

TRŽIŠTE VELEPRODAJNIH
PRIJENOSNIH SEGMENTATA
IZNAJMLJENIH VODOVA

2014

Prijedlog za javnu raspravu

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti



Sadržaj

1	Sažeti pregled dokumenta.....	1
2	Uvod	4
2.1	Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije	4
2.2	Zakon o elektroničkim komunikacijama.....	5
2.3	Odnos prema drugim zakonima	7
2.4	Kronološki slijed aktivnosti.....	7
3	Glavne karakteristike tržišta iznajmljenih vodova.....	10
3.1	Usluga iznajmljenog voda.....	10
3.2	Osvrt na trenutno važeću odluku o Analizi tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova u Republici Hrvatskoj.....	11
4	Utvrđivanje mjerodavnog tržišta.....	13
5	Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila.....	14
5.1	Mjerodavno tržište u dimenziji usluga	14
5.1.1	Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina	15
5.1.2	Zaključak – maloprodajna razina	22
5.1.3	Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina	22
5.1.4	Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajna razina	27
5.1.5	Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga	28
5.2	Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji	28
5.3	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta	30
6	Test tri mjerila na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova	31
6.1	Test tri mjerila za tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova - konkurentne relacije	34
6.1.1	Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode	34
6.1.2	Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira	35
6.1.3	Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu	37
6.2	Test tri mjerila za tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova - nekonkurentne relacije	38
6.2.1	Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode	38
6.2.2	Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira	39
6.2.1	Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu	40
6.3	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o utvrđivanju je li mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji	40
7	Analiza tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije.....	41
7.1	Određivanje mjerodavnog tržišta.....	41



7.2	Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom	41
7.2.1	Cilj i predmet analize tržišta	41
7.2.2	Analiza podataka na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama	42
7.2.3	Zaključak o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i ocjena djelotvornosti tržišnog natjecanja.....	45
7.3	Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja	46
7.3.1	Uvod	46
7.3.2	Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije.....	50
8	Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom	58
8.1	Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama	58
8.1.1	Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže	59
8.1.2	Obveza nediskriminacije.....	67
8.1.3	Obveza transparentnosti	70
8.1.4	Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva	76
8.1.5	Obveza računovodstvenog razdvajanja.....	79
8.1.6	Ostale regulatorne obveze koje bi HAKOM, na temelju ZEK-a, mogao propisati na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova	81
9	Popis slika	82
10	Popis tablica.....	82

1 Sažeti pregled dokumenta

HAKOM¹ je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokruga i nadležnosti određenih ZEK-om². 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 odlukom utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (*ex ante*) regulaciji.

Na temelju 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 6. ZEK-a.

Na temelju članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je odredio operatore koji su obvezni dostaviti podatke potrebne za provođenje Testa tri mjerila na tržištu *veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova* kako bi se utvrdilo je li to mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji. Naime, 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 usluge³.

Ukoliko utvrdi da određeno mjerodavno tržište nije podložno prethodnoj regulaciji, HAKOM donosi odluku o ukidanju svih prethodno određenih regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom te ne određuje nove regulatorne obveze.

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju te na temelju rezultata provedene analize odredio da se mjerodavno tržište *veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova* sastoji od sljedećih usluga:

- usluge veleprodajnog iznajmljenog voda,
- usluge dijela veleprodajnog iznajmljenog voda te
- usluge iznajmljenog voda koju operatori pružaju za vlastite potrebe, i to

u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment, neovisno o tome radi li se o vodovima putem Ethernet prijenosne tehnologije⁴, xWDM tehnologije ili o tradicionalnim digitalnim vodovima, bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda i prijenosni medij, pri čemu se krajnje točke iznajmljenog voda nalaze unutar područja RH⁵. Isto tako, sastavni

¹ Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti

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

³ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002.

⁴ Uključujući i vodove koji se pružaju po „best effort“ principu

⁵ Republike Hrvatske

dio mjerodavnog tržišta predstavlja i usluga iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije, koja bi se u razdoblju na koje se odnosi ova analiza mogle početi pružati, ukoliko karakteristike navedene usluge odgovaraju osnovnim karakteristikama usluge iznajmljenih vodova.

S obzirom na zemljopisnu dimenziju tržišta HAKOM je prijenosni segment iznajmljenih vodova podijelio na relacije na kojima postoji konkurencija i relacije na kojima ne postoji konkurencija te je proveo postupak analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a za svako od sljedećih tržišta:

- *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – konkurentne relacije*
- *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije*

Nadalje, HAKOM je zaključio kako je zemljopisna dimenzija, neovisno radi li se o konkurentnim ili nekonkurentnim relacijama, nacionalni teritorij RH.

Na temelju provedene analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je zaključio kako:

- *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – konkurentne relacije* nije podložno prethodnoj regulaciji jer nisu istovremeno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2.;
- *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije* je podložno prethodnoj regulaciji jer su istovremeno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

Slijedom navedenog, HAKOM je na mjerodavnom tržištu *vleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije* primijenio postupak analize 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. Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje analize tržišta, koja se 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.

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 temelju rezultata provedene analize bit će određene, izmijenjene, zadržane ili ukinute regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

Smisao procesa određivanja mjerodavnog tržišta je utvrditi ograničenja odnosno prepreke s kojima se na tržištu suočavaju operatori elektroničkih komunikacijskih mreža. U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta jednako kao i za potrebe određivanja tržišta u svrhu provođenja Testa tri mjerila.

Nadalje, također jednako kao i za potrebe određivanja tržišta u svrhu provođenja Testa tri mjerila, HAKOM je zaključio kako je zemljopisna dimenzija nacionalni teritorij RH.

Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odnosno provedene analize tržišta, odredio HT⁶ operatorom sa značajnom tržišnom snagom.

Na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu *veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije* i na pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje operator sa značajnom tržišnom snagom može prenijeti svoj dominantni položaj s mjerodavnog veleprodajnog tržišta, HAKOM je zadržao HT-u regulatorne obveze koje su mu bile određene odlukom⁷ od 30. studenog 2011. Slijedom navedenog, HAKOM zadržava HT-u sljedeće regulatorne obveze:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove;
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva;
- obveza računovodstvenog razdvajanja.

Vijeće HAKOM-a⁸ je 30. srpnja 2014. donijelo prijedlog odluke čiji sastavni dio je dokument „Tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova“.

Kako bi se svim zainteresiranim stranama omogućilo davanje mišljenja, primjedaba i prijedloga u vezi s predloženim mjerama Vijeće HAKOM-a smatra opravdanim provesti javnu raspravu predviđenu člankom 22. ZEK-a.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je zatražio mišljenje AZTN-a. Mišljenje Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja o načinu na koji je HAKOM odredio mjerodavno tržište i utvrdio operatora sa značajnom tržišnom snagom bit će sastavni dio ovog dokumenta.

⁶ Hrvatski Telekom d.d.

⁷ KLASA: UP/I-344-01/11-07/06, URBROJ: 376-11/IF-11-8 (DJ)

⁸ Vijeće Hrvatske regulatorne agencije za mrežne djelatnosti

2 Uvod

2.1 Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

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

- Direktiva 2002/19/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o pristupu i međusobnom povezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajućih dodatnih usluga („*Direktiva o pristupu*“);
- Direktiva 2002/20/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o ovlaštenju na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga („*Direktiva o ovlaštenju*“);
- Direktiva 2002/21/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Okvirna direktiva*“);
- Direktiva 2002/22/EC Europskog parlamenta i Vijeća od 7. ožujka 2002. o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge („*Direktiva o univerzalnoj usluzi*“);
- 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. Europska komisija je 2009. usvojila dvije direktive kojima se mijenja i dopunjuje regulatorni okvir iz 2002. na području elektroničkih mreža i komunikacijskih usluga te uredbu o osnivanju BEREC-a:

- Direktiva 2009/140/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenoga 2009. o izmjenama i dopunama Direktive 2002/21/EZ o zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge, Direktive 2002/19/EZ o pristupu i međupovezivanju elektroničkih komunikacijskih mreža i pripadajuće opreme, te Direktive 2002/20/EZ o ovlaštenjima na području elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga;
- Direktiva 2009/136/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 25. studenog 2009. o izmjenama Direktive 2002/22/EC o univerzalnoj usluzi i pravima korisnika vezanim uz elektroničke komunikacijske mreže i usluge i Direktive 2002/58/EC o obradi osobnih podataka i zaštiti privatnosti u elektroničkom komunikacijskom sektoru;
- Uredba 1211/2009 o osnivanju posebnog tijela europskih regulatora za elektroničke komunikacije i njegovog Ureda (BEREC) koja ima snagu zakona u državama članicama i neposredno je primjenjiva.

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila Preporuku (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji⁹.

Na temelju navedene Preporuke o mjerodavnom tržištima, postoji sedam mjerodavnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da

⁹ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007.

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. Intencija Preporuke o mjerodavnim tržištima je 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 članica su ovlaštena 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).

2.2 Zakon o elektroničkim komunikacijama

Sve prethodno spomenute direktive implementirane su u hrvatsko zakonodavstvo kroz ZEK kojim se, između ostalog, propisuju uvjeti obavljanja djelatnosti elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. HAKOM, primjenom odredaba ZEK-a, osigurava uvjete za djelotvorno tržišno natjecanje, odnosno omogućava jednake uvjete za sve operatore koji djeluju na tržištima elektroničkih komunikacija.

