatnih troškova za prelazak korisnika s jednog operatora na drugog, kao što su npr. prijelazne naknade.

HAKOM se ne slaže s komentarom HT Grupe i smatra da nije pogrešno protumačio ovaj kriterij. Naime, prilikom procjene postoje li prepreke pri prelasku krajnjih korisnika s bivšeg monopolista na nove operatore koji djeluju na tržištu, potrebno je utvrditi postoji li određena

razlika u trošku koji imaju novi operatori koji pokušavaju steći novog korisnika u odnosu na trošak koji ima operator iz razdoblja monopola pri zadržavanju postojećih korisnika.

Prema mišljenju HAKOM-a usporedbom prethodno spomenutih troškova došlo bi se do određene razlike u samom trošku na štetu novih operatora. Naime, HT, kao bivši monopolist, predstavlja vrlo snažno i prepoznatljivo tržišno ime koje je poznato gotovo svim krajnjim korisnicima i koji, u slučaju sličnih maloprodajnih cijena koje nude ostali operatori na tržištu, nemaju potrebu mijenjati operatora. S druge strane, novi operatori nemaju toliko snažno i prepoznatljivo tržišno ime iz čega proizlazi da moraju uložiti dodatne napore kroz oglašavanje svog tržišnog imena i stvaranja slike kvalitetnog i pouzdanog operatora kako bi isti postao prepoznatljiv, a samim time i zanimljiv krajnjim korisnicima.

Uzevši u obzir da postoji određena razlika između troška stjecanja i troška zadržavanja krajnjih korisnika, navedeno predstavlja prepreku ulasku na tržište.

Iz ranije spomenute razlike u troškovima stjecanja novih korisnika od strane alternativnih operatora razvidno je upravo to da etabliranost tržišnog imena (eng. *brand*) igra ključnu ulogu u privlačenju novih korisnika. Stoga je više nego potrebno pri ovom kriteriju uzeti u obzir marketinške troškove koje imaju alternativni operatori u podizanju prepoznatljivosti svoga tržišnog imena kao stabilnog i sigurnog operatora kod krajnjih korisnika.

#### **f) stupanj diverzifikacije usluga**

HT Grupa navodi kako postoji mogućnost diverzifikacije usluga putem usluge Bitstream pristupa, jer HT novim operatorima nudi veliki broj različitih BSA profila, mogućnost ugovaranja PVC-ova za IPTV/VoIP usluge kao i dodatnih PVC-ova koji nisu vezani uz određenu uslugu, što operatorima daje veliku mogućnost razlikovanja vlastitih usluga od usluga HT-a.

HAKOM se slaže s komentarom HT Grupe kako postoji mogućnost diverzifikacije usluga kroz veliki broj različitih BSA profila i mogućnost ugovaranja PVC-ova (koji nisu vezani uz određenu uslugu) te je odlučio ovo mjerilo brisati iz dokumenta Testa tri mjerila. Ipak, uklanjanjem ovog mjerila, konačni zaključak o zadovoljavanju prvog mjerila iz Testa tri mjerila ostaje nepromijenjen s obzirom da su sva ostala mjerila utvrđena kao prepreka ulasku na tržište.

Prihvatanje komentara HT Grupe za ovo mjerilo utjecalo je u određenoj mjeri i na mjerilo *ekonomije opsega*. Usprkos navedenoj izmjeni, HAKOM i dalje smatra mjerilo *ekonomije opsega* preprekom ulasku na tržište.

#### **g) ekonomija opsega**

HT Grupa tvrdi da temeljem usluge Bitstream pristupa alternativni operatori također mogu korisnicima ponuditi čitavu paletu usluga jer im HT u okviru navedene usluge nudi i mogućnost posebne kvalitete usluge za potrebe VoIP/IPTV prometa.

HAKOM je prihvatio komentar za mjerilo *stupanj diverzifikacije usluga* te je isto imalo utjecaja i na ovo mjerilo slijedom čega je tekst u istom izmijenjen na način kako slijedi:

*„Iako postojanje različitih profila usluge Bitstream pristupa i mogućnost ugovaranja PVC kanala za VoIP/IPTV operatorima može olakšati ulazak na tržište i povećati mogućnost korištenja prednosti ekonomija opsega, HAKOM smatra kako raniji ulazak na veliki broj različitih tržišta i veća baza korisnika, u odnosu na ostale operatore koji su kasnije ušli ili se tek spremaju ući na pojedina tržišta, HT-u omogućuju korištenje ekonomija opsega u većoj mjeri od njegovih konkurenata na tržištu.“*

### **Ad.3.**

#### **DRUGO MJERILO: STRUKTURA TRŽIŠTA KOJA NE TEŽI RAZVOJU DJELOTVORNOG TRŽIŠNOG NATJECANJA UNUTAR ODGOVARAJUĆEG VREMENSKOG OKVIRA**

HT Grupa u svojim komentarima, a kao potvrdu da HAKOM nije dobro proveo test drugog mjerila, navodi primjer austrijskog regulatora tržišta elektroničkih komunikacija (*Rundfunk und Telekom Regulierungs GmbH*, dalje u tekstu: RTR) koji je prilikom provedbe Testa tri mjerila na tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu za privatne korisnike zaključio kako, unatoč činjenici da *Telekom Austria* (dalje u tekstu: TA) ima visok tržišni udjel te da se isti povećava, zbog postojanja drugih indikatora, nisu ispunjeni uvjeti za zadovoljavanje drugog mjerila.

HT Grupa u nastavku svog komentara pokušava dokazati kako HAKOM u provedbi Testa tri mjerila treba primijeniti austrijska iskustva te, na temelju gotovo istih indikatora, zaključiti kako drugo mjerilo nije zadovoljeno. Pritom, HT Grupa zanemaruje činjenicu kako se navedeno austrijsko tržište po svojim karakteristikama značajno razlikuje od tržišta maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu u Republici Hrvatskoj pa ne predstavlja relevantan primjer za usporedbu prilikom donošenja regulatornih mjera.

Razlike u stupnju i načinu razvoja navedenih tržišta proizlaze već iz različite definicije tržišta u navedenim zemljama. Naime, HAKOM i RTR su zbog nacionalnih specifičnosti različito definirali tržište u dimenziji usluga pa je tako, primjerice, pristup putem pokretnih mreža u Austriji uključen u definiciju tržišta, dok u Republici Hrvatskoj to nije slučaj. Nadalje, promatrajući operatore kablinskih mreža, čiji tržišni udio u Austriji iznosi 22,5%, a u Republici Hrvatskoj svega 7,39%, vidljivo je kako odnosi tržišnih snaga operatora na navedenim tržištima nisu usporedivi te da usporedba tržišnog natjecanja između navedenih tržišta na način kako to predlaže HT Grupa nije moguća.

Naime, u slučaju da sastavni dio tržišta maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu čine i operatori pokretnih mreža kao i kablinski operatori dolazi se do zaključka kako se zamjenska usluga može ponuditi putem tri različite infrastrukture (minimalno tri infrastrukturna operatora). Naime, postojanje infrastrukturne konkurencije jedan je od glavnih preduvjeta za stvaranje uvjeta održivog tržišnog natjecanja bez provođenja prethodne regulacije. Uzevši u obzir da je HAKOM u dokumentu jasno obrazložio zašto se usluga koju pružaju operatori pokretnih mreža ne smatra zamjenskom uslugom usluzi ADSL pristupa te je naveo da uslugu putem kablinskih mreža nije moguće ponuditi na čitavom teritoriju Republike Hrvatske, austrijski slučaj kao i zaključak austrijskog regulatornog tijela ne može se smatrati relevantnim za situaciju u Republici Hrvatskoj.

Isto tako, a vezano uz komentar HT Grupe kako krajnji korisnici u područjima visoke gustoće naseljenosti imaju mogućnost izbora više operatora, HAKOM ističe kako je iz prijedloga

Testa tri mjerila vidljivo da zadovoljenje drugog mjerila ne ovisi isključivo o tržišnim udjelima operatora već i o drugim kriterijima. Naime, bez obzira na mogućnost izbora više operatora koju krajnji korisnici imaju u nekim područjima Republike Hrvatske, HAKOM smatra kako odnos snaga navedenih operatora nije takav da bi omogućio djelotvorno tržišno natjecanje. Potvrda navedenog su, osim visokog i stabilnog tržišnog udjela HT-a i Iskona, i zabilježena cjenovna kretanja koja ukazuju da HT i Iskon koristeći svoj tržišni položaj, odnosno provođenjem odgovarajućih cjenovnih politika imaju mogućnost narušavanja postojećeg stanja na tržištu i sprječavanja njegova djelotvornog razvoja.

Vezano uz komentar HT Grupe koji se odnosi na dostupnost veleprodajnih usluga HT-a koje bi, prema mišljenju HT Grupe, u narednom razdoblju mogle dovesti do značajnog porasta broja korisnika usluge širokopojasnog pristupa internetu koju pružaju alternativni operatori, HAKOM je već ranije pojasnio kako prema trenutnim podacima o stanju na tržištu izmijenjeni veleprodajni uvjeti (nova cijena za LLU, „goli“ Bitstream) ne mogu u kraćem budućem razdoblju izrazito snažno doprinijeti razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnoj razini. Međutim, HAKOM naglašava kako će pozorno promatrati situaciju na tržištu te u slučaju snažnog utjecaja novih veleprodajnih uvjeta na djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini, provesti novi Test tri mjerila i prije maksimalnog roka određenog ZEK-om te izmijeniti stajalište o potrebi prethodne regulacije na predmetnom tržištu ako rezultat novog Testa tri mjerila bude upućivao na to.

#### **Ad.4.**

#### **TREĆE MJERILO: PRIMJENA MJERODAVNIH PROPISA O ZAŠTITI TRŽIŠNOG NATJECANJA SAMA PO SEBI NE OMOGUĆUJE NA ODGOVARAJUĆI NAČIN UKLANJANJE NEDOSTATAKA NA TRŽIŠTU**

HT Grupa u svojim komentarima navodi kako je *nejasno na temelju čega HAKOM zaključuje da na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu postoji velika i učestala potreba za djelovanjem regulatora s obzirom da navedeno tržište do sada nije bilo podložno ex ante regulaciji, tako da se iz iskustva navedeno ne može zaključiti.*

Vezano uz komentar HT Grupe, HAKOM još jednom upućuje na dokument „*Tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu - prijedlog testa tri mjerila iz članka 53. stavka 2. Zakona o elektroničkim komunikacijama*“ koji je bio predmet javne rasprave, a u kojem je dokazano i jasno navedeno da je mjerodavno tržište maloprodajnog širokopojasnog pristupa internetu koje nije sastavni dio preporuke podložno prethodnoj regulaciji, između ostalog jer je i treće mjerilo zadovoljeno. Iako navedeno tržište do sada nije bilo predmet prethodne regulacije, HAKOM kao nacionalno regulatorno tijelo za područje elektroničkih komunikacija usko surađuje s Agencijom za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje u tekstu: AZTN) te na taj način ima uvid i u stanje na tržištima koja nisu regulirana od strane HAKOM-a.

Isto tako, u nastavku HAKOM iznosi i komentar iz mišljenja AZTN-a koji se u potpunosti slaže sa zaključcima HAKOM-a te potvrđuje sve navode iznesene u dokumentu koji je bio predmet javne rasprave. U svom mišljenju AZTN ističe kako je HAKOM, u provedbi postupka određivanja mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, a prilikom donošenja zaključka o potrebi provođenja *ex ante* regulacije, vodio računa o mjerodavnim smjernicama Europske komisije kao i ostalim relevantnim propisima i zakonskim aktima.