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

Regulatorni okvir iz 2002., koji je implementiran u zemljama Europske unije i u hrvatskom zakonodavstvu kroz ZEK, propisuje postupak analize tržišta na način kako slijedi:

1. *Utvrđivanje mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji u skladu s člankom 53. ZEK-a.*

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

Navedena Preporuka o mjerodavnim tržištima zamijenjena je Preporukom od 17. prosinca 2007. o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji, na način da umjesto prvotnih 18 mjerodavnih tržišta postoji 7 mjerodavnih tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji. Tržišta koja nisu

sastavni dio važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima, nacionalna regulatorna tijela i dalje mogu regulirati, ukoliko dokažu da su na tim tržištima zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

Sukladno članku 52. stavku 6. ZEK-a propisano 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.

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.

S obzirom da tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova nije sastavni dio važeće 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. *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, HAKOM će, u suradnji s AZTN-om, 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 jedan ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom.

3. *Ukoliko kroz analizu tržišta utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, HAKOM će u skladu s člankom 56. ZEK-a, donijeti 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.*

U slučaju da nisu zadovoljena sva tri mjerila, HAKOM će ukinuti regulatorne obveze operatorima koji su imali status operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu.

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

2.3 Odnos prema drugim zakonima

Sukladno članku 6. stavku 4. ZEK-a, HAKOM osobito surađuje s AZTN-om¹⁰. AZTN je pravna osoba s javnim ovlastima koja samostalno i neovisno obavlja poslove u okviru djelokruga i nadležnosti određenih Zakonom o zaštiti tržišnog natjecanja¹¹ za što odgovara Hrvatskom saboru.

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

2.4 Kronološki slijed aktivnosti

Odlukom Vijeća HAKOM-a od 25. travnja 2014.¹², a temeljem članka 53. stavka 3. i članka 54. stavka 2. ZEK-a te sukladno članku 96. ZUP-a¹³ određeni su operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke u svrhu provođenja postupka analize tržišta na mjerodavnom tržištu zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, bez obzira na tehnologiju korištenu za pružanje usluga iznajmljenog ili namijenjenog kapaciteta i tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova.

U tu svrhu HAKOM je izradio upitnik koji sadrži sve potrebne podatke za provođenje postupaka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a i članka 54. ZEK-a te je iz samih upitnika razvidno u svrhu kojeg će se postupka podaci koristiti. Podaci traženi u navedenom upitniku odnose se na razdoblje od prvog polugodišta 2010. do drugog polugodišta 2013. (podaci su zatraženi na šestomjesečnoj razini).

S ciljem brže i učinkovitije obrade podataka, a u skladu s odlukom iz travnja 2014., HAKOM je 25. travnja 2014. operatorima koji pružaju uslugu najma mreže i vodova poslao upitnike te odredio 30. svibnja 2014. kao rok za dostavu istih elektroničkim putem. Dodatno, u cilju što kvalitetnijeg provođenja gore navedenih postupaka a nastavno na zatražena pojašnjenja pojedinih operatora, upitnik je nadopunjen i poslan operatorima 8. svibnja 2014. Operatori su dostavili podatke kako je navedeno u tablici 1.

¹⁰ Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja

¹¹ „Narodne novine“, broj 79/09 i 80/13

¹² KLASA: UP/I-344-01/14-03/02; URBROJ: 376-11-14-1

¹³ Zakona o općem upravnom postupku (NN br. 47/09)

Tablica 1 Zaprimanje upitnika - po operatoru

Redni broj	Naziv i adresa operatora	Datum zaprimljenog upitnika
1.	3t. cable d.o.o., Veprinac, Tumpići 16, Ičići	2. lipnja 2014.
2.	AKTON d.o.o., Bani 75, Buzin, Zagreb	26. svibnja 2014.
3.	AMIS TELEKOM d.o.o., Bani 75, Zagreb	30. svibnja 2014.
4.	BT NET d.o.o., Dubravkin trg 5, Zagreb	30. travnja 2014.
5.	CROATEL d.o.o., Pantovčak 265, Zagreb	9. svibnja 2014.*
6.	ELEKTRO IMBER d.o.o., Nova cesta 184, Zagreb	30. svibnja 2014.**
7.	H1 TELEKOM d.d., Put Trščenice 10, Split	30. svibnja 2014.
8.	HRVATSKA ELEKTROPRIVREDA d.d., Ulica Grada Vukovara 37, Zagreb	13. lipnja 2014.
9.	HT d.d. Roberta Frangeša Mihanovića 9, Zagreb	30. svibnja 2014.
10.	HŽ INFRASTRUKTURA d.o.o., Mihanovićeve 12, Zagreb	28. travnja 2014.*
11.	IBM HRVATSKA d.o.o., Miramarska 23, Zagreb	28. travnja 2014.*
12.	INFO PROGRES d.o.o., Kamelija 47, Fažana	28. travnja 2014.
13.	INFRASTRUKTURA d.o.o., Koprivnička 17/c, Ludbreg	30. svibnja 2014.
14.	ISKON INTERNET d.d., Garićgradska 18, Zagreb	6. lipnja 2014.
15.	IT TEL d.o.o., Ulica grada Vukovara 269 D, Zagreb	Nije dostavio
16.	KRK SISTEMI d.o.o., Scarpina 5/III, Rijeka	13. svibnja 2014.
17.	Level 3 Komunikacijske Usluge d.o.o., Illica 1, Zagreb	Nije dostavio
18.	METRONET d.o.o., Ulica grada Vukovara 269/d, Zagreb	29. svibnja 2014.
19.	METRONET TELEKOMUNIKACIJE d.d., Ulica grada Vukovara 269 d, Zagreb	29. svibnja 2014.
20.	ODAŠILJAČI I VEZE d.o.o., Ulica grada Vukovara 269D, Zagreb	3. lipnja 2014.
21.	OPTIKA KABEL TV d.o.o., Drage Švajcara 1, Zaprešić	3. lipnja 2014.
22.	OT - OPTIMA TELEKOM d.d., Bani 75/a, Buzin, Zagreb	30. svibnja 2014.
23.	PONDI d.o.o., Ostravska 8, Split	3. lipnja 2014. *
24.	SELEC d.o.o., Križanićeve 1, Zagreb	Nije dostavio
25.	SIOL d.o.o., Margaretska 3, Zagreb	23. svibnja 2014. *
26.	SOKOL d.o.o., H. V. Hrvatinića 11, Vinkovci	28. travnja 2014.**
27.	SurfMedia d.o.o., Nova cesta 184, Zagreb	Nije dostavio
28.	TELCOMPACT d.o.o., Šime Ljubića 55, Split	Nije dostavio
29.	TELE2 d.o.o., Ulica grada Vukovara 269 d, Zagreb	15. svibnja 2014.*
30.	TELUR d.o.o., Dubravkin trg 5, Zagreb	4. lipnja 2014.
31.	TERRAKOM d.o.o., Radnička cesta 48, Zagreb	30. svibnja 2014.
32.	UNIVERZALNE TELEKOMUNIKACIJE d.d., Slavenska avenija 19, Zagreb	3. lipnja 2014.
33.	VIPnet d.o.o., Vrtni put 1, Zagreb	30. svibnja 2014.
34.	VIPnet usluge d.o.o., Vrtni put 1, Zagreb	30. svibnja 2014.
35.	VOX MUNDI d.o.o., Vlahe Bukovca 20, Samobor	29. svibnja 2014.
36.	ZAGREBAČKI HOLDING d.o.o. PODRUŽNICA ZAGREBAČKI DIGITALNI GRAD, Avenija Dubrovnik 15, Zagreb	29. travnja 2014.*
37.	K3 KETER TELEKOM d.o.o., Bani 75, Zagreb	3. lipnja 2014.*
38.	PRO-PING d.o.o., Trg kralja Tomislava 14, Pitomača	2. lipnja 2014.*
39.	Pan Telekom d.o.o., Radnička cesta 80, Zagreb	Nije dostavio
40.	MULTIMEDIJA KC d.o.o., Križevačka ulica 31, Koprivnica	24. svibnja 2014.*

41.	MAGIC NET d.o.o., Koprivnička 17, Ludbreg	26. svibnja 2014.
42.	PODATKOVNI CENTAR KRIŽ d.o.o., Folnegovićeve 1C, Zagreb	28. svibnja 2014.
43.	ZoNet d.o.o, Zorkovac 10, Ozalj	9. lipnja 2014.*
44.	IT SOFT d.o.o., Čabdin bb, Jastrebarsko	28. svibnja 2014.
45.	POSLOVNE ZONE PETRINJA d.o.o., Ivana Gundulića 2, Petrinja	9. svibnja 2014.*
46.	CENTAR MREŽNIH TEHNOLOGIJA d.o.o., Stjepana Ladiše 13, Zagreb	2. lipnja 2014.*
47.	ALTUS INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE d.o.o., Selska cesta 93, Zagreb	26. svibnja 2014.
48.	ENTITAS d.o.o., Bana Josipa Jelačića 22, Čakovec	2. lipnja 2014.*
49.	SEDMI ODJEL d.o.o., Črešnjevci 68a, Zagreb	30. svibnja 2014.
50.	INTERSAT TELEKOMUNIKACIJE d.o.o., Hondlova 2, Zagreb	8. svibnja 2014.*
51.	Felikitas d.o.o., Bani 75, Zagreb	Nije dostavio
52.	TENELLUS d.o.o., Meštrovićevo šetalište 61, Split	Nije dostavio
53.	KING ICT d.o.o., Buzinski prilaz 10, Zagreb	Nije dostavio
54.	DATATIERS d.o.o., Creska 23, Rijeka	2. lipnja 2014.*
55.	2BTEL j.d.o.o., Karela Zahradnika 13, Zagreb	Nije dostavio
56.	BINA - ISTRAN d.d., Zrinščak 57, Lupoglav	28. svibnja 2014.**
57.	GOSPODARSKA ZONA KUKUZOVAC d.o.o., Dragašev prolaz 10, Sinj	Nije dostavio
58.	OMONIA d.o.o., Sisačka cesta 20/A, Zagreb	Nije dostavio
59.	AQUA PARK d.o.o., Partizanska 4/1, Poreč	26. svibnja 2014.*
60.	PONIKVE EKO OTOK KRK d. o. o., Vršanska 14, Krk	29. travnja 2014.
61.	GTS Hungary Kft., Ipartelep utca 13-15., Budaörs	Nije dostavio
62.	e - BARANJA, Udruga, Zagorska 49, Grabovac	8. svibnja 2014.*

*Operatori su naveli kako ne pružaju navedene usluge.