Isto tako, AZTN navodi problem prikupljanja specifičnih podataka od operatora, odnosno postojanje situacija u kojima tijelo za zaštitu tržišnog natjecanja ne može prikupiti od operatora određene podatke ili je takvo prikupljanje preopsežno u propisanoj proceduri. Ovakve situacije opisane su i u dokumentu ERG-a<sup>95</sup>, a između ostalog odnose se na prikupljanje i dostupnost specifičnih podataka o troškovima operatora posebice ako ne postoji unaprijed propisan način vođenja troškovnog računovodstva. Stoga se zaključuje kako AZTN potvrđuje navode HAKOM-a o potrebi prethodne regulacije tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu jer u određenim situacijama *ex post* regulacija nije dostatna. S obzirom da prethodna regulacija omogućuje određivanje regulatornih obveza koje između ostalog mogu ukloniti i problem prikupljanja podataka, a koji AZTN u svom mišljenju navodi (npr. putem obveze troškovnog računovodstva), to je samo još jedan dodatni pokazatelj zašto je prethodna regulacija na predmetnom tržištu potrebna.

Generalno gledajući, HT Grupa u svim komentarima navodi kako su obrazloženja HAKOM-a u pogledu dokazivanja je li treće mjerilo zadovoljeno ili ne nekvalitetna i nedostatna. ERG je, a što je već u dokumentu i spomenuto, propisao određene uvjete koji mogu pomoći regulatoru kako bi se utvrdilo je li primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljna da ukloni nedostatke koji postoje ili koji se mogu pojaviti na tržištu elektroničkih komunikacija. Isto tako, kod trećeg mjerila nije bitno uzeti u obzir samo činjenicu jesu li propisi o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljni da se naknadnom regulacijom riješi potencijalni problem koji se pojavio na tržištu, već je potrebno u obzir uzeti i činjenicu u kojem razdoblju, u slučaju da se pojavi određeni problem, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja mogu isti riješiti.

Suprotno zaključcima HAKOM-a, između ostalog, da kompleksnost određivanja stupnja nekonkurentnog ponašanja od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom može predstavljati problem AZTN-u budući da AZTN nije odgovarajuće upoznat sa situacijom na tržištu te ne raspolaže svim informacijama nužnim za utvrđivanje stvarnog stanja, HT Grupa navodi kako je *AZTN, kao državno tijelo zaduženo za zaštitu tržišnog natjecanja, u potpunosti osposobljeno za rješavanje svih pitanja koja se tiču tržišnog natjecanja, a koja bi se mogla pojaviti na predmetnom tržištu, te pritom surađivati s drugim državnim tijelima (dakle, i HAKOM-om)*. Isto tako, HT Grupa *ne vidi razlog zbog kojeg bi potencijalni slučajevi na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu bili više ili manje kompleksni od slučajeva u drugim industrijama i/ili tržištima pa da AZTN to ne bi mogao učinkovito riješiti*.

HAKOM je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti propisanih Zakonom o elektroničkim komunikacijama i posebnim zakonom kojim je uređeno područje poštanskih usluga. Iz navedenog nije jasno iz kojeg razloga HT Grupa kao mjerodavnu uzima u obzir kompleksnost slučajeva u drugim industrijama i na temelju toga izvodi zaključke na ovom mjerodavnom tržištu. Zadatak HAKOM-a nije bio utvrditi i/ili uspoređivati kompleksnost slučajeva u drugim industrijama i/ili tržištima. Zadatak HAKOM-a ovim mjerilom je bio procijeniti je li primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljna da ukloni nedostatke koji postoje ili koji se mogu pojaviti na tržištu elektroničkih komunikacija. Nesporno je da je HAKOM jasno dokazao kako *ex post* propisi u ovom slučaju nisu dovoljni, a što je potvrđeno i ranije spomenutim mišljenjem AZTN-a.

Nadalje, HT Grupa navodi kako je *sukladno Zakonu o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 79/09, dalje u tekstu ZZTN) podložan ex post pravilima koja zabranjuju operatorima u vladajućem*

---

<sup>95</sup> ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

*položaju određivanje i naplaćivanje predatorskih cijena te da bi sukladno tome nekonkurentnim ponašanjem mogao sebi nanijeti veću štetu jer je AZTN po odredbama izmijenjenog ZZTN-a ovlašten samostalno izricati prekršajne kazne, a maksimalne kazne znatno su više od kazni koje su predviđene ZEK-om.*

HAKOM smatra kako je ovdje bespredmetno raspravljati o ulozi AZTN-a i HAKOM-a, odnosno o mogućnosti izricanja i visini prekršajnih kazni s obzirom da su nadležnosti oba navedena javno pravna tijela jasno definirane ZZTN-om i ZEK-om.

HAKOM je utvrdio potrebu za prethodnom regulacijom na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu iz razloga što, između ostalog, primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu. Osim primjera koje ERG u svojim smjernicama klasificira kao kompleksne, a u kojima primjena prava tržišnog natjecanja ne bi bila dovoljna, primjena različitih standarda koji se obično koriste kod ocjene učinkovitosti operatora kod primjene *margin squeeze* testa ovisno o tome radi li se o *ex ante* ili *ex post* regulaciji, isto tako, može dovesti do različitih zaključaka.

Konkretno, u dijelu zaštite tržišnog natjecanja, odnosno kod *ex post* regulacije, Europska komisija preporučuje primjenu standarda jednako učinkovitog operatora (eng. *equally efficient operator, EEO*) radije nego razumno učinkovitog operatora (eng. *reasonably efficient operator, REO*). EEO standard je nastao u kontekstu politike tržišnog natjecanja s naglaskom na zaštiti korisnika od zlorabe vladajućeg položaja kojeg jedan ili više operatora mogu imati na određenom mjerodavnom tržištu. Cilj navedene politike nije stvaranje uvjeta za učinkovito tržišno natjecanje na mjerodavnom tržištu već zaštita korisnika u situaciji kada određeni operator ima značajnu tržišnu snagu na istom. S obzirom da se politika tržišnog natjecanja prvenstveno bavi ekonomskim učinkovitostima te kao takva podrazumijeva da bi svaki operator koji djeluje kao konkurencija operatoru sa značajnom tržišnom snagom trebao biti barem jednako učinkovit kao on.

Regulatorna politika (*ex ante* regulacija), za razliku od politike tržišnog natjecanja (*ex post* regulacija) ima za cilj promicanje održivog tržišnog natjecanja, prvenstveno na tržištima koja su nekad bila monopolistička. REO standard je prikladniji za regulaciju tržišta gdje konkurencija još nije razvijena jer je gotovo nemoguće da operator koji ulazi na tržište bude jednako učinkovit kao bivši monopolist. Razlog tome je što na određenom tržištu, za razliku od operatora koji su tek ušli na tržište, bivši monopolist može uživati prednosti ekonomija razmjera i/ili opsega pri pružanju usluga korisnicima te je logično da operatori koji su tek ušli na tržište ne mogu (još) biti jednako učinkoviti te imaju veće troškove nego bivši monopolist.

Zaključno, kod elektroničkih komunikacija pravodobna i učinkovita intervencija je nužna iz svega ranije navedenog. Upotreba propisa ZZTN-a kako bi se zaštitili manje učinkoviti operatori, odnosno operatori koji su tek ušli ili namjeravaju ući na tržište nije dovoljna. Isto tako ne može se očekivati da se procjena zakonitosti djelovanja određenog operatora temelji na troškovima drugih operatora kad navedeni operator niti nema informaciju o istima. Konkretno, pri procjeni mogućeg nezakonitog ponašanja HT-a, odnosno pri provođenju testa istiskivanja cijenama, AZTN može razmatrati isključivo troškove HT-a (primjenjujući standard EEO) te zanemariti informaciju o troškovima razumno učinkovitog operatora koji se koriste kod REO standarda. Prema mišljenju HAKOM-a, navedeno predstavlja ograničavajuću okolnost za AZTN, dok bi HAKOM u slučaju prethodne regulacije na

predmetnom tržištu mogao djelotvornije riješiti sva pitanja koja se tiču tržišnog natjecanja na navedenom tržištu.

### **8.2.2. Odgovori na komentare operatora Amis Telekom d.o.o.**

Amis Telekom d.o.o. (dalje u tekstu: Amis) u cijelosti podržava Prijedlog odluke HAKOM-a o utvrđivanju mjerodavnog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i provođenju Testa tri mjerila na navedenom tržištu te ne iznosi nikakve primjedbe na provedbu navedenih postupaka. Amis u svojim komentarima predlaže HAKOM-u da u postupku analize tržišta s osobitom pažnjom promotri usko povezana tržišta, prije svega tržište IPTV-a. Naime, Amis smatra kako su kod IPTV usluge, kao i kod ADSL pristupa, ispunjena najmanje sljedeća mjerila: stupanj vertikalne integracije, jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima, ekonomije opsega i ekonomije razmjera, a što je već samo po sebi dovoljno obzirom da ista ne moraju biti kumulativno zadovoljena.

Slijedom navedenog, Amis predlaže HAKOM-u da razmotri donošenje odluke sukladno članku 55. stavku 5. ZEK-a u kojem je propisano da u slučaju da jedan operator ima značajnu tržišnu snagu na određenom mjerodavnom tržištu može se smatrati da ima značajnu tržišnu snagu i na usko povezanom tržištu, ako su veze između ta dva tržišta takve da dopuštaju prijenos tržišne snage s jednog tržišta na drugo, povećavajući pritom tržišnu snagu tog operatora.

HAKOM ovom prilikom ističe kako analiza tržišta, odnosno određivanje operatora sa značajnom tržišnom snagom za predmetno, a samim time ni za povezano tržište nije bila predmet ove javne rasprave i da će se u postupku analize tržišta koja slijedi nakon ovog postupka HAKOM baviti pitanjem određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, prepreka razvoju tržišnog natjecanja na predmetnom tržištu kao i pronalaženju odgovarajućih regulatornih obveza koje mogu riješiti uočene nedostatke i probleme.

### **8.2.3. Odgovori na komentare operatora B.net Hrvatska d.o.o.**

B.net Hrvatska d.o.o. (dalje u tekstu: B.net) izražava potporu HAKOM-u u svezi prethodne regulacije tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Pri ocjeni ispunjenja trećeg mjerila (*primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu*), B.net je, uz HAKOM-ova stajališta (procesna složenost i dugo trajanje postupka pred AZTN-om), istaknuo moguće nedostatke materijalnih instituta Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja (NN 79/09, ZZTN) koji se mogu primijeniti na trenutnu situaciju na tržištu širokopojasnog pristupa.

Naime, B.net smatra kako HT i Iskon primjenjuju različitu cjenovnu politiku ovisno o geografskom području na kojem pružaju usluge, pri čemu grupaciji osiguravaju svojevrsnu cjenovnu zaštitu. Radi navedenoga, kao i otežane cjenovne analize različitih pogodnosti za krajnje korisnike poput kupnje vrijedne elektroničke opreme uz maksimalne popuste, B.net je stajališta kako je u praksi izrazito otežano utvrđivanje opisanog postupanja ovih operatora kao „predatorno“, što je AZTN-ova nadležnost te stoga smatra kako je prethodna regulacija na predmetnom tržištu potrebna.

HAKOM naglašava da je postupak analize tržišta, u okviru osiguravanja djelotvornog tržišnog natjecanja, jedan od temeljnih postupaka koje regulator ima obvezu provoditi sukladno nadležnostima određenim ZEK-om. Navedeni postupak rezultira utvrđivanjem

operatora sa značajnom tržišnom snagom (SMP) i određivanjem ili ukidanjem regulatornih obveza.

Nadležnost ATZN-a određena je ZZTN koji ujedno određuje pravne institute, pravila i sustav mjera za zaštitu tržišnog natjecanja. ZZTN, primarno, podrazumijeva *ex post* regulaciju radi prevencije svih oblika sprječavanja, ograničavanja ili narušavanja tržišnog natjecanja.

Slijedom navedenog, HAKOM je stajališta kako primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu kao što to navodi i B.net.

Ostali navodi B.net-a u svezi mogućih regulatornih obveza FTTH pristupa nisu predmet ovog dijela postupka, ali će HAKOM iste razmotriti i uzeti u obzir u postupku analize tržišta pri utvrđivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom i određivanju regulatornih obveza.