** Operatori pružaju uslugu koja se pruža putem svjetlovodne niti bez aktivne opreme (eng. *dark fibre*), a ista se ne smatra uslugom iznajmljenog voda.

HAKOM je, po primitku upitnika, započeo provođenje postupka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a i članka 54. ZEK-a na mjerodavnom tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova. Iako neki od operatora nisu dostavili tražene podatke, HAKOM smatra kako isto nije utjecalo na zaključke iznesene u dokumentu.

3 Glavne karakteristike tržišta iznajmljenih vodova

3.1 Usluga iznajmljenog voda

Za potrebe ove analize, uslugom iznajmljenog voda¹⁴ smatra se elektronička komunikacijska usluga kojom se dodjeljuje trajni pristup/veza između dvije priključne točke (lokacije) iste ili različitih elektroničkih komunikacijskih mreža s odgovarajućim sučeljima, bez mogućnosti prospajanja (komutacije), pri čemu je iznajmljeni vod dodijeljen korisniku za isključivo korištenje te mu omogućava zajamčeni simetričan prijenosni kapacitet i istovremeno prenošenje informacija (npr. govora, podataka, slike itd.).

Iznajmljeni vod može biti unutar RH ili s odredištem u drugoj državi. Slijedom navedenog, za potrebe ove analize HAKOM će razmatrati nacionalni vod i nacionalni dio međunarodnog voda. Nacionalni vod je iznajmljeni vod koji povezuje terminalnu opremu korisnika unutar područja RH dok je nacionalni dio međunarodnog voda, dio međunarodnog iznajmljenog voda koji se nalazi na području RH (jedna točka unutar RH), a koji povezuje korisnikovu terminalnu opremu s međunarodnim elektroničkom komunikacijskom mrežom.

Usluga iznajmljenog voda može se razlikovati prema sljedećim karakteristikama:

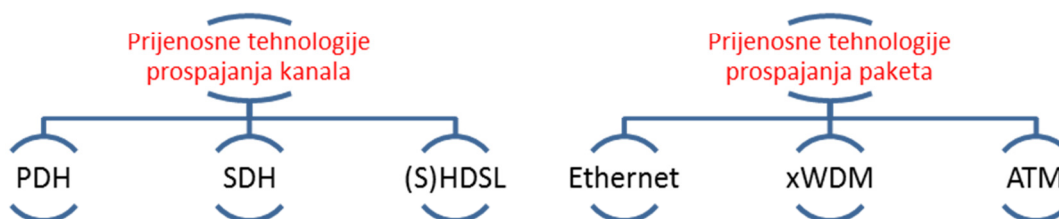
- brzini prijenosa,
- zajamčenoj kakvoći usluge,
- udaljenosti između priključnih točaka, kao i
- prema namjeni (npr. koristi li se za povezivanje mreža, izgradnju vlastite mreže ili za pružanje pristupa krajnjim korisnicima).

Usluga iznajmljenog voda može biti izvedena putem različitih prijenosnih tehnologija (PDH, SDH, (S)HDSL, Ethernet, xWDM, ATM i sl.) i različitih prijenosnih medija (bakrena parica, svjetlovodna nit, bežični vod). Prijenosna tehnologija prospajanja kanala koristi se pri izvedbi tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova pri čemu je prijenosni medij u pravilu svjetlovodni kabel (PDH, SDH) ili bakrena parica ((S)HDSL). Prijenosne tehnologije prospajanja paketa su Ethernet, xWDM, ATM i dr. Neke od ovih prijenosnih tehnologija koriste se u kombinaciji¹⁵ radi boljeg iskorištavanja postojeće infrastrukture. Na slici 1. prikazane su prijenosne tehnologije koje se koriste u pristupnim i prijenosnim mrežama pri pružanju usluge iznajmljenog voda.

¹⁴ usluga iznajmljenog voda ili namijenjenog kapaciteta

¹⁵ npr. Ethernet preko SDH

Slika 1 Prijenosne tehnologije za realizaciju usluge iznajmljenog voda



Prema Eksplanatornom memorandumu¹⁶, operator korisnik koristi namijenjeni kapacitet ili uslugu iznajmljenog voda na veleprodajnoj razini kako bi izgradio svoju mrežu ili kako bi pružao usluge krajnjem korisniku. Stoga operatori koriste veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda za sljedeće potrebe:

- pružanje usluge iznajmljenog voda vlastitim krajnjim korisnicima (vod do krajnjeg korisnika),
- povezivanje mreža (vod za međupovezivanje, tranzitni vod),
- izgradnju (nadogradnju) vlastite mreže (vod za povezivanje operatorovih vlastitih mrežnih elemenata, vod za povezivanje operatorovih vlastitih (komutacijskih) čvorišta).

Slijedom navedenog, veleprodajna usluga iznajmljenog voda nije isključivo važna za pružanje usluge iznajmljenog voda na maloprodajnoj razini, nego i za pružanje ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga na maloprodajnoj razini kao što su javno dostupna telefonska usluga u nepokretnim i pokretnim mrežama, usluga prijenosa podataka, usluga širokopojsnog pristupa internetu, VPN¹⁷ usluge i dr. Stoga je veleprodajna usluga iznajmljenog voda važna pretpostavka za razvoj tržišta elektroničkih komunikacija i u velikom dijelu važna za razvoj prijenosnih i pristupnih elektroničkih komunikacijskih mreža na cijelom nacionalom teritoriju.

3.2 Osvrt na trenutno važeću odluku o Analizi tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova u Republici Hrvatskoj

Primjenom propisa iz ZEK-a, HAKOM je obavezan provesti postupak analize tržišta u skladu s procedurom navedenom u VIII. poglavlju ZEK-a. 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 tržišnu snagu.

S obzirom na to da tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova nije dio mjerodavne Preporuke Europske komisije o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, HAKOM je u rujnu 2011. utvrdio da mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – konkurentne relacije nije podložno prethodnoj regulaciji, a

¹⁶ Explanatory note C(2007) 5406 - dokument koji je objavljen uz mjerodavnu Preporuku Europske komisije od 17. prosinca 2007. mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, str. 38.

¹⁷ VPN (eng. *Virtual private network*) je usluga koja korisnicima omogućuje povezivanje zemljopisno dislociranih lokacija u cilju realizacije privatne mreže.

da je mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije podložno prethodnoj regulaciji.

Naime, HAKOM je u spomenutom postupku, s obzirom na zemljopisnu dimenziju tržišta, prijenosni segment iznajmljenih vodova podijelio na relacije na kojima postoji konkurencija i relacije na kojima ne postoji konkurencija te je proveo postupak analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a za svako od navedenih mjerodavnih tržišta.

U studenom 2011., HAKOM je proveo postupak analize tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije. Nakon što je odredio mjerodavno tržište, HAKOM je, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom te mu odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu [„Analiza tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije“](#).

HAKOM je svojim regulatornim aktivnostima i donošenjem odluke o cijenama veleprodajnih prijenosnih segmenata koje se temelje na BU-LRAIC+ modelu u proteklom razdoblju, osigurao uvjete za daljnju liberalizaciju i regulaciju tržišta elektroničkih komunikacija.

- U srpnju 2014. HAKOM je donio odluku¹⁸ kojom su propisane nove, niže cijene veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, a koje su po prvi puta troškovno usmjerene, s obzirom na to da su izračunate na temelju BU-LRAIC+ modela. Istom odlukom HAKOM je propisao da iznajmljeni vodovi za potrebe odabranog isporučitelja usluge iz provedenog postupka javne nabave imaju prioritet te da se moraju realizirati najkasnije u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva. Na taj način je dodatno povećana konkurentnost, odnosno omogućen ravnopravniji položaj alternativnih davatelja usluga u odnosu na HT.

¹⁸ KLASA: UP/I-344-01/13-05/43; URBROJ: 376-11-14-12

4 Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

Na temelju 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, 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 tri mjerila.

Sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a, Vijeće HAKOM-a je odlukom od 25. travnja 2014. odredilo operatore koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za utvrđivanje tržišta:

- *veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova.*

S obzirom da navedeno tržište nije dio važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji, potrebno je provesti Test tri mjerila radi ocjene djelotvornosti tržišnog natjecanja na navedenom tržištu.

5 Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila

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 u kratkom, odnosno srednjem roku, ponudi istovjetnu uslugu bez izlaganja dodatnim troškovima.

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

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

5.1 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

Maloprodajnom uslugom iznajmljenog voda za potrebe ovog dokumenta smatra se elektronička komunikacijska usluga kojom se dodjeljuje trajni pristup/veza između dvije priključne točke (lokacije) iste ili različitih elektroničkih komunikacijskih mreža s odgovarajućim sučeljima, bez mogućnosti prospajanja (komutacije), pri čemu je iznajmljeni vod dodijeljen krajnjem korisniku za isključivo korištenje te mu omogućava zajamčeni simetričan prijenosni kapacitet i istovremeno prenošenje informacija (npr. govora, podataka, slike itd.).

Maloprodajna usluga iznajmljenog voda namijenjena je uglavnom poslovnim subjektima koji navedenu uslugu koriste za povezivanje vlastitih podružnica i povezivanje s javnim internetom, a 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 (neprekinutog) korištenja usluge pristupa internetu.

Sljedom navedenog, osnovne funkcionalne karakteristike iznajmljenih vodova su sljedeće:

- pružanje stalnog prijenosnog kapaciteta između dvije točke (u istoj ili različitim mrežama);
- ne uključuje komutaciju ili usmjeravanje (eng. *routing*) kontrolirano od krajnjeg korisnika;
- omogućuje zajamčeni, dedicerani, transparentni i simetrični prijenosni kapacitet;
- pružanje zajamčene kvalitete prijenosnog kapaciteta (eng. *SLA*).

Iako su navedene karakteristike voda uzete u obzir kao polazište za određivanje dimenzije usluga, prilikom utvrđivanja granica tržišta potrebno je razmotriti sve usluge koje krajnji korisnici smatraju zamjenjivima usluzi iznajmljenih vodova.

Prema mjerodavnoj preporuci Europske komisije, prije definiranja dimenzije usluga i zemljopisne dimenzije veleprodajnih tržišta, potrebno je utvrditi zamjenjivost na strani potražnje s obzirom da iz iste proizlazi potražnja na veleprodajnoj razini. Naime, nakon definiranja maloprodajnog tržišta, određuje se pripadajuće veleprodajno tržište koje obuhvaća ponudu i potražnju za, u ovom slučaju, veleprodajnom uslugom iznajmljenih vodova.

5.1.1 Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina

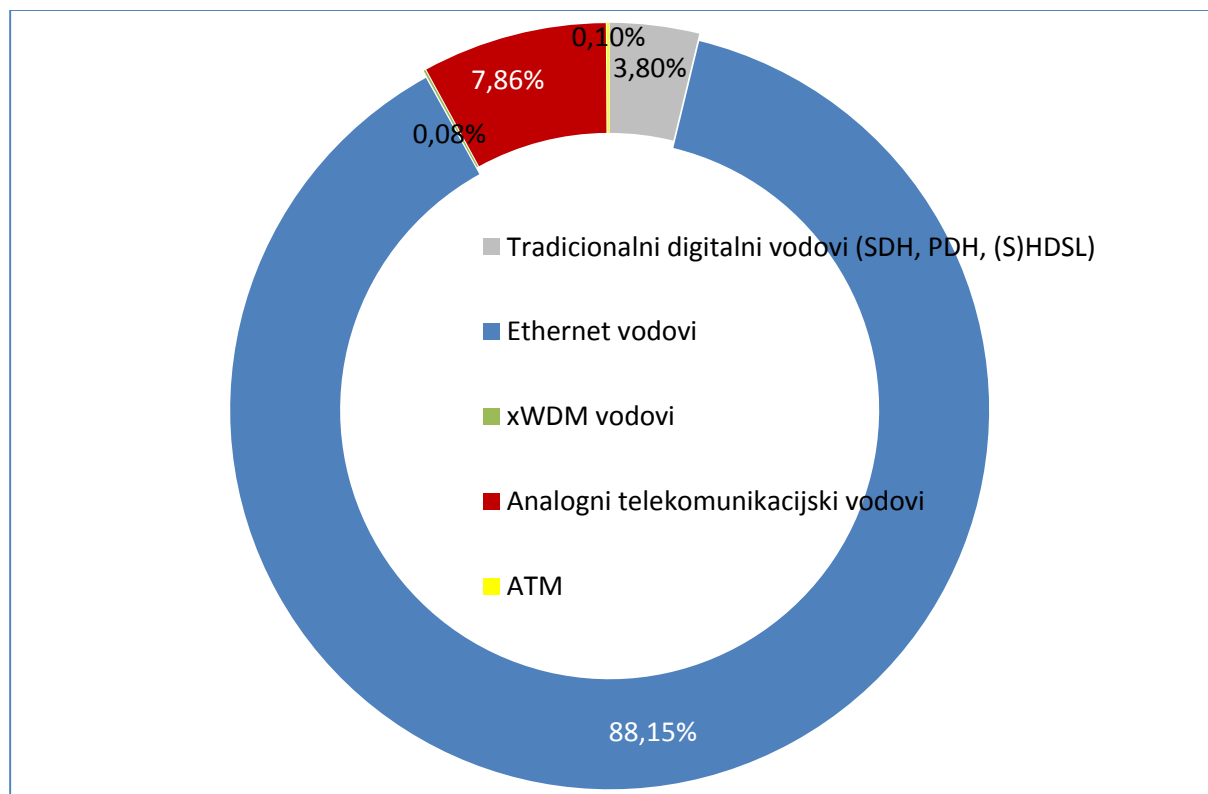
Učinci zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavljaju učinke zamjenjivosti javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnom tržištu zbog kojih korisnici mogu radi povećanja cijene jedne usluge početi koristiti drugu uslugu ili druge zamjenjive usluge kod ostalih operatora na mjerodavnom tržištu. Drugim riječima, zamjenjivost na strani potražnje događa se u trenutku kada korisnik određene usluge prelazi na druge zamjenjive usluge kao odgovor na relativno povećanje cijene usluge koju koristi.

U teoriji, ako operator koji nudi uslugu poveća cijenu te usluge, korisnici su u mogućnosti prijeći na zamjenske usluge te operatora koji je povisio cijenu svojih usluga prisiliti da cijene vrati na prethodnu razinu iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim time i tržišni udjel. Što je zamjenjivost na strani potražnje jače izražena, operatori su više ograničeni u mogućnosti da povise cijenu usluga koje nude svojim korisnicima. HAKOM smatra kako je prilikom utvrđivanja dimenzije usluga mjerodavnog tržišta kao polazište za utvrđivanje zamjenskih usluga potrebno uzeti najzastupljeniju uslugu koja se pruža na maloprodajnoj razini. Naime, upravo najzastupljenija usluga čini osnovu samog tržišta odnosno uslugu koja će, u slučaju da se utvrdi kako tržište ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju, sigurno biti podložna prethodnoj regulaciji dok će ostale usluge biti regulirane jedino u slučaju da su zamjenske usluge usluzi koja čini osnovu samog tržišta.

Nadalje, pri definiranju usluge iznajmljenog voda Europska komisija priznaje načelo tehnološke neutralnosti. S obzirom da se u Eksplanatornom memorandumu preporuke Europske komisije o tržištima podložnim prethodnoj regulaciji iz 2007. navodi kako nacionalna regulatorna tijela pri određivanju tržišta trebaju analizirati zamjenjivost usluga koje se pružaju putem različitih tehnologija, HAKOM će kao polazište u obzir uzeti načelo tehnološke neutralnosti.

Prema podacima iz upitnika, u RH je na kraju drugog polugodišta 2013. najzastupljenija usluga iznajmljenog voda na maloprodajnoj razini bila realizirana putem prijenosnih tehnologija prospajanja paketa, i to najviše putem Ethernet prijenosne tehnologije čiji udio iznosi 88,15%.

Slika 2. Podjela prema tehnologijama na kraju drugog polugodišta 2013.



Ethernet prijenosna tehnologija se zbog brzog tehnološkog razvoja, raširenosti i povoljnih cijena pojavljuje kao standardna tehnologija za širokopojasne mreže. Pod uslugom iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije HAKOM smatra iznajmljeni vod između dvije priključne točke (točka-točka) s Ethernet sučeljima kojim se dodjeljuje trajni zajamčeni simetrični transparentni prijenosni kapacitet¹⁹. S obzirom da značajan broj korisnika koristi Ethernet vodove koji se pružaju po „best effort“²⁰ principu, HAKOM je zaključio kako ih krajnji korisnici smatraju zamjenjivim Ethernet vodovima koji se pružaju sa zajamčenim kapacitetom. Slijedom navedenog, a s obzirom na povećanu potražnju za Ethernet vodovima na maloprodajnoj razini te uzevši u obzir načelo tehnološke neutralnosti, HAKOM smatra opravdanim prilikom određivanja mjerodavnog tržišta u dimenziji usluga promatrati Ethernet vodove, bez obzira pružaju li se po „best effort“ principu ili sa zajamčenim kapacitetom.