#### **8.2.4. Odgovori na komentare g. Milana Šimundže**

Gospodin Milan Šimundža u svojim komentarima navodi nedostatak statistike o prosječnoj potrošnji internet prometa korisnika usluga pri utvrđivanju mjerodavnog tržišta te smatra da bi najznačajniji izvještaj bio prosjek potrošnje internet prometa korisnika koji su odabrali neograničenu potrošnju. Isto tako, prema mišljenju g. Šimundže, većina takvih korisnika smatra nedostatan paket od 15 GB koji HT nudi kao srednji paket te procjenjuje kako bi paket od 20-25 GB prema trenutnim navikama potrošača bio zadovoljavajući, ali je cjenovno isplativije odabrati paket s neograničenim prometom.

HAKOM je za potrebe provedbe utvrđivanja mjerodavnog tržišta i Testa tri mjerila koristio podatke koje je ocijenio relevantnim za definiranje tržišta u dimenziji usluga i procjenu djelotvornosti tržišnog natjecanja na navedenom tržištu. Zbog navedenog, a uzimajući u obzir da odabir odnosno ponuda određenog tarifnog paketa od strane operatora ili krajnjih korisnika predstavlja njihovu ekonomsku odluku na koju utječu i čimbenici koji ne pripadaju u područje ovog postupka (npr. informatička pismenost krajnjih korisnika, poslovni plan operatora), nisu prikupljeni podaci koji bi bili primjereniji za analizu ne/isplativosti navedenih tarifnih paketa. Stoga, iako HAKOM smatra da podaci za koje je u komentaru navedeno da nedostaju mogu biti dobar pokazatelj određenog stanja na tržištu (npr. podaci o prosječnoj potrošnji internet prometa korisnika paketa usluga s neograničenim prometom), isti nisu smatrani neophodnima za utvrđivanje činjenica u ovom postupku.

Nadalje, g. Šimundža navodi kako je HAKOM određene tarifne pakete operatora pokretnih mreža cjenovno mogao smatrati zamjenskom uslugom ADSL pristupu putem bakrene parice. HAKOM ističe kako je cjenovna usporedba samo jedno od mjerila pri procjeni zamjenjivosti među uslugama te iako bi u određenim situacijama ADSL pristup i pristup putem pokretnih mreža mogli biti cjenovno usporedivi, HAKOM smatra da zbog funkcionalnih karakteristika, pristup putem pokretnih mreža ne predstavlja zamjensku uslugu ADSL pristupu, već prije komplementarnu uslugu koju će korisnici koristiti u situacijama kada imaju potrebu za karakteristikom mobilnosti koju im navedena usluga nudi.


Vežano uz komentar g. Šimundže o nerazmatranju LTE tehnologije pri utvrđivanju mjerodavnog tržišta širokopojasnog pristupa internetu, HAKOM je isti prihvatio te je u poglavlju 4.1.2.2. *Pristup putem pokretnih mreža* dokumenta Testa tri mjerila dodao sljedeći tekst:

*„Uz već opisanu HSDPA tehnologiju, HAKOM je razmatrao i širokopojasni pristup putem nove tehnologije koja je trenutno u fazi testiranja u mrežama nacionalnih operatora pokretnih mreža. LTE (eng. Long Term Evolution) tehnologija omogućava širokopojasni pristup internetu putem pokretnih mreža s brzinama prijenosa od barem 100 Mbit/s pružajući veću kvalitetu i brzinu bežičnog pristupa internetu, kvalitetniji prijenos podataka i više prostora za multimedijske usluge.*

*S obzirom da su operatori pokretnih mreža tek započeli s testiranjem LTE tehnologije u vlastitim mrežama te još uvijek nije poznata struktura tarifnih paketa koji će se nuditi korisnicima putem LTE tehnologije, kao ni cijene usluga temeljenih na navedenoj tehnologiji, HAKOM smatra kako u ovom trenutku nije moguće odrediti zamjenjivost između usluga ADSL pristupa i pristupa putem LTE tehnologije te je stoga odlučio ne uključiti pristup putem LTE tehnologije u definiciju tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu.*

*Ipak, s obzirom na funkcionalne karakteristike, najavljene planove pokretnih operatora vezane uz pružanje usluga na temelju LTE tehnologije većem broju korisnika te posljedično očekivani porast udjela priključaka putem LTE tehnologije u ukupnom broju priključaka širokopojasnog pristupa internetu, HAKOM će pažljivo promatrati razvoj usluga temeljenih na LTE tehnologiji i utjecaj istih na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu te pravovremeno reagirati ako to bude potrebno.“*

### 8.3. Prilog C – mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja o provođenju analize tržišta i određivanju regulatornih obveza

		
REPUBLIKA HRVATSKA AGENCIJA ZA ZAŠTITU TRŽIŠNOG NATJECANJA		
CROATIAN COMPETITION AGENCY		
Klasa: 031-02/2011-01/148 Urbroj: 580-05-11-58-03 Zagreb, 15. prosinca 2011.		
Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije g. Miljenko Krvišek, predsjednik Vijeća		
Jurišićeva 13 10000 Zagreb		
Predmet: Hrvatska agencija za poštu i elektroničke komunikacije		
- Mišljenje na Prijedlog odluke o određivanju regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu		
- stručno mišljenje; dostavlja se		
Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (dalje: Agencija) zaprimila je 23. studenoga 2011. zahtjev Hrvatske agencije za poštu i elektroničke komunikacije (dalje: HAKOM) kojim isti traži mišljenje Agencije o zaključcima iz Prijedloga odluke o određivanju regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, klasa: UP/I-344-01/11-07/07, od 19. listopada 2011. (dalje: Prijedlog odluke), u odnosu na određivanje mjerodavnog tržišta na temelju članka 54. Zakona o elektroničkim komunikacijama („Narodne novine“, broj 73/08; dalje: ZEK) i procjene postojanja značajne tržišne snage operatora na temelju članka 55. ZEK-a.		
Agencija je izvršila uvid u dostavljeni Prijedlog odluke, te je na temelju odluke Vijeća za zaštitu tržišnog natjecanja u sastavu: mr.sc. Olgica Spevec, predsjednica Vijeća, Mladen Cerovac, mag.iur, zamjenik predsjednice Vijeća, Milivoj Maršić, dipl.oec., Vesna Patrlj, dipl.iur. i dr.sc. Mirna Pavletić-Župić, članovi Vijeća (dalje: Vijeće), u smislu članka 25. stavka 1., članka 30. točke 10. i članka 31. Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja („Narodne novine“, broj 79/09; dalje: ZZTN), s 92. sjednice, održane 15. prosinca 2011. donijela sljedeće:		
<b>M I Š L J E N J E</b>		
Zaključci iz Prijedloga odluke o određivanju regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, a u odnosu na utvrđeno mjerodavno tržište na temelju članka 54. Zakona o elektroničkim komunikacijama te procjenu postojanja značajne tržišne snage operatora na temelju članka 55. Zakona o elektroničkim komunikacijama nisu u suprotnosti s odredbama Zakona o zaštiti tržišnog natjecanja.		
CROATIA, 10000 Zagreb, Savska cesta 41, tel.: +385 1 617 64 48, fax.: +385 1 617 64 50 e-mail: agencija.ztn@aztn.hr http://www.aztn.hr		

REPUBLIKA HRVATSKA  
HRVATSKA AGENCIJA ZA POŠTU I  
ELEKTRONIČKE KOMUNIKACIJE

Primljeno:	22.12.2011. 9:50:53	
Klasifikacijska oznaka	Org. jed.	
UP/I-344-01/11-07/07	-11	
Urudžbeni broj:	Pril.	Vrij.
580-11-6	0	0



### Obrazloženje

HAKOM je dana 28. rujna 2011. donio odluku kojom je utvrdio tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu podložnim prethodnoj regulaciji budući da su istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a. Tako utvrđeno mjerodavno tržište predstavlja temelj za provođenje analize tržišta, koja se osim samog utvrđivanja, sastoji i od određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu te određivanja regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom. Rezultat provedene analize je predmetni Prijedlog odluke.

U postupku javne rasprave, HAKOM je Agenciji dostavio Prijedlog odluke sa zamolbom za davanjem mišljenja o zaključcima HAKOM-a u rečenom Prijedlogu odluke, a u odnosu na određivanje mjerodavnog tržišta na temelju članka 54. ZEK-a i procjene postojanja značajne tržišne snage operatora na temelju članka 55. ZEK-a.

Uvidom u Prijedlog odluke, Agencija je utvrdila kako je HAKOM kao mjerodavno tržište utvrdio tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu koje obuhvaća usluge xDSL pristupa putem bakrene parice, pristup putem kablinskih mreža te pristup putem svjetlovodnih niti (FttH), neovisno o tome nudi li se navedeni pristup samostalno ili kao sastavni dio paketa elektroničkih komunikacijskih usluga na području Republike Hrvatske.

Pri određivanju granica tržišta za potrebe analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, HAKOM je koristio jednaku definiciju tržišta koju je odredio i u svrhu provođenja Testa tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, a na koje je Agencija, dana 15. rujna 2011., već dala stručno mišljenje (klasa: 031-02/2011-01/127, urbroj: 580-05-11-58-02). Stoga Agencija ostaje pri svim navodima iz rečenog mišljenja, a u odnosu na utvrđeno mjerodavno tržište.

Pri procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, HAKOM je uzimao u obzir određena mjerila i to tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu, nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, jednostavan ili povlaštenu pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima, stupanj vertikalne integracije, ekonomija razmjera, ekonomija opsega te visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža. Na temelju provedene analize, HAKOM je utvrdio postojanje značajne tržišne snage poduzetnika Hrvatski Telekom d.d., sa sjedištem u Zagrebu, Savska cesta 32 (dalje: HT) zajedno s njegovim povezanim društvom Iskon Internet d.d., sa sjedištem u Zagrebu, Garićgradska 18 (dalje: Iskon).

Razmatrajući prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, HAKOM je koristio dokument „*Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework; Final Version*“, ERG (06)33, iz svibnja 2006. godine, Europske skupine regulatora (eng. *European Regulators Group – ERG*; od 1. veljače 2010. zamijenilo ga je novo tijelo - *Body of European Regulators for Electronic Communications – BEREC*; dalje: ERG) u kojem su navedene uobičajene prepreke razvoju tržišnog natjecanja temeljene na iskustvima regulatornih tijela u sektoru elektroničkih komunikacija.

S tim u vezi, HAKOM je ocjenjivao moguće prepreke tržišnom natjecanju koje se u odsustvu regulacije, a u razdoblju na koje se odnosi analiza, mogu pojaviti na mjerodavnom tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, kao posljedica iskorištavanja vladajućeg položaja operatora sa značajnom tržišnom snagom, a u svrhu određivanja regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom mjerodavnom tržištu.

HAKOM je na temelju specifičnih stručnih znanja koje ima kao sektorski regulator, te na temelju prakse i iskustva u provedbi ZEK-a na području tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, procijenio kako na predmetnom tržištu prepreke tržišnom natjecanju osim horizontalnog prenošenja značajne tržišne snage koja se očituje grupiranjem odnosno vezivanjem usluga te unakrsnim subvencioniranjem, predstavljaju i druga postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom kao što su otežavanje ulaska novim operatorima, iskorištavanje korisnika na cjenovnoj osnovi te neučinkovitost operatora u odsustvu konkurencije na mjerodavnom tržištu.

Kao ostale prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja HAKOM je ocijenio i mogućnost HT-a odnosno njegovog povezanog društva Iskon da u sklopu promotivnih ponuda, odnosno u svrhu ostvarivanja promidžbenih ili gospodarskih ciljeva, uslugu širokopojasnog pristupa internetu i IPTV uslugu ponudi po cijenama koje su ispod troška pružanja istih odnosno po cijenama koje nisu u skladu s regulatornom obvezom nadzora cijena.

Iako je Agencija načelnog stava da vremenski ograničene promotivne akcije predstavljaju uobičajeni način promidžbe proizvoda i donose korist potrošačima te same po sebi nisu zabranjene u pravu tržišnog natjecanja, u konkretnoj analizi HAKOM je rečeno prepoznao kao prepreku razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu te s obzirom na tu okolnost odredio i određene regulatorne obveze HT-u i Iskonu kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom.