¹⁹ Neovisno o tehnologiji koja se koristi u jezgrenoj mreži

²⁰ HT na maloprodajnoj razini krajnjim korisnicima pruža Metro Ethernet uslugu. Metro Ethernet usluga je prvenstveno namijenjena za povezivanje više korisničkih pristupnih točaka iste ili različite pristupne brzine u mrežu. Pri tome Metro Ethernet usluga omogućuje nesimetričnu razmjenu podatkovnog prometa između pristupnih točaka iste ili različite brzine.

Nadalje, krajnji korisnici sve više koriste usluge virtualnih privatnih mreža (VPN usluge)²¹ realizirane putem Ethernet tehnologije. Međutim, potrebno je naglasiti kako HAKOM prilikom određivanja definicije tržišta neće razmatrati zamjenjivost u odnosu na VPN uslugu, već će razmatrati zamjenjivost u odnosu na Ethernet vodove koji su dio VPN usluge, a koji zadovoljavaju osnovne karakteristike iznajmljenih vodova uključujući i vodove koji se pružaju po „best effort“ principu. Naime, HAKOM ne razmatra zamjenjivost usluga koje se pružaju putem usluge iznajmljenog voda sa samom uslugom iznajmljenog voda.

Na maloprodajnoj razini, u razdoblju obuhvaćenom upitnicima, usluge upravljanog prijenosa podataka/iznajmljenog voda putem prospajanja paketa pružaju se i putem ATM i xWDM tehnologije. Stoga će HAKOM u nastavku dokumenta razmatrati i zamjenjivost navedenih usluga u odnosu na iznajmljene vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije. Pored usluge iznajmljenih vodova putem prijenosnih tehnologija prospajanja paketa, krajnji korisnici koriste i analogne iznajmljene vodove i tradicionalne digitalne vodove (SDH, PDH S(HDSL)). Isto tako, manji poslovni korisnici mogu koristiti i asimetrične usluge prijenosa podataka.

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

Isto tako, uzevši u obzir da iznajmljeni vod može biti unutar RH ili s odredištem u drugoj državi, potrebno je razmotriti smatraju li se navedene vrste iznajmljenih vodova zamjenskim uslugama.

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

1. Smatraju li se *ATM vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
2. Smatraju li se *xWDM iznajmljeni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
3. Smatraju li se *analogni iznajmljeni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
4. Smatraju li se *tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
5. Smatraju li se *asimetrične usluge prijenosa podataka* zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini;
6. Smatraju li se *iznajmljeni vodovi različitih prijenosnih kapaciteta* sastavnim dijelom istog mjerodavnog tržišta;
7. Smatraju li se *nacionalni iznajmljeni vodovi i međunarodni iznajmljeni vodovi* zamjenskim uslugama.

²¹ VPN (eng. Virtual private network) je usluga koja korisnicima omogućuje povezivanje zemljopisno dislociranih lokacija u cilju realizacije privatne mreže. Kod tehnoloških rješenja baziranih na Internet protokolu (IP) terminalna oprema korisnika je vezana za IP adresu koju definira krajnji korisnik. Zbog navedenog razloga IP linije se mogu koristiti aplikacijama po principu „od točke do točke“ ili aplikacijama „od točke do više točaka“.

5.1.1.1 *Smatraju li se ATM vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije*

ATM tehnologija omogućava prijenos govora, podataka i videa s kraja na kraj mreže. U *ATM* mreži nekoliko izvora koristi zajednički prijenosni link, ali se pri tome podaci iz pojedinih izvora statistički multipleksiraju na link. *ATM* tehnologija je nastala nakon razvoja *SDH*, i za razliku od te sinkrone tehnologije, ona je asinkrona; tako da podaci dolaze u bilo kojem trenutku vremena (ćelije unutar pojedinih veza mogu se pojavljivati u nepravilnim vremenskim intervalima). *ATM* ćelije dolaze na odredište po istom redosljedu po kojem su i poslone iz izvora. *ATM* je spojna tehnika komuniciranja²² što znači da se prije svakog slanja podataka mora uspostaviti veza između izvora i odredišta, a po završetku prijenosa ta se veza raskida.

HT na maloprodajnoj razini pruža uslugu upravljivog *TDM*-a koja predstavlja simetričnu uslugu realiziranu putem *ATM* mreže, kojom se uvijek povezuju samo dvije priključne točke *ATM* mreže uz garantiranu kvalitetu prijenosa. Brzine navedenih vodova su od 64 kbit/s do 2048 kbit/s.

Usluge upravljanog prijenosa podataka na temelju *ATM* prijenosne tehnologije koriste se u zanemarivoj količini te *HAKOM* smatra da će se, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, *ATM* prijenosna tehnologija zamijeniti prijenosnim tehnologijama kao što je *Ethernet* prijenosna tehnologija, pa se može zaključiti kako krajnji korisnici ne smatraju navedenu uslugu zamjenjivom uslugom usluzi iznajmljenih vodova putem *Ethernet* prijenosne tehnologije.

Slijedom navedenog, *HAKOM* smatra kako usluga iznajmljenog voda putem *ATM* prijenosne tehnologije ne predstavlja odgovarajuću zamjensku uslugu usluzi iznajmljenog voda putem *Ethernet* prijenosne tehnologije.

5.1.1.2 *Smatraju li se xWDM iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije*

xWDM prijenosna tehnologija ili multipleksiranje valnih duljina (eng. *Wavelength Division Multiplexing* - *WDM*) je tehnologija koja omogućuje povećanje prijenosnih brzina na svjetlovodnim nitima pomoću koje se više valnih kanala, koji prenose podatke brzinama od Gbit/s, multipleksira u jednu svjetlovodnu nit korištenjem različitih valnih duljina za svaki kanal. Današnji komercijalni *WDM* sustavi velike gustoće (eng. *Dense Wavelength Division Multiplexing* - *DWDM*) omogućavaju brzine prijenosa od 40 Gbit/s. Još jedna ekonomski opravdana tehnologija u pristupnim svjetlovodnim (*PON*) mrežama je i upotreba valnog multipleksiranja manje gustoće (eng. *Coarse Wavelength Division Multiplexing* - *CWDM*).

Naime, *WDM* je skup tehnologija koje se koriste za povećanje prijenosnog kapaciteta svjetlovodnih kabela ponajviše u jezgrenim mrežama operatora. Putem navedene

²² eng. *Connection Oriented*

tehnologije pruža se prijenos podataka velikih brzina u elektroničkoj komunikacijskoj mreži krajnjim korisnicima koji imaju svoju vlastitu mrežnu opremu i IT sustav u svrhu omogućavanja povezivanja različitih fiksnih lokacija. Najčešća topologija koja se koristi u jezgrenoj mreži je povezivanje svakoga sa svakim (eng. *mesh*), dok se u gradskoj mreži često koristi povezivanje u prsten (eng. *ring*).

Iz podataka prikupljenih upitnicima vidljivo je da operatori krajnjim korisnicima pružaju uslugu iznajmljenih vodova putem xWDM prijenosne tehnologije. Međutim, udio vodova putem xWDM tehnologije koji se pružaju do lokacije krajnjeg korisnika (poslovni korisnici) na kraju promatranog razdoblja iznosi 0,08 posto. Promatrajući potrebe krajnjih korisnika, a s obzirom na to da se xWDM prijenosni vodovi koriste uglavnom u jezgrenom dijelu mreže (prijenosni segment), može se zaključiti kako iznajmljeni vodovi putem xWDM tehnologije nisu funkcionalno zamjenjivi usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini. Isto tako, HAKOM zaključuje kako niti u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, potrebe krajnjih korisnika neće narasti u mjeri u kojoj će se isti smatrati funkcionalno zamjenjivim.

Zaključno, HAKOM ne smatra xWDM prijenosnu tehnologiju zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini.

5.1.1.3 Smatraju li se analogni iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije

Prilikom razmatranja je li *usluga analognog iznajmljenog voda* zamjenjiva usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije na maloprodajnoj razini, HAKOM je uspoređivao iznajmljene vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije i onih prijenosnih kapaciteta (brzina) koje su usporedive s prijenosnim kapacitetima koje omogućava usluga analognih iznajmljenih vodova.

Analogni iznajmljeni vodovi su stalni vodovi s analognim dvožičnim sučeljem kojima se omogućuje prijenos podataka ili telefonskog signala. Iako su prvenstveno namijenjeni za prijenos telefonskog signala, analogni iznajmljeni vodovi mogu se koristiti i za prijenos podataka bez pretjerane degradacije. Analogni iznajmljeni vodovi mogu biti dvožično i četverožično standardne kvalitete²³.

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

²³ HT je u upitniku dostavio da pruža i uslugu analognog iznajmljenog voda šesterožično standardne kvalitete

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

5.1.1.4 Smatraju li se tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije

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

Zaključno, HAKOM smatra kako tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi predstavljaju odgovarajuću zamjensku uslugu usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne na maloprodajnoj razini.

5.1.1.5 Smatraju li se asimetrične usluge prijenosa podataka zamjenskom uslugom usluzi iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije

Pored usluge iznajmljenih vodova nižih brzina, krajnji korisnici mogu, ovisno o vlastitim potrebama, koristiti i *asimetrične usluge prijenosa podataka*. Najzastupljenija usluga asimetričnog prijenosa podataka u RH je ADSL²⁴ tehnologija.