Krajnji cilj *ex ante* pristupa regulaciji tržišta je uspostava jednakih uvjeta za sve operatore na mjerodavnom tržištu (eng. *level playing field*). U tom smislu, Agencija smatra da za ostvarivanje regulatornih načela i navedenog cilja primarno treba koristiti mogućnosti koje pruža regulatorni okvir tržišta veleprodajnog širokopojasnog pristupa, a da je regulacija tržišta na maloprodajnoj razini prihvatljiva samo kao iznimna i privremena mjera. Pri tome treba voditi računa o tome kako takva *ex ante* regulacija na maloprodajnoj razini ne bi smjela imati za učinak usporavanje razvoja predmetnog tržišta odnosno tržišnog natjecanja na istom, a čime bi mogli izostati i pozitivni učinci i koristi za potrošače.

Polazeći od činjenice kako predmetno tržište nije dio mjerodavne preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, a prema saznanjima Agencije, nije niti sadržano u provedbenoj praksi većine država članica EU, HAKOM bi pri određivanju i provedbi regulatornih obveza trebao uzeti u obzir načelo objektivnosti i proporcionalnosti. S jedne strane u cilju stvaranja jasnog okvira koji će doprinijeti učinkovitom tržišnom natjecanju na mjerodavnom tržištu i jednakopravnom tretmanu svih operatora, a s druge strane u cilju zaštite i promicanja interesa krajnjih korisnika kroz tehnološki razvoj mjerodavnog tržišta i uvjete korištenja usluga.

Predsjednica Vijeća  
za zaštitu tržišnog natjecanja

  
mr.sc. Olga Spavec





## **8.4. Prilog D – odgovori na komentare pristigle tijekom javne rasprave o prijedlogu analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu**

Tijekom javne rasprave koja je trajala od 24. listopada do 23. studenog 2011. godine, HAKOM je zaprimio komentare HT Grupe (koja za potrebe ovog postupka uključuje operatore Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.) i operatora Amis Telekom d.o.o., B.net Hrvatska d.o.o., H1 Telekom d.d., Metronet telekomunikacije d.d., OT-Optima telekom d.d. te Vipnet d.o.o.

S obzirom da je H1 Telekom d.d. u svojim komentarima podržao zaključke HAKOM-a bez bilo kakvih dodatnih navoda, HAKOM nije pripremao odgovor na komentare navedenog operatora, dok je za ostale komentare pripremio odgovore koji se nalaze u nastavku dokumenta.

### **8.4.1. Odgovori na komentare HT Grupe - Hrvatski Telekom d.d. i Iskon Internet d.d.**

#### **Ad I.**

#### **UTVRĐIVANJE POLOŽAJA ZNAČAJNE TRŽIŠNE SNAGE NA „USKO POVEZANOM“ MALOPRODAJNOM TRŽIŠTU PRIJENOSA TELEVIZIJSKIH PROGRAMA UZ PLAĆANJE NAKNADE**

HT Grupa navodi kako HAKOM u Prijedlogu analize mjerodavnog tržišta inicijalno zaključuje kako usko povezano „maloprodajno tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade“ uključuje IPTV usluge, usluge kabelske televizije te uslugu prijenosa televizijskih programa putem satelitskih veza, ali naknadno ograničava to tržište isključivo na IPTV usluge te zaključuje kako zbog postojanja veza između maloprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa Internetu i „tržišta na kojem se pruža IPTV usluga“ HT i Iskon imaju položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom te im se slijedom toga određuju stroge regulatorne obveze.

HAKOM naglašava kako je HT Grupa točno navela usluge koje pripadaju definiranom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, ali nije točna tvrdnja kako je HAKOM naknadno isto tržište ograničio samo na IPTV uslugu. Naime, HAKOM je u razmatranju mogućnosti prijenosa značajne tržišne snage s jednog tržišta na drugo, usko povezano tržište, kao što se jasno navodi i u dokumentu analize, razmatrao povezanost usluge širokopojasnog pristupa internetu i IPTV usluge jer su to usluge koje navedeni operatori pružaju krajnjim korisnicima. Ostale usluge nisu promatrane u smislu prenošenja značajne tržišne snage s jednog tržišta na drugo samo iz razloga što navedene usluge HT i Iskon ne pružaju krajnjim korisnicima te stoga i ne postoji mogućnost prenošenja značajne tržišne snage između dva tržišta, kao što je slučaj kod IPTV usluge. Navedeni postupak ni na koji način nije utjecao na definiciju samog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, odnosno na opseg usluga koje pripadaju navedenom tržištu koji je ostao nepromijenjen.

#### **Ad I.1.**

**Uvjet za primjenu propisa iz područja elektroničkih komunikacija na pojedinačnu uslugu, a time i na tržište na kojem se te usluge pružaju, je da se radi o uslugama**

## **„elektroničkih komunikacija“. Maloprodajna IPTV usluga nije usluga elektroničkih komunikacija.**

HT Grupa smatra da se u slučaju maloprodajne IPTV usluge ne radi o elektroničkoj komunikacijskoj usluzi iz članka 2. st. 1. t.10 ZEK-a, već o usluzi pružanja sadržaja na koju se odredbe ZEK-a ne primjenjuju. HT Grupa također navodi da maloprodajna IPTV usluga koju pružaju HT i Iskon predstavlja integrirani produkt koji se sastoji od (i) usluge pružanja sadržaja krajnjim korisnicima (pružanje televizijskih programa uz naplatu) te (ii) prijenosa sadržaja do krajnjih korisnika pri čemu ključna ekonomska vrijednost ovog proizvoda, s aspekta krajnjeg korisnika, proizlazi iz sadržaja koji se korisnicima nudi u okviru IPTV usluge.

Suprotno mišljenju HT Grupe, HAKOM smatra da se u slučaju maloprodajne IPTV usluge koju pružaju HT i Iskon radi o elektroničkoj komunikacijskoj usluzi na koju se primjenjuju odredbe ZEK-a. Naime, sukladno članku 2. st. 1. t. 10. ZEK-a „*pod elektroničkom komunikacijskom uslugom smatraju se usluge koje se u pravilu pružaju uz naknadu, a koje se u cijelosti ili većim dijelom sastoje od prijenosa signala u elektroničkim komunikacijskim mrežama, uključujući telekomunikacijske usluge i usluge prijenosa radiodifuzijskim mrežama, što ne obuhvaća usluge pružanja sadržaja i obavljanja uredničkog nadzora nad sadržajem koji se koristi korištenjem elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga.*“ Maloprodajna IPTV usluga se jednim dijelom sastoji od usluge pružanja sadržaja, ali se, što i sama HT Grupa u svojim komentarima potvrđuje, drugim dijelom sastoji i od usluge prijenosa tog sadržaja do krajnjih korisnika. S obzirom da u maloprodajnoj ponudi operatora nema jasnog razgraničenja između navedenih dijelova IPTV usluge, HAKOM je stajališta da se maloprodajna IPTV usluga treba smatrati elektroničkom komunikacijskom uslugom. I u svojim dosadašnjim mišljenjima HAKOM nikada nije osporavao činjenicu da se IPTV usluga jednim dijelom sastoji od usluge pružanja sadržaja, ali se upravo zbog nepostojanja jasnog razgraničenja među dijelovima IPTV usluge koju operatori nude krajnjim korisnicima, HAKOM ne slaže s tvrdnjom HT-a da se u slučaju maloprodajne IPTV usluge ne radi o elektroničkoj komunikacijskoj usluzi.

### **Ad I.2.**

**Uvjet za provođenje *ex ante* analize tržišta i određivanje regulatornih obveza je da regulator utvrdi kako predmetno tržište podliježe *ex ante* regulaciji.**

HT Grupa smatra da se postupak iz članka 55. stavka 5. ZEK-a, prema kojem je regulator ovlašten odrediti operatora sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu, ako utvrdi da taj operator ima značajnu tržišnu snagu na prvom tržištu, te ako su veze između ta dva tržišta takve da dopuštaju prijenos tržišne snage s jednog tržišta na drugo, može provesti samo na tržištima za koja je utvrđeno da podliježu *ex-ante* regulaciji, bilo time što su uvrštena u Preporuku Europske komisije o mjerodavnim tržištima iz članka 52. st. 6. ZEK-a ili time što je utvrđeno da su na tim tržištima kumulativno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. st. 2. ZEK-a. Svoju tvrdnju HT Grupa potkrepljuje i primjenjivim propisima Europske unije te navodi, između ostaloga i točku 47. Preambule EU Direktive 2009/140/EC tzv. „*Better Regulation Directive*“ prema kojoj se mogućnost određivanja značajne tržišne snage i na „usko povezanom tržištu“ može provesti jedino ako se utvrdi da je „drugo“ tržište također podložno *ex-ante* regulaciji u skladu s uvjetima definiranim u Preporuci Europske komisije o mjerodavnim tržištima.

Navedeni komentar HT Grupe HAKOM je prihvatio te je stoga odlučio postojeći dokument analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu proširiti poglavljima koji obuhvaćaju definiciju tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade te Test tri mjerila na navedenom tržištu. Naime, HAKOM je u postupku analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu prvi put koristio članak 55. st. 5. ZEK-a prema kojem se operator sa značajnom tržišnom snagom na jednom tržištu može odrediti operatorom sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu ako su veze između navedenih tržišta takve da dopuštaju prijenos tržišne snage s jednog tržišta na drugo, povećavajući pritom tržišnu snagu tog operatora. Potaknut komentarom HT Grupe, a u svrhu uvažavanja europske prakse i načela transparentnosti, HAKOM je odlučio provesti Test tri mjerila na maloprodajnom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade te postojeći dokument analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu proširiti poglavljem koje uključuje navedeni postupak Testa tri mjerila. Ukoliko rezultat Testa tri mjerila na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade pokaže kako je navedeno tržište podložno prethodnoj regulaciji, HAKOM će u svrhu određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom primijeniti članak 55. st. 5. ZEK-a.

### **Ad I.3.**

**Uvjet za određivanje regulatornih obveza je provođenje analize tržišta i utvrđivanje tržišnog poremećaja. Regulatorne obveze koje se određuju operatorima sa znatnijom tržišnom snagom moraju se temeljiti na prirodi utvrđenog nedostatka na tržištu, te moraju biti razmjerne i opravdane.**

HT Grupa smatra da je HAKOM propustio analizirati „usko povezano“ maloprodajno tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade na način kako je to predviđeno čl. 54. ZEK-a. HT Grupa dalje navodi kako je HAKOM propustio ispitati stanje konkurentnosti „usko povezanog“ maloprodajnog tržišta prijenosa televizijskih programa, tako da iz Prijedloga odluke nije jasno kakav je odnos tržišnih snaga postojećih konkurenata na tom tržištu, odnosno kakvo je stanje konkurentnosti tog tržišta. HT Grupa nadalje smatra da je regulatorne obveze moguće odrediti ako se utvrdi da na tržištu postoje tržišni poremećaji, koji uvjet, prema mišljenju HT Grupe nije zadovoljen u pogledu maloprodajnog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

HT Grupa nadalje smatra da ukoliko bi opasnost od grupiranja/vezivanja maloprodajne usluge širokopojasnog pristupa internetu s uslugom IPTV-a i postojala, kako je to naveo HAKOM u svojoj analizi, da je ista otklonjena uz već predloženu regulatornu mjeru na maloprodajnom tržištu širokopojasnog pristupa internetu, a prema kojoj bi HT i Iskon bili obvezni dostaviti HAKOM-u na uvid transparentno prikazane ponude vezanih usluga najmanje 45 dana prije njihove objave, pri čemu ponude vezanih usluga moraju sadržavati prikaz svih usluga objedinjenih ponudom, kao i njihove pripadajuće cijene i troškove, dok cijene moraju biti određene na način da odgovaraju stvarnim uštedama koje se postižu vezivanjem, odnosno ne smiju ni na koji način narušavati djelotvorno tržišno natjecanje.

HAKOM je prihvaćanjem komentara HT Grupe o provođenju postupka Testa tri mjerila ispunio sve uvjete za primjenu članka 55. st. 5. ZEK-a. Korištenje navedenog članka omogućuje HAKOM-u određivanje operatora sa značajnom tržišnom snagom i na usko povezanom tržištu bez analize mjerila iz članka 55. ZEK-a, a što je u skladu s člankom 54. ZEK-a. Nakon što odredi operatora sa značajnom tržišnom snagom temeljem članka 55. st. 5. ZEK-a te utvrdi prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja, HAKOM operatoru sa

značajnom tržišnom snagom određuje i regulatorne obveze za koje smatra da mogu ukloniti uočene prepreke.

U pogledu određivanja regulatornih obveza za maloprodajno tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, HAKOM je iste odredio zbog mogućnosti HT-a i Iskona da navedenu uslugu pružaju i samostalno, bez vezivanja uz uslugu maloprodajnog širokopojasnog pristupa internetu. Na taj način HT i Iskon bi mogli zlorabiti svoju značajnu tržišnu snagu na način da uslugu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade nude ispod troška i time onemogućavaju pravedno tržišno natjecanje s obzirom da alternativni operatori ne bi bili u mogućnosti cjenovno replicirati navedenu ponudu HT-a i/ili Iskona, jer bi ih repliciranje takve ponude dovelo u gubitke koje ne bi mogli nadoknaditi pružanjem drugih usluga, a što HT i Iskon zbog svoje tržišne snage mogu lakše napraviti.

Vezano uz navode HT Grupe kako članak 55. st. 5. ZEK-a (odnosno članak 14.3. Okvirne Direktive) nije namijenjen na moguće prenošenje značajne tržišne snage s reguliranog tržišta na neregulirano tržište u nastajanju, HAKOM ističe kako se tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, iako je nešto „mlađe“ od tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, ipak ne može smatrati tržištem u nastajanju s obzirom da se IPTV usluga korisnicima pruža više od 5 godina, dok se usluge kabela i satelitske televizije pružaju čak i duže. HAKOM naglašava kako naravno očekuje daljnji rast tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade kao i usko povezanog tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu, ali se ni za jedno od navedenih tržišta ne može reći da su tržišta u nastajanju. Ovo stajalište potvrđuje i podatak da je na kraju 2010. godine oko 45% korisnika koji ostvaruju širokopojasni pristup internetu putem xDSL priključka koristilo i IPTV uslugu.

#### **Ad I.4.**

**Regulacija maloprodajnog tržišta moguća je jedino ako regulatorne obveze određene na veleprodajnoj razini ne mogu osigurati ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva (čl. 63 st. 1. ZEK-a).**

HT Grupa smatra da postojeća regulacija veleprodajnih tržišta sprječava poduzimanje bilo kakvih aktivnosti na strani HT-a koje bi ugrozile postojeću razinu tržišnog natjecanja na maloprodajnom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, te istovremeno otvara mogućnost ulaska novih operatora na ovo tržište jer osigurava pristup krajnjem korisniku putem mrežne infrastrukture HT-a, što dovodi do zaključka kako nije ispunjen uvjet iz točke 15. Preambule Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima, a koji kaže da tržišta maloprodajnih usluga mogu biti podložna prethodnoj regulaciji jedino u slučajevima kad nacionalni regulator utvrdi kako veleprodajne regulatorne mjere određene na pripadajućim veleprodajnim tržištima nisu osigurale razvoj učinkovitog tržišnog natjecanja, te je stoga ex-ante regulacija spomenutog maloprodajnog tržišta neutemeljena.

HAKOM je u Testu tri mjerila za tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade pojasnio zašto regulacija na veleprodajnoj razini nije dostatna za ostvarivanje regulatornih načela i ciljeva. Naime, u ovom trenutku na tržištu postoji samo jedna veleprodajna usluga indirektnog pristupa i to usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV. Iako navedena veleprodajna usluga ostalim operatorima omogućuje smanjivanje nenadoknadivih troškova, potrebno je uzeti u obzir činjenicu kako je usluga posebnog virtualnog kanala za IPTV relativno nova usluga na tržištu te da je ista došla nakon usluga direktnog pristupa koje su jedno određeno vrijeme bile jedine usluge koje su operatori mogli koristiti u svrhu pružanja

usluga krajnjim korisnicima. Postojanje isključivo usluga direktnog pristupa prisililo je operatore na znatna ulaganja koja bi, u slučaju izlaska s tržišta, bila nenadoknadiva. Prethodno navedeno je dovelo do situacije da tržišno natjecanje nije zaživjelo u dovoljnoj mjeri odnosno u takvoj mjeri da, u odsustvu regulacije navedenog tržišta, HT sa svojim povezanim društvom ne bi bio u mogućnosti ugroziti tržišni udjel novih operatera.

Isto tako, na predmetno maloprodajno tržište veliki utjecaj ima i pristup tržištima kapitala te pregovaračka moć operatora pri kupnji autorskih prava koje nije moguće obuhvatiti regulacijom na veleprodajnoj razini. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako postoji potreba za prethodnom regulacijom na maloprodajnoj razini, odnosno da regulatorne mjere određene na pripadajućim veleprodajnim tržištima ne mogu osigurati razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja.

## **Ad II.**

### **UTVRĐIVANJE POLOŽAJA ZNAČAJNE TRŽIŠNE SNAGE NA TRŽIŠTU MALOPRODAJE ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA INTERNETU**

#### **Ad II.1.**

#### **Napomena o računanju rokova iz članka 63. st. 5. ZEK-a nije u skladu s opsegom regulatorne obveze propisane ZEK-om.**

HT Grupa smatra da je HAKOM propisanim načinom računanja roka za objavu cijena koji počinje teći „od dana kada operator HAKOM-u dostavi sve podatke koji su potrebni za utvrđivanje usklađenosti cijena s regulatornim obvezama i mjerama koje su operatoru određene“ promijenio rok definiran u članku 63. st. 5. ZEK-a te bi na taj način određivanje dana objave cijena, odnosno početka nuđenja neke usluge na tržištu prestalo biti pravo operatora i postalo praktično pravo HAKOM-a.

HAKOM je prihvatio komentar HT Grupe te je izbrisao navedenu napomenu iz dokumenta analize. HAKOM je propisivanjem obveze početka trajanja roka od trenutka dostave svih potrebnih podataka želio zaštititi i operatora i krajnje korisnike od mogućeg problema koji bi mogao nastati u slučaju da HT ili Iskon ne dostavi na vrijeme sve podatke koji su potrebni za utvrđivanje usklađenosti cijena određenog tarifnog paketa s regulatornim obvezama i mjerama u kojem slučaju bi se predmetni tarifni paket morao povući s tržišta. Prema mišljenju HAKOM-a, navedena situacija bi bila puno neugodnija za HT ili Iskon u odnosu na situaciju kada bi navedeni operatori prije puštanja tarifnog paketa na tržište dobili upozorenje od HAKOM-a da isti nije usklađen s regulatornim obvezama i mjerama, a što je moguće samo ako su dostavljeni svi potrebni podaci za analizu tarifnog paketa. No, kako se HT Grupa ne slaže s navedenim prijedlogom HAKOM-a, HAKOM je odlučio prihvatiti ovaj komentar, uz napomenu da u tom slučaju HT i Iskon mogu doći u nezavidnu situaciju povlačenja paketa s tržišta nakon njegove objave u slučaju da na vrijeme ne dostave sve potrebne podatke.

#### **Ad II.2.**

**Dostava HAKOM-u obavijesti o promotivnim ponudama, kao i uvjetima promotivnih ponuda koje se odnose na uslugu širokopojasnog pristupa Internetu (i IPTV uslugu) na uvid najmanje 45 dana prije objave nije opravdana.**

HT Grupa smatra da je predloženi rok dostave obavijesti o promotivnim ponudama, kao i uvjetima promotivnih ponuda od 45 dana prije objave predugačak te da se isti ne bi smio primjenjivati i na slučaj provođenja promotivnih ponuda. Promotivne ponude su, smatra HT Grupa, za razliku od standardnih cijena maloprodajnih paketa/usluga, periodičkog karaktera te su ograničene u vremenskom trajanju pa je neophodno osigurati i brže djelovanje nadležnog regulatora. U situaciji kada su sva obilježja i uvjeti pojedine promotivne ponude operatora (trajanje nuđenja, trajanje pogodnosti, ciljana skupina, te vrijednost pogodnosti) već određeni prijedlogom Analize tržišta, HT Grupa smatra kako je nesvrishodno obavijest o promotivnoj ponudi postojećeg paketa/usluga dostavljati HAKOM-u najmanje 45 dana ranije jer bi se svrha određivanja predmetne regulatorne mjere mogla postići i uz znatno kraći rok. U skladu s navedenim, HT Grupa predlaže da se rok u kojem se uvjeti promotivne ponude moraju dostaviti na uvid HAKOM-u utvrdi u trajanju od 8 kalendarskih dana prije njihove objave.

HAKOM je djelomično prihvatio komentar HT Grupe. HAKOM smatra da je rok za ocjenjivanje usklađenosti promotivne akcije s regulatornim obvezama i mjerama u trajanju od 8 kalendarskih dana kako predlože HT Grupa prekratak. HAKOM ipak smatra kako za analizu promotivne ponude u većini slučajeva nije potreban rok od 45 dana jer su određeni uvjeti već zadani prijedlogom Analize te stoga predlaže rok u trajanju od 15 kalendarskih dana kao razuman rok unutar kojeg je moguće ocijeniti usklađenost promotivne akcije s regulatornim obvezama i mjerama. U skladu s navedenim HAKOM je napravio potrebne izmjene u tekstu dokumenta analize tržišta.

### **Ad II.3.**

#### **Regulacija promotivnih ponuda nije opravdana niti proporcionalna utvrđenom poremećaju na tržištu.**

HT Grupa smatra da trajanje, vrijeme primjene uvjeta promotivnih ponuda, ponavljanje akcija, količina i vrijednost te pitanje nuđenja i ugovaranja i pogodnosti spada u domenu poduzetničke slobode svakog operatora te drži da nije svrshodno ni nužno obvezati HT/Iskon na određene uvjete ili vremensku učestalost u kojem može provoditi promotivne ponude. Obzirom da su domaća maloprodajna tržišta robe i usluga široke potrošnje, tijekom godina navikla na promotivne akcije i nuđenje pogodnosti/popusta u svim mogućim oblicima, HT Grupa smatra da bi ograničavanje istih samo u pogledu operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu stavilo korisnike tih operatora u nepovoljniji položaj te ih negativno diskriminiralo. HT Grupa se nadalje protivi isključivanju mogućnosti nuđenja bilo kakvih promotivnih pogodnosti postojećim korisnicima, kao i načinu utvrđivanja promotivne pogodnosti kada je ona materijalnog sadržaja, jer smatra da HT/Iskon nije u mogućnosti zlorabiti svoj vladajući položaj obzirom da mu je već nametnuta obveza troškovne usmjerenosti.

Razlog zbog kojeg je HAKOM odredio HT/Iskonu obvezu regulacije promotivnih ponuda na tržištu je upravo taj što je prepoznao da bi u odsustvu takve regulacije, HT i/ili Iskon mogao iskoristavati svoj status operatora sa značajnom tržišnom snagom. Naime, HAKOM je Analizi pod točkom 6.2.2.2. kao jednu od prepreka za ulazak na tržište prepoznao iskorištavanje krajnjih korisnika primjenom tehnika istiskivanja margine pre niskim cijenama koje može dovesti do predatorskih cijena.