Usluge asimetričnog prijenosa podataka pružaju se s većom brzinom u smjeru prema korisniku (eng. *downstream*) i manjom prema ponuditelju usluge (eng. *upstream*), pri čemu prijenosna brzina ovisi o primijenjenoj tehnologiji kao i o dužini parice. Usluge asimetričnog prijenosa podataka primjerene su za uporabu interneta i multimedijских usluga koje zahtijevaju veću širinu prema korisniku (dolazni smjer) i manju u odlaznom smjeru.

Upravo je asimetričnost prijenosa podataka suprotna funkcionalnoj karakteristici koja opisuje uslugu iznajmljenog voda koja podrazumijeva iste brzine dolaznog i odlaznog prijenosnog kapaciteta.

Nadalje, 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.

²⁴ eng. *Asymmetric Digital Subscriber Line*

Slijedom navedenog, asimetrične usluge prijenosa podataka ne predstavljaju odgovarajuću zamjensku uslugu usluzi iznajmljenih vodova putem Ethernet prijenosne tehnologije.

5.1.1.6 Smatraju li se iznajmljeni vodovi različitih prijenosnih kapaciteta sastavnim dijelom istog mjerodavnog tržišta

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

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

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

Zaključno, s obzirom na funkcionalne i cjenovne karakteristike, HAKOM smatra iznajmljene vodove svih prijenosnih kapaciteta zamjenskim uslugama, odnosno sastavnim dijelom istog maloprodajnog tržišta te nije potrebno raditi podjelu mjerodavnog tržišta prema prijenosnim kapacitetima iznajmljenih vodova.

5.1.1.7 Smatraju li se nacionalni iznajmljeni vodovi i međunarodni iznajmljeni vodovi zamjenskim uslugama

U ovom dijelu HAKOM je razmatrao ulaze li nacionalni iznajmljeni vodovi i međunarodni iznajmljeni vodovi u isto maloprodajno tržište. Naime, nacionalni iznajmljeni vod je vod koji ima obje točke unutar područja RH, dok međunarodni iznajmljeni vod ima jednu točku unutar područja RH, a drugu izvan granica RH.

Ukoliko hipotetski monopolist povisi cijenu usluge nacionalnog iznajmljenog voda, krajnji korisnik u pravilu neće moći zamijeniti navedenu uslugu uslugom međunarodnog iznajmljenog voda s obzirom da mu je potreban vod koji ima drugu krajnju točku u RH kako bi npr. povezo svoju poslovnicu u RH. Isto tako, ukoliko neki krajnji korisnik želi povezati svoju poslovnicu koja se nalazi izvan granica RH, u slučaju povećanja cijene korisnik ne može zamijeniti međunarodni iznajmljeni vod nacionalnim.

S obzirom na navedenu suštinsku razliku između usluge nacionalnog iznajmljenog voda i međunarodnog iznajmljenog voda, iako oba zadovoljavaju osnovne funkcionalne karakteristike, HAKOM smatra kako nije potrebno razmatrati cjenovnu zamjenjivost istih.

Zaključno, HAKOM smatra kako s obzirom na funkcionalnu zamjenjivost usluga, odnosno na različitu potrebu krajnjeg korisnika za uslugom nacionalnih i međunarodnih iznajmljenih vodova, navedene usluge ne mogu biti dio istog maloprodajnog tržišta.

5.1.2 Zaključak – maloprodajna razina

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da potražnja za veleprodajnim uslugama koje su dio mjerodavnog tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, proizlazi iz potražnje za uslugom nacionalnog iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije²⁵ i putem tradicionalnih digitalnih vodova koji se pružaju na maloprodajnoj razini, i to bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda i prijenosni medij, pri čemu se krajnje točke iznajmljenog voda nalaze unutar područja RH.

Međutim, potrebno je naglasiti da s obzirom na specifičnost usluge iznajmljenog voda, HAKOM smatra i uslugu iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije, koja bi se u razdoblju na koje se odnosi ova analiza mogla početi pružati, ukoliko karakteristike navedene usluge odgovaraju osnovnim karakteristikama usluge iznajmljenih vodova²⁶ definiranim u poglavlju 5.1. ovog dokumenta, sastavnim dijelom ovog tržišta.

5.1.3 Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina

Budući da potražnja na veleprodajnoj razini proizlazi iz potražnje na maloprodajnoj razini, u daljnjoj analizi zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini kao početna pretpostavka u obzir će se uzeti zaključak da potražnja za uslugom prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova proizlazi iz potražnje za uslugom nacionalnog iznajmljenog voda koji se pruža na maloprodajnoj razini, i to putem Ethernet prijenosne tehnologije i tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova, bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda. Drugim riječima, zamjenjivost usluga na veleprodajnoj razini promatrati će se u odnosu na usluge iznajmljenog voda putem Ethernet prijenosne tehnologije²⁷ i tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova.

²⁵ uključujući i vodove koji se pružaju po „best effort“ principu

²⁶ U skladu s principom pogleda u budućnost (eng. *forward looking principle*)

²⁷ Uključujući i vodove koji se pružaju po „best effort“ principu

S obzirom da je HAKOM na maloprodajnoj razini zaključio da iznajmljeni vodovi putem Ethernet prijenosne tehnologije, kao i tradicionalni digitalni iznajmljeni vodovi ulaze u isto mjerodavno tržište, isto se može zaključiti i na veleprodajnoj razini. Isto tako, na maloprodajnoj razini zaključeno je da nije potrebno raditi podjelu mjerodavnog tržišta prema prijenosnim kapacitetima iznajmljenih vodova, što je zaključeno i na veleprodajnoj razini.

Međutim, kako je već navedeno, potražnja za uslugom iznajmljenog voda na veleprodajnoj razini ne ovisi samo o potražnji na maloprodajnoj razini, već i potražnji operatora za uslugom iznajmljenog voda kako bi razvili vlastitu mrežu ili povezali mrežu s drugim operatorima s ciljem pružanja ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga na maloprodajnoj razini. Tako operatori na veleprodajnoj razini koriste uslugu iznajmljenog voda za sljedeće potrebe, odnosno koriste sljedeće vrste vodova: vod za međupovezivanje²⁸, tranzitni vod, vod za povezivanje operatorovih vlastitih mrežnih elemenata i vod za povezivanje operatorovih vlastitih komutacijskih čvorišta.

Trenutno se na veleprodajnoj razini navedene usluge pružaju putem tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova, putem Ethernet prijenosne tehnologije i putem xWDM tehnologije. S obzirom na to da se vod za povezivanje operatorovih vlastitih komutacijskih čvorišta realizira i putem xWDM tehnologije potrebno je promatrati i zamjenjivost prijenosnog segmenta vodova putem xWDM tehnologije, odnosno ulazi li navedena usluga u dimenziju mjerodavnog tržišta na veleprodajnoj razini.

Iako se na maloprodajnoj razini usluga iznajmljenog voda ne segmentira na različite dijelove već se na maloprodajnom tržištu nudi kao jedinstvena usluga dodijeljenog kapaciteta između dvije lokacije²⁹, na veleprodajnoj razini, moguće je razdvojiti uslugu iznajmljenog voda na dva segmenta:

- zaključni segment, i
- prijenosni segment.

Predmet ovog dokumenta je tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, odnosno usluga iznajmljenog voda u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment, dok će tržište zaključnih segmenata iznajmljenih vodova biti sastavni dio drugog dokumenta. U daljnjem tekstu dokumenta HAKOM će, na osnovu nacionalnih specifičnosti i prikupljenih podataka kroz upitnik, odrediti granice tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova.

Nadalje, operator koji želi pružati elektroničke komunikacijske usluge krajnjim korisnicima, ovisno o topologiji i raširenosti vlastite mreže, može koristiti pojedine veleprodajne segmente usluge iznajmljenog voda. Operator koji ima dovoljno razvijenu mrežu može koristiti i uslugu dijela iznajmljenog voda te je potrebno razmotriti smatraju li se ove dvije usluge zamjenskim uslugama.

Zaključno, HAKOM je razmatrao ulazi li u mjerodavno tržište i usluga iznajmljenih vodova koju operatori pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture, odnosno za vlastite potrebe (eng. *self supply*).

²⁸ Ovdje se pod vodom za međupovezivanje smatra i pristupni kapacitet za pružanje usluge veleprodajnog širokopoljnog pristupa

²⁹ usluga iznajmljenog voda točka točka

Slijedom svega navedenog, HAKOM je u nastavku razmatrao četiri ključna pitanja:

1. gdje se nalazi odgovarajuća granica između tržišta zaključnih segmenata iznajmljenih vodova i tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova,
2. smatra li se usluga dijela iznajmljenog voda zamjenskom uslugom usluzi veleprodajnog iznajmljenog voda,
3. ulazi li u mjerodavno tržište usluga iznajmljenog voda putem xWDM tehnologije
4. ulazi li u mjerodavno tržište usluga iznajmljenih vodova koju operatori pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture, odnosno za vlastite potrebe.

5.1.3.1 Granica između tržišta zaključnih segmenata iznajmljenih vodova i tržišta prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova

U ovom dijelu, za daljnju analizu zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini, HAKOM će utvrditi granice između zaključnog segmenta iznajmljenih vodova na veleprodajnoj razini i prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova na veleprodajnoj razini.