HAKOM smatra kako bi HT i/ili Iskon, u odsustvu regulacije trajanja, vremena primjene uvjeta promotivnih ponuda, ponavljanja akcija, količine i vrijednosti te pitanja nuđenja i

ugovaranja i pogodnosti, mogao krajnjim korisnicima ponuditi cijene ispod troška te na taj način dovesti druge operatore u nepovoljan položaj. Naime, ponudom takvih cijena HT, odnosno Iskon, bi operatore koji su već prisutni na tržištu prisilio na nuđenje istih takvih pogodnosti za nove korisnike što možda i ne bi bio značajan problem u slučaju kada se za pružanje maloprodajne usluge koristi usluga veleprodajnog širokopojasnog pristupa, kod koje postoji obveza nuđenja istih pogodnosti (ako se radi o popustu na cijenu) i na veleprodajnoj razini. Međutim, uzimajući u obzir da HT može nuditi pogodnosti i u vidu materijalnih sadržaja koje ne mora ponuditi ostalim operatorima na veleprodajnoj razini te da ne postoji obveza nuđenja promotivnih pogodnosti na veleprodajnoj razini za ostale veleprodajne usluge putem kojih se pruža maloprodajna usluga (npr. usluga pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji), kako ne bi zaostajali za promotivnim ponudama HT-a, operatori moraju snositi znatne troškove promotivnih pogodnosti za svoje korisnike (koji mogu koristiti usluge putem različitih veleprodajnih usluga), što im može biti prihvatljivo samo u određenom kratkom razdoblju.

Isto tako, primjenom tehnika istiskivanja margine pre niskim cijenama, HT i Iskon bi mogli spriječiti ulazak novih operatora na tržište s obzirom da isti, postavljanjem cijena na razinu HT-ovih i Iskonovih cijena, ne bi mogli ostvarivati nikakve koristi od ulaska na tržište maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i/ili tržište prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

Vezano pak uz isključenje mogućnosti nuđenja bilo kakvih promotivnih pogodnosti postojećim korisnicima, HAKOM je mišljenja da je svrha promotivnih akcija privući nove korisnike prikazujući im prednosti uporabe novog proizvoda odnosno usluge. HAKOM smatra da nuđenje promotivnih akcija postojećim korisnicima ne daje dodatnu vrijednost tržištu jer bi postojeći korisnici trebali nastaviti koristiti postojeću uslugu zbog kvalitete same usluge, u koju su se već uvjerali tijekom razdoblja korištenja te usluge.

HT Grupa nadalje smatra da u pogledu promotivnih ponuda vezano uz IPTV uslugu ograničenje istih ne bi bilo u korist razvoja tržišta, niti razvoja te usluge. HT Grupa smatra da se u pogledu IPTV usluge radi o tržištu koje je još uvijek u razvitku te bi ovakvo ograničenje uvelike naštetilo njegovom razvitku te investicijama koje se namjeravaju izvršiti u isto.

Kad je u pitanju IPTV usluga, HAKOM smatra da se tu nikako ne radi o usluzi koja je u nastajanju obzirom da se ista počela pružati još 2006. godine, te da je u razdoblju od prvog polugodišta 2008. do kraja 2010. godine samo broj korisnika HT-ove IPTV usluge porastao za više od 200.000 korisnika. No, s obzirom da se radi o usluzi koja je na tržištu još uvijek nešto mlađa od usluge širokopojasnog pristupa internetu, HAKOM je baš iz tog razloga i omogućio dvije promotivne akcije za IPTV uslugu unutar jedne kalendarske godine.

Dodatno, kako je HAKOM uključio širokopojasne usluge putem svjetlovodnih niti (FTTH) u definiciju mjerodavnog maloprodajnog tržišta širokopojasnog pristupa internetu, HT Grupa smatra neprihvatljivim na ove usluge primijeniti jednaku razinu regulacije kao što je to Prijedlogom odluke predviđeno za širokopojasne usluge koje se pružaju putem xDSL pristupa putem bakrene parice. Naime, takva regulacija usluga/tržišta u nastanku, smatra HT Grupa, bila bi prekomjerna te potencijalno štetna za razvoj tih usluga kao i za izgradnju infrastrukture koja je potrebna za njihovo pružanje. Stoga HT Grupa predlaže izuzeti maloprodajne širokopojasne usluge putem svjetlovodnih niti (FTTH) od primjene predviđenih regulatornih mjera, a osobito od primjene ograničenja predviđenih za promotivne ponude.

Komentar HT Grupe o regulaciji širokopojasnih usluga putem svjetlovodnih niti (FTTH) se djelomično prihvaća te će HAKOM izmijeniti predloženi tekst analize tržišta na način da navedene usluge budu izuzete od prethodne regulacije promotivnih ponuda u vidu ograničenja broja promotivnih ponuda unutar jedne kalendarske godine, dok bi se ostali uvjeti iz regulacije promotivnih ponuda primjenjivali i na navedene usluge. Isto tako, ostale regulatorne obveze i mjere za navedene usluge ostaju nepromijenjene. Naime, nuđenje usluga putem svjetlovodnih niti na način da je minimalna brzina pružanja 20 Mbit/s predstavlja novu uslugu na tržištu pa je HAKOM u tom smjeru i odustao od ograničavanja broja promotivnih ponuda na godišnjoj razini.

#### **Ad II.4.**

#### **Zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga**

HT Grupa smatra da je zabrana neopravdanog povezivanja određenih vrsta elektroničkih usluga zadnjim izmjenama ZEK-a određena svim operatorima, te da nije potrebno dodatno propisivati jednu te istu obvezu i u prijedlogu Analize tržišta, kao regulatorne obveze određene operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu. HT Grupa nadalje tvrdi da Iskon nema mogućnosti kreirati elektroničku komunikacijsku uslugu na način da je nije moguće replicirati od strane drugog operatora, obzirom da sve usluge koje Iskon nudi i drugi operatori mogu kreirati pod istim uvjetima i na isti način kao Iskon, a putem veleprodajne ponude HT-a.

HAKOM navodi kako je izmjenama ZEK-a, HT-u i Iskonu (ali i drugim operatorima na tržištu) zabranjeno uvjetovanje jedne usluge drugom te je prethodno opisano postupanje HT-a i Iskona navedenim izmjenama ZEK-a uistinu onemogućeno. Ipak, HAKOM je mišljenja da bi povezivanjem više reguliranih i nereguliranih usluga, HT i/ili Iskon mogao korisnicima ponuditi paket usluga koji bi, cjenovno ili tehnički, bilo nemoguće replicirati od strane drugih operatora te bi na taj način dodatno ojačao svoj položaj na tržištu. Iako svi operatori (uključujući i Iskon) koriste jednake uvjete iz standardnih ponuda HT-a, isto ne znači da svi operatori kreiraju svoje ponude na jednak način te je svakako moguće da Iskon ponudi tarifni paket koji drugi operatori ne bi mogli cjenovno replicirati. Isto tako, HT i/ili Iskon bi mogao dizajnirati svoje proizvode i usluge na način da su iste kompatibilne samo s njihovim drugim proizvodima i uslugama. Ovakva postupanja operatora sa značajnom tržišnom snagom bi predstavljala neopravdano povezivanje usluga te je iz tog razloga HT-u i Iskonu određena obveza zabrane neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga.

#### **8.4.2. Odgovori na komentare operatora Amis Telekom d.o.o.**

Amis Telekom d.o.o. (dalje u tekstu: Amis) u svojim komentarima pozdravlja i u cijelosti podržava prijedlog odluke HAKOM-a u postupku analize tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu. Kako Amis u svojim komentarima samo iznosi prijedloge na koji način bi se predložene regulatorne obveze i mjere, odnosno troškovna usmjerenost cijena, trebale provoditi te nema primjedbi na predloženi tekst analize, HAKOM u ovom dijelu postupka nije pripremao odgovore na prijedloge Amisa. Dostavljene komentare i prijedloge HAKOM će svakako razmotriti prilikom samog postupka provjere izvršenja regulatornih obveza i mjera koje su određene operatoru sa značajnom tržišnom snagom.



### 8.4.3. Odgovori na komentare operatora B.net Hrvatska d.o.o.

B.net Hrvatska d.o.o. (dalje u tekstu: B.net) u svojim komentarima izražava bojazan jer doktrina promatranja povezanih društava HT-a i Iskona kao jednog poduzetnika „nije primijenjena u potpunosti i dosljedno, jer je ipak kod regulacije usko povezanog tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, HAKOM odredio blažu mjeru za Iskon nego za HT. Time je otvorena mogućnost da se izrazito vladajući položaj manifestira na tržištu kroz drugu organizacijsku jedinicu istog poduzetnika, odnosno da regulatorne mjere koje se ne primjenjuju na isti način za jedinstvenog poduzetnika ne dovedu do željenih učinaka.“

HAKOM smatra kako navedenim komentarom B.net ukazuje na neodređivanje regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja za Iskon te očito smatra kako regulatorna obveza nadzora pojedinačnih cijena usluga kao i mjera troškovne usmjerenosti cijena nisu dovoljne za osiguravanje djelotvornog tržišnog natjecanja na predmetnom tržištu. Mišljenje HAKOM-a je kako su predložene regulatorne obveze i mjere dovoljne za uklanjanje svih uočenih prepreka na tržištu te smatra kako se djelotvorna regulacija na predmetnom tržištu može odvijati i bez određivanja regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja za Iskon. Isto tako, prilikom razmatranja mogućnosti određivanja regulatorne obveze računovodstvenog razdvajanja za Iskon, HAKOM je uzeo u obzir europski regulatorni okvir koji predviđa mogućnost da regulatori prilikom određivanja predmetne obveze uzmu u obzir veličinu, odnosno iznos godišnjeg ostvarenog prihoda operatora. Naime, u članku 13. stavku 1. Okvirne direktive (EC/2002/21/EC) je navedeno da regulator može odlučiti ne primijeniti računovodstveno razdvajanje na poduzetnike čiji godišnji prihod ne prelazi iznos od 50 milijuna EUR (prihod Iskona je u 2010. godini iznosio nešto više od 26 milijuna EUR).

Nadalje, uzevši u obzir činjenicu kako se svrha regulatornih financijskih izvještaja temelji na dokazivanju načela nediskriminacije kroz sustav transfernih naknada između odvojenih računa, te kako financijski izvještaji Iskona ne mogu prikazati da naknade određene interno odražavaju naknade koje vrijede za druge operatore i tako dokazati načelo nediskriminacije te s obzirom da Iskon nije vertikalno integrirani operator i ne pruža usluge na veleprodajnom tržištu, HAKOM smatra kako Iskon trenutno ne bi trebao imati obvezu implementacije računovodstvenog razdvajanja na tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu.

### 8.4.4. Odgovori na komentare operatora Metronet telekomunikacije d.d.

Metronet telekomunikacije d.d. (dalje u tekstu: Metronet) u svojim komentarima podržava nužnost prethodne regulacije kako na tržištu maloprodaje širokopojsnog pristupa internetu tako i na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade pri čemu smatra kako regulacija na prvom tržištu dolazi prekasno.

U odnosu na predložene regulatorne obveze i mjere, Metronet u svojim komentarima ističe kako je iz teksta analize tržišta potrebno brisati odredbu prema kojoj bi se u slučaju usklađivanja postojećih cijena usluga zbog obveze troškovne usmjerenosti, korisnicima koji imaju ugovor s obveznim trajanjem ugovorne obveze do isteka navedenog razdoblja pružale ugovorene usluge prema cijenama i uvjetima koje su bile na snazi na dan sklapanja ugovora, dok bi se tek nakon isteka obveznog trajanja ugovorne obveze i na te korisnike primjenjivali novi uvjeti i cijene usluga. S obzirom da, prema mišljenju Metroneta, sam ZEK propisuje koje su posljedice izmjena cijena zbog primjene regulatornih obveza u odnosu na ugovore s

krajnjim korisnicima, navedena odredba iz prijedloga analize tržišta o istovrsnoj pravnoj stvari je u koliziji s kogentnom zakonskom odredbom te ju je stoga potrebno brisati.

HAKOM ističe kako nije točno da je navedena odredba u koliziji s kogentnom zakonskom normom jer članak 42.a stavak 10. ZEK-a propisuje pravo korisnika na raskid ugovora bez plaćanja penala, odnosno određene slučajeve u kojima se to pravo ne može ostvariti. Između ostalih, to se odnosi i na slučaj kad je izmjena cjenika posljedica regulatornih obveza koje proizlaze iz ZEK-a. Za razliku od navedene zakonske odredbe, predmetnom odredbom u prijedlogu odluke u postupku analize tržišta, HAKOM štiti korisnika koji je u dobroj vjeri sklopio ugovor te nije znao niti je mogao znati da će doći do izmjena cijena usluga. Predmetni članak (članak 42.a stavak 10. ZEK-a) ne govori ništa o načinu utvrđivanja regulatornih obveza te stoga, ako je regulatornom odlukom sukladno provedenoj analizi tržišta utvrđena potreba zadržavanja postojećih cijena za određenu kategoriju korisnika na način da se nova cijena primjenjuje na postojeće korisnike tek nakon isteka ugovorenog roka trajanja ugovora, tada se takva odluka može i treba primijeniti. Slijedom navedenog, a s obzirom da se nesumnjivo ne radi o istoj pravnoj stvari, pogrešni su navodi Metroneta da navedena odredba predstavlja odgodu regulacije i da je ista protivna članku 42.a stavku 10. ZEK-a.

Nadalje, Metronet u svojim komentarima navodi kako nema opravdane osnove u različitom reguliranju promotivnih ponuda u odnosu na usluge širokopojasnog pristupa internetu i IPTV usluge, neovisno o činjenici da je IPTV usluga nešto „mlađa” usluga u odnosu na uslugu širokopojasnog pristupa internetu.

S obzirom da se IPTV usluga na tržištu elektroničkih komunikacija počela pružati kasnije od usluge širokopojasnog pristupa internetu te da je u odnosu na uslugu širokopojasnog pristupa internetu koristi manji broj korisnika, a u cilju osiguravanja uvjeta za njen daljnji razvoj te posljedično i razvoj cjelokupnog tržišta, HAKOM smatra kako je potrebno omogućiti ponavljanje promotivne ponude za istu IPTV uslugu u razdoblju od godinu dana. Naime, ukidanjem mogućnosti provedbe promotivnih ponuda i onemogućavanjem HT-a i Iskona da na taj način predmetnu uslugu predstavljaju krajnjim korisnicima, dovelo bi ih u neravnopravan položaj u odnosu na druge operatore koji imaju mogućnost da različitim marketinškim mehanizmima promoviraju svoje usluge i privuku nove korisnike. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako bi ukidanje navedene dodatne pogodnosti dovelo HT i Iskon u nepovoljniji položaj u odnosu na ostale operatore koji nude IPTV uslugu krajnjim korisnicima. Isto tako, a kako bi spriječio zlouporabu promotivnih ponuda odnosno iskorištavanje statusa operatora sa značajnom tržišnom snagom od strane HT-a i Iskona te osigurao uvjete za održivo tržišno natjecanje, HAKOM je u predloženom tekstu analize tržišta definirao uvjete nuđenja navedenih ponuda krajnjim korisnicima.

Metronet se također protivi i mogućnosti operatora sa značajnom tržišnom snagom da krajnjim korisnicima nudi usluge po cijenama s popustima, odnosno s nižom cijenom od one koja je prethodno HAKOM-u dostavljena na uvid.

HAKOM ističe kako operator sa značajnom tržišnom snagom, jednako kao i drugi operatori na tržištu, može u određenim situacijama ostvarivati uštede pri pružanju usluga određenim korisnicima. U tom slučaju, operatoru sa značajnom tržišnom snagom ostavljena je mogućnost pružanja usluga navedenim korisnicima po cijenama s popustima koji odražavaju uštede ostvarene pri pružanju usluga upravo tim korisnicima. Takvi popusti moraju biti transparentno objavljeni te se moraju primjenjivati na nediskriminirajući način. Slijedom navedenog, ne postoji mogućnost za operatora sa značajnom tržišnom snagom da krajnjim

korisnicima nudi usluge s nižom cijenom od one koja je HAKOM-u prethodno dostavljena na uvid.

Nadalje, Metronet predlaže da se obveza zabrane davanja neopravdane prednosti pojedinim krajnjim korisnicima usluga proširi i na IPTV uslugu. Kako u postupku analize tržišta nije prepoznao prepreku diskriminacije na cjenovnoj osnovi u odnosu na IPTV uslugu, odnosno dosada nije zabilježio slučaj takvog postupanja te pretpostavlja da se navedeno neće događati ni u budućnosti, HAKOM je odlučio da se navedena obveza odnosi samo na uslugu širokopojasnog pristupa internetu. Druge regulatorne obveze i mjere koje su određene operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, što znači i za IPTV uslugu, prema mišljenju HAKOM-a dovoljne su za uklanjanje svih uočenih prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na navedenom tržištu.

Vezano uz obvezu zabrane neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga Metronet ističe kako je nejasno zašto se navedena regulatorna obveza odnosi samo na buduće pakete te smatra kako je istu potrebno primijeniti i na postojeće pakete vezanih usluga.

HAKOM je prihvatio prethodni komentar Metroneta te je dokument analize tržišta nadopunjen na način da je operator sa značajnom tržišnom snagom, jednako kao za samostalne ponude pojedinih usluga, obavezan HAKOM-u dostaviti dokaz da su i postojeći paketi vezanih usluga u skladu s propisanim regulatornim obvezama i mjerama. Na navedeni način osigurati će se da su sve ponude iz cjenika operatora koje se trenutno nude krajnjim korisnicima u skladu s regulatornim obvezama i mjerama koje je HAKOM predmetnom analizom odredio HT-u i Iskonu.

#### **8.4.5. Odgovori na komentare operatora OT-Optima Telekom d.d.**

OT-Optima Telekom d.d. (dalje u tekstu: Optima) navodi kako se slaže s prijedlogom HAKOM-a o potrebi prethodne regulacije na tržištima maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade. Pritom, Optima ističe kako navedena regulacija na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu dolazi prekasno, dok na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade ista dolazi u posljednji tren.

Optima napominje kako je razvoj tehnologije omogućio pružanje usluge širokopojasnog pristupa internetu putem pokretnih mreža koji sam za sebe možda nije usluga koja bi se mogla smatrati zamjenskom uslugom uslugama ADSL-a, međutim jest usluga koja se nudi u maloprodajnim paketima (eng. *bundled services*). U nedostatku regulacije cijena usluga u pokretnoj mreži unutar paketa usluga, čak i uz ispunjavanje regulatorne obveze nadzora cijena i regulatorne obveze zabrane neopravdanog povezivanja usluga, može doći do nedopuštenog subvencioniranja usluga.

Nastavno na navedeni komentar Optime, u kojem ista dodaje kako iz analize ne proizlazi da je HAKOM uzeo u obzir okolnost da HT djeluje kako na tržištu pokretnih tako i na tržištu nepokretnih elektroničkih komunikacija, ističemo da HAKOM mora osigurati propisivanje samo onih regulatornih obveza koje su potrebne za rješavanje utvrđenih problema na tržištu, što HAKOM nije propustio učiniti.

U tom kontekstu Optima dodaje da, iako Vipnet i B.net za sada samostalno ne predstavljaju prijetnju daljnjem razvoju tržišta, ali su po istom kriteriju kao HT i Iskon povezane osobe koje djeluju na tržištu elektroničkih komunikacijskih usluga, treba obratiti pozornost i na njihovo daljnje ponašanje na tržištu.

HAKOM prije određivanja regulatorne obveze operatoru sa značajnom tržišnom snagom mora utvrditi prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu i to na način da utvrdi postojeće prepreke na tržištu i predvidi koje bi se prepreke mogle dogoditi u slučaju da HAKOM ne regulira tržište na kojem je utvrdio da postoje operatori sa značajnom tržišnom snagom. Slijedom navedenog, HAKOM ističe kako razumije navode Optime međutim, za razliku od HT-a i Iskona, Vipnet i B.net prema zaključcima analize ne predstavljaju prijetnju daljnjem razvoju tržišta te će HAKOM, uzimajući u obzir razvoj konvergentnih usluga kao i predmetnog tržišta općenito, pratiti njihovo zajedničko djelovanje na mjerodavnom tržištu kako bi mogao pravovremeno i preventivno djelovati na svako postupanje koje je u suprotnosti s razvojem djelotvornog tržišnog natjecanja i svako postupanje suprotno interesima krajnjih korisnika.

Nadalje, Optima navodi kako je način regulacije u pojedinim dijelovima ostao sporan. Naime, HAKOM se kod određivanja regulatornih mjera prvo koncentrirao na regulatorne mjere za uslugu ADSL-a, da bi na kraju svakog obrazloženja naveo da se primjenjuju na usluge IPTV-a, osim u dijelu učestalosti promotivnih akcija koje se dozvoljavaju HT-u tijekom godine, što Optima smatra kardinalom pogreškom.

U skladu s navedenim, HAKOM ističe kako su regulatorne obveze propisane u svrhu sprječavanja takvog ponašanja na tržištu koje bi ograničavalo tržišno natjecanje i bez obzira u kojem dijelu je regulatorna obveza propisana ista je jednako obvezujuća. Promatrajući prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i horizontalno povezanom tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade, HAKOM je u postupku analize mjerodavnog tržišta po načelu razmjernosti i opravdanosti odredio one regulatorne obveze kojima se mogu riješiti sve utvrđene prepreke.

Vežano uz regulaciju promotivnih pogodnosti za uslugu širokopojasnog pristupa internetu i IPTV uslugu, Optima ističe kako se zbog određenih karakteristika navedenih usluga predloženom regulacijom i dalje otvara mogućnost za stalno ponavljanje promotivnih ponuda. Isto tako, Optima ističe kako termin „usluge istovrsnih karakteristika“ nije dovoljno određen te bi mogao biti podložan manipulaciji.

HAKOM smatra kako predložena regulacija promotivnih pogodnosti onemogućuje ponavljanje promotivnih ponuda za iste usluge, odnosno onemogućuje operatoru sa značajnom tržišnom snagom nuđenje pojedine usluge po promotivnoj cijeni gotovo cijele godine ponavljajući iste promotivne ponude nekoliko puta tijekom godine ili produživanjem ponude nakon isteka prvotno određenog roka nuđenja iste. Termin „usluga istovrsnih karakteristika“ prije svega znači da se promotivne pogodnosti ne mogu primjenjivati na iste tarifne pakete tijekom jedne kalendarske godine, odnosno da se u slučaju više promotivnih ponuda tijekom jedne godine, iste moraju odnositi na različite tarifne pakete.

Optima se također protivi mogućnosti dodatne promotivne ponude za IPTV uslugu ističući kako nije bitno kada je HT počeo s pružanjem usluge ako kretanja na tržištu upućuju na to da je isto potrebno regulirati.

HAKOM se djelomično slaže s komentarem Optime te je upravo zbog utvrđene situacije na predmetnom tržištu odlučio kako je na istom potrebna prethodna regulacija, ali ipak smatra kako je dodatna promotivna ponuda za IPTV uslugu opravdana i ne predstavlja prepreku razvoju tržišnog natjecanja na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

Naime, provedbom analize odnosno utvrđivanjem postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, a na temelju utvrđenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja, HAKOM je odredio odgovarajuće regulatorne obveze i mjere. U konkretnom slučaju, navedene obveze i mjere su vezane uz određivanje uvjeta nuđenja promotivnih pogodnosti od strane HT-a i Iskona na način da se spriječi mogućnost njihova iskorištavanja položaja značajne tržišne snage i osiguraju uvjeti za razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja. S obzirom da se IPTV usluga u odnosu na uslugu širokopojasnog pristupa internetu počela nuditi nešto kasnije i da navedenu uslugu koristi manji broj korisnika, te uzimajući u obzir da se IPTV usluga trenutno nalazi u ponudi više operatora, HAKOM smatra kako bi neodređivanje navedene dodatne pogodnosti dovelo HT i Iskon u neravnopravan položaj u odnosu na druge operatore na tržištu.