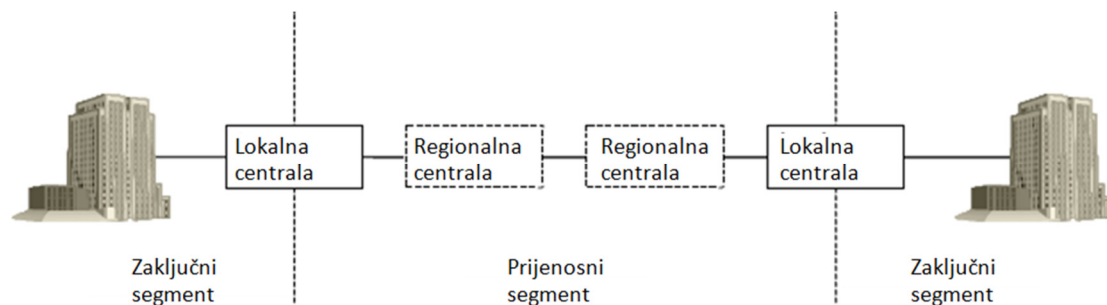
Podjela na zaključni i prijenosni segment važna je samo za određivanje granica tržišta kako bi se utvrdilo postoji li ili ne postoji na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje.

Prema tehničkim karakteristikama, zaključni segment iznajmljenog voda trebao bi se odnositi samo na posljednju dionicu do krajnjeg korisnika (eng. *last mile*), a granica bi tehnički trebala biti prva agregacijska točka/centrala u mreži operatora. Za potrebe ove analize, granica između ova dva segmenta će se odrediti uzevši u obzir mrežu bivšeg monopolista koji ima najveći broj priključaka do krajnjeg korisnika. Zaključni segment je dio iznajmljenog voda (simetričan, transparentni, zajamčeni prijenosni kapacitet) između lokacije korisnika i najbližeg transmisijskog čvora pristupnog operatora.

Prijenosni segment je dio iznajmljenog voda između dva zaključna segmenta ili zaključnog segmenta i transmisijskog čvora operatora korisnika.

Tako se u slučaju voda do krajnjeg korisnika zaključnim segmentom smatra dio iznajmljenog voda između lokacije krajnjeg korisnika i najbližeg transmisijskog čvora pristupnog operatora – u ovom slučaju MDF lokacija.

Slika 3. Segmenti usluge iznajmljenog voda – zaključni i prijenosni segment

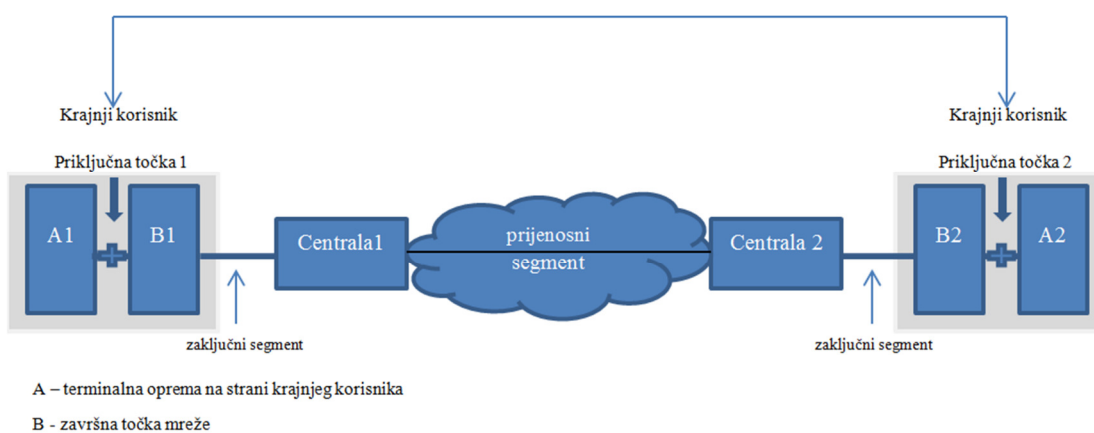


U slučaju ostalih vodova na veleprodajnoj razini koje operator korisnik koristi za vlastite potrebe (izgradnju vlastite mreže, povezivanje mreža) zaključnim se segmentom smatra dio iznajmljenog voda između lokacije operatora korisnika i najbližeg transmisijskog čvora drugog operatora.

5.1.3.2 Usluga dijela iznajmljenog voda kao zamjenska usluga usluzi veleprodajnog iznajmljenog voda

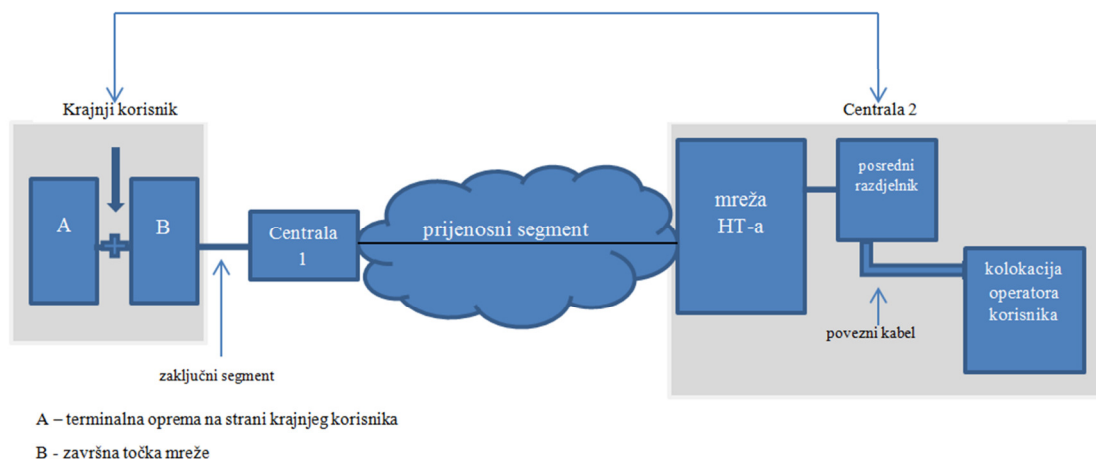
Ukoliko operator koji želi povezati dvije točke nekog velikog krajnjeg korisnika u cijelom segmentu nema vlastitu mrežu, isti bi koristio dva zaključna segmenta i prijenosni segment usluge, a što bi odgovaralo veleprodajnoj usluzi iznajmljenog voda (vidi sliku 5.).

Slika 4 Veleprodajna usluga iznajmljenog voda



Međutim, ovisno o topologiji i raširenosti vlastite mreže, operator može koristiti pojedine veleprodajne segmente voda. Operator koji ima dovoljno razvijenu mrežu može koristiti i uslugu dijela iznajmljenog voda te je potrebno razmotriti smatraju li se ove dvije usluge zamjenskim uslugama.

Usluga dijela iznajmljenog voda (eng. *Partial Private Circuit - PPC*) omogućuje operatorima korisnicima dodijeljeni kapacitet između lokacije krajnjeg korisnika i točke međupovezivanja operatora korisnika i pristupnog operatora (vidi sliku 6.) u svrhu pružanja usluge iznajmljenih vodova na maloprodajnoj razini, ali i ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga kao što su javno dostupna telefonska usluga, usluga prijenosa podataka, usluga širokopojsnog pristupa internetu, VPN usluge i dr.

Slika 5 Usluga dijela iznajmljenog voda (eng. *Partial Private Circuit - PPC*)

Naime, operatorima koji su dovoljno razvili svoju mrežnu infrastrukturu mora se omogućiti penjanje po ljestvici ulaganja. Stoga, HAKOM smatra kako se na temelju navedene usluge mogu pružati istovjetne usluge na maloprodajnoj razini.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra uslugu dijela iznajmljenog voda zamjenskom uslugom usluzi veleprodajnog iznajmljenog voda iz razloga što operator obje usluge može koristiti za pružanje istih maloprodajnih usluga pri čemu korištenje pojedine veleprodajne usluge ovisi o potrebama operatora, odnosno o stupnju razvijenosti vlastite mreže.

5.1.3.3 Ulazi li u mjerodavno tržište usluga iznajmljenog voda putem xWDM tehnologije

Multipleksiranje valnih duljina (eng. Wavelength Division Multiplexing - WDM), kako je ranije u dokumentu i navedeno, je skup tehnologija koje se koriste za povećanje prijenosnog kapaciteta svjetlovodnih kabela ponajviše u jezgrenim mrežama operatora.

S obzirom da korištenje WDM-a potpomaže troškovno učinkovitu evoluciju operatorima prema većim kapacitetima svjetlovodnog linka na postojećoj i novoj infrastrukturi, WDM sustavi su popularni u telekomunikacijskim kompanijama jer omogućavaju proširenje postojećih kapaciteta bez polaganja dodatnih svjetlovodnih kabela. Isto tako s WDM-om i optičkim pojačalima moguće je uskladiti postojeću mrežu s nekoliko generacija novih tehnologija. Kapacitet postojećeg linka je moguće jednostavno proširiti nadogradnjom multipleksora i demultipleksora na krajevima linka.