Nadalje, HAKOM ističe kako je netočan komentar Optime da se istekom ugovorne obveze onih korisnika koji su uslugu po promotivnoj akciji ugovorili prije godinu dana otvara mogućnost da isti korisnici, za istu uslugu, putem nove promotivne akcije ponovno koriste promotivne pogodnosti. Naime, a kako je i navedeno u dokumentu analize, promotivne pogodnosti mogu koristiti samo novi korisnici i postojeći korisnici koji ne koriste uslugu koja je predmet promotivne ponude. Iz navedenog proizlazi kako korisnik određene usluge ne može koristiti promotivne pogodnosti vezane za tu uslugu više od jednog puta. Naime, iako će operator sljedeće godine moći ponoviti (dva puta) promotivnu ponudu za istu uslugu za koju je u tekućoj godini (maksimalno dva puta) imao promotivnu ponudu, korisnik te usluge neće moći koristiti promotivne pogodnosti vezane uz istu jer će u svakoj sljedećoj promotivnoj ponudi za navedenu uslugu (bilo da se odvijaju u istoj ili različitoj kalendarskoj godini) on imati status postojećeg korisnika, a promotivne ponude se ne mogu nuditi postojećim korisnicima.

Optima također ističe kako je za dostavu dokaza da su postojeće cijene usluga u skladu s regulatornim obvezama i mjerama koje su HT-u i Iskonu predmetnom analizom propisane rok od 60 dana preduž te da ga treba skratiti na 30 dana, osobito iz razloga što HAKOM nije odredio rok u kojem će analiza usklađenosti cijena biti odrađena.

Nastavno na prethodni komentar Optime, HAKOM smatra kako je rok od 60 dana razuman rok, posebice uzevši u obzir činjenicu kako HT i Iskon nude veliki broj tarifnih paketa za uslugu širokopojasnog pristupa internetu i IPTV uslugu te je potrebno ostaviti dovoljno vremena kako bi operatori pripremili sve što je potrebno za analizu postojećih paketa. Isto tako, HAKOM napominje kako će rok za dovršetak analize usklađenosti cijena s propisanim regulatornim obvezama i mjerama ovisiti o količini i kvaliteti dostavljenih podataka od strane operatora, a HAKOM će se potruditi da se navedeni postupak dovrši u što je moguće kraćem roku jer je to od značajne važnosti za tržište.

Slično Metronetu, i Optima ističe kako je iz teksta analize tržišta potrebno brisati odredbu prema kojoj bi se u slučaju usklađivanja postojećih cijena usluga zbog obveze troškovne usmjerenosti, korisnicima koji imaju ugovor s obveznim trajanjem ugovorne obveze do isteka navedenog razdoblja pružale ugovorene usluge prema cijenama i uvjetima koje su bile na snazi na dan sklapanja ugovora, dok bi se tek nakon isteka obveznog trajanja ugovorne

obveze i na te korisnike primjenjivali novi uvjeti i cijene usluga. Optima ističe kako je predmetna regulacija protivna članku 42.a stavcima 9. i 10. ZEK-a.

HAKOM ističe kako nije točno da je navedena odredba protivna odredbama članka 42.a stavcima 9. i 10. ZEK-a. Kako je već navedeno, članak 42.a stavak 10. ZEK-a propisuje pravo korisnika na raskid ugovora bez plaćanja penala, odnosno određene slučajeve u kojima se to pravo ne može ostvariti. Između ostalih, to se odnosi i na slučaj kad je izmjena cjenika posljedica regulatornih obveza koje proizlaze iz ZEK-a. Za razliku od navedene zakonske odredbe, predmetnom odredbom u prijedlogu odluke u postupku analize tržišta, HAKOM štiti korisnika koji je u dobroj vjeri sklopio ugovor te nije znao niti je mogao znati da će doći do izmjena cijena usluga. Predmetni članak (članak 42.a stavak 10. ZEK-a) ne govori ništa o načinu utvrđivanja regulatornih obveza te stoga, ako je regulatornom odlukom sukladno provedenoj analizi tržišta utvrđena potreba zadržavanja postojećih cijena za određenu kategoriju korisnika na način da se nova cijena primjenjuje na postojeće korisnike tek nakon isteka ugovorenog roka trajanja ugovora, tada se takva odluka može i treba primijeniti. Slijedom navedenog, a s obzirom da se nesumnjivo ne radi o istoj pravnoj stvari, pogrešni su navodi Optime.

#### **8.4.6. Odgovori na komentare operatora Vipnet d.o.o.**

Vipnet d.o.o. (dalje u tekstu: Vipnet) daje punu i bezrezervnu podršku izmjenama predloženim u prijedlogu odluke u postupku predmetne analize tržišta te smatra kako prijedlog odluke treba stupiti na snagu u najkraćem mogućem vremenu.

Vipnet u svojim komentarima predlaže da se u slučaju izmjena cijena usluga temeljem usklađivanja s regulatornom obvezom nadzora maloprodajnih cijena primjenjuju standardni postupci propisani ZEK-om te da nema potrebe da se usklađivanje cijena ne odvija po ZEK-om određenoj proceduri i kada se radi o usklađivanju s regulatornim obvezama nakon provedene analize tržišta. HAKOM pretpostavlja da se navedeno odnosi na odredbu iz prijedloga analize tržišta prema kojoj bi se u slučaju usklađivanja postojećih cijena usluga zbog obveze troškovne usmjerenosti, korisnicima koji imaju ugovor s obveznim trajanjem ugovorne obveze do isteka navedenog razdoblja pružale ugovorene usluge prema cijenama i uvjetima koje su bile na snazi na dan sklapanja ugovora, dok bi se tek nakon isteka obveznog trajanja ugovorne obveze i na te korisnike primjenjivali novi uvjeti i cijene usluga.

HAKOM ponavlja kako navedena odredba iz predmetne analize tržišta nije protivna odredbama ZEK-a, točnije članku 42.a stavku 10. ZEK-a, jer ista propisuje pravo korisnika na raskid ugovora bez plaćanja penala, odnosno određene slučajeve u kojima se to pravo ne može ostvariti. Između ostalih, to se odnosi i na slučaj kad je izmjena cjenika posljedica regulatornih obveza koje proizlaze iz ZEK-a. Za razliku od navedene zakonske odredbe, predmetnom odredbom u prijedlogu analize tržišta, HAKOM štiti korisnika koji je u dobroj vjeri sklopio ugovor te nije znao niti je mogao znati da će doći do izmjena cijena usluga. Predmetni članak ne govori ništa o načinu utvrđivanja regulatornih obveza te stoga, ako je regulatornom odlukom sukladno provedenoj analizi tržišta utvrđena potreba zadržavanja postojećih cijena za određenu kategoriju korisnika na način da se nova cijena primjenjuje na postojeće korisnike tek nakon isteka ugovorenog roka trajanja ugovora, tada se takva odluka može i treba primijeniti.

Nadalje, Vipnet upozorava HAKOM kako je potrebno odrediti postupanje u slučaju promotivnih pogodnosti koje će biti dostupne u vremenu stupanja na snagu ovih novih

regulatornih mjera. Vezano uz navedeno, HAKOM smatra kako se predmetna regulacija treba odnositi samo na nove promotivne ponude operatora sa značajnom tržišnom snagom te da se promotivne ponude koje budu dostupne u vrijeme stupanja na snagu novih obveza trebaju odraditi prema objavljenim uvjetima. Prekidanje postojećih promotivnih ponuda prije objavljenih rokova moglo bi HT-u i Iskonu uzrokovati određene probleme s krajnjim korisnicima i/ili dodatne nepotrebne troškove zbog izmjene uvjeta već objavljenih ponuda.

Vezano uz dodatna pojašnjenja promotivnih pogodnosti koja su zatražena od strane Vipneta, HAKOM ističe kako se pojam „usluga“ odnosi na tarifni paket kojim se nudi usluga širokopojasnog pristupa internetu ili IPTV usluga te se ponavljanje promotivne ponude prati u odnosu na svaki pojedini tarifni paket iz ponude operatora sa značajnom tržišnom snagom te je moguće u jednoj godini imati više različitih promotivnih ponuda za uslugu širokopojasnog pristupa internetu, ali za različite tarifne pakete. Slijedom navedenog, korisnik koji mijenja postojeći tarifni paket može ostvariti pravo na pogodnost iz određene promotivne ponude ako u trenutnu prelaska na novi paket postoji promotivna ponuda koja se odnosi na navedeni tarifni paket. Vezano uz ograničenje iznosa pogodnosti, HAKOM ističe kako se ograničenje uvijek odnosi na novi tarifni paket koji korisnik ugovara tijekom promotivne ponude, a ne na postojeći tarifni paket koji je korisnik do tog trenutka koristio.

Vezano uz prijedlog Vipneta da se maksimalni iznos promotivnih pogodnosti po svakoj promotivnoj ponudi ograniči na 50% iznosa tromjesečne naknade, a ne na 100% iznosa kako je predloženo u prijedlogu analize, HAKOM napominje kako je pri određivanju maksimalnog iznosa promotivnih pogodnosti vodio računa o operatorima sa značajnom tržišnom snagom, ostavljajući im mogućnost promocije vlastitih usluga i lakšeg pridobivanja novih korisnika, ali i o ostalim operatorima na tržištu uklanjajući uočene prepreke razvoju tržišnog natjecanja u vidu prekomjernih i gotovo trajnih (opetovanih) promotivnih ponuda s kojima se navedeni operatori nisu mogli nositi. Prema mišljenju HAKOM-a, predloženi maksimalni iznos promotivnih pogodnosti predstavlja optimalni iznos koji osigurava odgovarajuće uvjete za daljnji razvoj tržišta maloprodaje širokopojasnog pristupa internetu i tržišta prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade.

Isto tako, Vipnet se, kao i drugi alternativni operatori, protivi mogućnosti dodatne promotivne ponude za IPTV uslugu. HAKOM još jednom naglašava kako se IPTV usluga, u odnosu na uslugu širokopojasnog pristupa internetu, krajnjim korisnicima počela nuditi nešto kasnije te je, prema mišljenju HAKOM-a, za daljnji razvoj navedene usluge potrebno omogućiti dodatnu promotivnu akciju kako se HT i Iskon ne bi našli u nepovoljnijem položaju u odnosu na ostale operatore na tržištu.

Vezano uz komentar Vipneta kako je potrebno definirati da je za IPTV uslugu dodatna promotivna ponuda moguća samo jednom (u prvoj godini), a ne svake godine, HAKOM ističe kako, iako se promotivne ponude za istu IPTV uslugu mogu provoditi dva puta godišnje, navedena usluga se može ugovarati samo s novim korisnicima i postojećim korisnicima koji ne koriste uslugu koja je predmet promotivne ponude. Iz navedenog proizlazi kako korisnik određene usluge ne može koristiti popust (promotivne pogodnosti) vezan za tu uslugu više od jednog puta. Naime, iako će operator sljedeće godine moći ponoviti (dva puta) promotivnu ponudu za istu uslugu za koju je u tekućoj godini (maksimalno dva puta) imao promotivnu ponudu, korisnik te usluge neće moći koristiti promotivne pogodnosti vezane uz istu jer će u svakoj sljedećoj promotivnoj ponudi za navedenu uslugu (bilo da se odvijaju u istoj ili različitoj kalendarskoj godini) on imati status postojećeg korisnika, a promotivne ponude se ne mogu nuditi postojećim korisnicima.

Konačno, Vipnet smatra kako je potrebno definirati pravo HAKOM-a da u slučaju kada ocijeni kako ponude vezanih usluga predstavljaju neopravdano povezivanje usluga, iste može izmijeniti ili zabraniti. HAKOM smatra kako nema potrebe za određivanjem navedenog prava u kako to predlaže Vipnet jer samim određivanjem regulatorne obveze zabrane neopravdanog povezivanja određenih vrsta usluga HT-a i Iskona, HAKOM ima pravo zabraniti ili izmijeniti ponude vezanih usluga navedenih operatora.



## **8.5. Prilog E – mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja o određivanju tržišta i provođenju Testa tri mjerila na tržištu prijenosa televizijskih programa uz plaćanje naknade**

- bit će dostupno nakon završetka javne rasprave