Prema prikupljenim podacima, broj iznajmljenih vodova putem xWDM tehnologije se udvostručio u promatranom razdoblju. Iz navedenog je vidljivo kako određeni operatori zamjenjuju vodove za povezivanje vlastitih komutacijskih čvorišta putem Ethernet prijenosne tehnologije vodovima putem xWDM tehnologije, odnosno da ih pri realizaciji povezivanja vlastitih komutacijskih čvorišta isti smatraju zamjenskom uslugom Ethernet vodovima na veleprodajnoj razini.

Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje kako u slučaju vodova za povezivanje vlastitih komutacijskih čvorišta usluga iznajmljenih vodova putem xWDM tehnologije čini sastavni dio mjerodavnog tržišta.

5.1.3.4 Usluge iznajmljenih vodova koju operatori pružaju putem vlastite pristupne infrastrukture, odnosno za vlastite potrebe

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

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

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

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

5.1.4 Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajna razina

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

U slučaju usluge iznajmljenog voda na veleprodajnoj razini ne bi bilo moguće istu pružiti u kratkom vremenu iz razloga što, ako operator ne posjeduje vlastitu pristupnu infrastrukturu do krajnjeg korisnika, troškovi građevinskih radova, povlačenja medija i ostali troškovi i potrebne radnje su zahtjevne te nije realno da se dogode u kratkom vremenu i budu brzi odgovor na malo, ali trajno povećanje cijena.

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

Nadalje, HAKOM je zaključio kako u dimenziju usluga mjerodavnog tržišta sa strane potražnje ulaze i iznajmljeni vodovi koje operatori pružaju za vlastite potrebe. Sa strane ponude, HAKOM smatra kako operatori koji pružaju uslugu iznajmljenog voda za vlastite potrebe, odnosno vlastitim krajnjim korisnicima, mogu u kratkom roku početi pružati i veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda u slučaju povećanja cijena usluge hipotetskog monopolista.

5.1.5 Zaključak o mjerodavnom tržištu u dimenziji usluga

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da mjerodavno tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova obuhvaća sljedeće usluge:

- *usluge veleprodajnog iznajmljenog voda,*
- *usluge dijela veleprodajnog iznajmljenog voda, i*
- *usluge iznajmljenog voda koju operatori pružaju za vlastite potrebe,*

u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment, neovisno o tome radi li se o vodovima putem Ethernet prijenosne tehnologije³⁰, xWDM tehnologije ili o tradicionalnim digitalnim vodovima, i to bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda i prijenosni medij, pri čemu se krajnje točke iznajmljenog voda nalaze unutar područja RH.

Potrebno je naglasiti da, s obzirom na specifičnost usluge iznajmljenog voda, HAKOM smatra i uslugu iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije, koja bi se u razdoblju na koje se odnosi ova analiza mogle početi pružati, ukoliko karakteristike navedene usluge odgovaraju osnovnim karakteristikama usluge iznajmljenih vodova definiranim u poglavlju 5.1. ovog dokumenta³¹, sastavnim dijelom ovog tržišta

5.2 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.

Prema Smjernicama Europske komisije, u svrhu prethodne (*ex ante*) regulacije, mjerodavno tržište može u zemljopisnom smislu biti definirano ovisno o relaciji. U mnogim zemljama članicama Europske unije, posebice na glavnim relacijama, grade se usporedne mrežne

³⁰ Uključujući i vodove koji se pružaju po „best effort“ principu

³¹ U skladu s principom pogleda u budućnost (eng. *forward looking principle*).

infrastrukture. Stoga je u mnogim zemljama zaključeno kako na mjerodavnom tržištu prijenosnih segmenata postoji djelotvorno tržišno natjecanje. Međutim, potrebno je naglasiti kako određene zemlje pod prijenosnim segmentom smatraju dio iznajmljenog voda između glavnih centrala. HAKOM je zaključio u poglavlju 5.1.3.1. ovog dokumenta, da se prijenosnim segmentom smatra dio iznajmljenog voda između dva zaključna segmenta pri čemu se zaključnim segmentom smatra dio od lokacije korisnika do prvog transmisijskog čvora.

Prema dokumentu ERG-a, na tržištu prijenosnog segmenta odluka o ulaganjima odnosno izgradnji prijenosnog dijela mreže ovisi o pojedinim relacijama, a ne isključivo o određenom zemljopisnom području unutar neke države. Stoga je primjerenije smatrati skup pojedinih relacija između određenih lokacija (točaka u mreži/centrala) kao zasebno tržište s obzirom na zemljopisnu dimenziju tržišta. Iako je teoretski moguće provesti analizu tržišta za svaku pojedinu relaciju (razmatrati svaku relaciju kao zasebno tržište), primjerenije je utvrditi mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji na način da su uvjeti tržišnog natjecanja na utvrđenom mjerodavnom tržištu homogeni.

Usluga iznajmljenih vodova, neovisno o svrsi za koju je koriste operatori koji djeluju na tržištu, može se sastojati od samo zaključnih segmenata iznajmljenih vodova, zaključnog i prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova ili od samo prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova. Uzevši u obzir činjenicu kako HAKOM mora osigurati djelotvorno tržišno natjecanje na tržištu elektroničkih komunikacija, nužno je da i tržište prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova, u slučaju da na istom ne postoji konkurencija, bude predmet prethodne regulacije. Drugim riječima, u slučaju da se usluga iznajmljenog voda sastoji i od zaključnog i od prijenosnog segmenta, a da pritom ne postoji konkurencija za prijenosni segment iznajmljenog voda, regulacija samo zaključnog segmenta iznajmljenog voda neće osigurati djelotvorno tržišno natjecanje.

S obzirom da u RH, kao i u svim ostalim europskim zemljama, postoji gotovo neograničeni broj relacija (eng. *routes*) koje operatori žele povezati unutar nacionalnog teritorija, HAKOM je prijenosni segment iznajmljenih vodova podijelio na relacije na kojima postoji konkurencija (eng. *competitive routes*) i relacije na kojima ne postoji konkurencija (eng. *non-competitive routes*).

Relacije na kojima postoji konkurencija su sve one relacije prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova na kojima u početnoj i završnoj točki relacije postoji najmanje jedan operator koji nije povezano društvo HT-a, odnosno za koje vrijedi sljedeće: *operator je prisutan u početnoj i završnoj točki relacije na način da u navedenim točkama koristi uslugu kolokacije između kojih ima vlastitu mrežnu infrastrukturu, odnosno vlastiti prijenosni segment iznajmljenog voda te ima višak kapaciteta ili koristi/u mogućnosti je koristiti prijenosni segment od strane operatora koji nije HT ili povezano društvo HT-a, pri čemu usluga drugog/drugih operatora može na jednak način, objektivnim karakteristikama zadovoljiti iste potrebe korisnika.* Dodatno, nekonkurentnom relacijom smatra se relacija gdje pored HT-a, drugo društvo koje nije povezano društvo HT-a, ne može realizirati traženi kapacitet na početnoj i krajnjoj točki relacije unutar 3 km zračne udaljenosti.

U slučaju da u početnoj i završnoj točki relacije koju operator želi spojiti ne postoji barem jedan operator koji nije povezano društvo HT-a, HAKOM navedene relacije prijenosnog

segmenta iznajmljenih vodova smatra nekonkurentnim te je na temelju testa tri mjerila navedene relacije utvrdio podložnim prethodnoj regulaciji.

Nadalje, HAKOM je zaključio kako je zemljopisna dimenzija nacionalni teritorij RH.

5.3 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta

Slijedom svega navedenog, HAKOM je utvrdio da se mjerodavno tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova sastoji od sljedećih usluga:

- *usluge veleprodajnog iznajmljenog voda,*
- *usluge dijela veleprodajnog iznajmljenog voda, i*
- *usluge iznajmljenog voda koju operatori pružaju za vlastite potrebe,*

u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment, neovisno o tome radi li se o vodovima putem Ethernet prijenosne tehnologije³², xWDM prijenosne tehnologije ili o tradicionalnim digitalnim vodovima, i to bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda i prijenosni medij, pri čemu se krajnje točke iznajmljenog voda nalaze unutar područja RH. Isto tako, sastavni dio mjerodavnog tržišta predstavlja i usluga iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije, koja bi se u razdoblju na koje se odnosi ova analiza mogle početi pružati, ukoliko karakteristike navedene usluge odgovaraju osnovnim karakteristikama usluge iznajmljenih vodova.

S obzirom na zemljopisnu dimenziju tržišta HAKOM je prijenosni segment iznajmljenih vodova podijelio na relacije na kojima postoji konkurencija i relacije na kojima ne postoji konkurencija te je proveo postupak analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a za svako od sljedećih tržišta:

- *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – konkurentne relacije*
- *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije*

Nadalje, HAKOM je zaključio kako je zemljopisna dimenzija, neovisno radi li se o konkurentnim ili nekonkurentnim relacijama, nacionalni teritorij RH.

³² Uključujući i vodove koji se pružaju po „best effort“ principu

6 Test tri mjerila na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova

S obzirom da tržište *veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova* nije sastavni dio Preporuke o mjerodavnim tržištima HAKOM može prethodno regulirati navedeno tržište jedino u slučaju da su na njemu istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

1) Prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode;

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 za ulazak na tržište.

Prema Eksplanatornom memorandumu preporuke Europske komisije o tržištima podložnim prethodnoj regulaciji iz 2007., zapreke za ulazak na tržište koje su strukturne prirode, odnose se na situaciju u kojoj je stanje tehnologija i troškovna struktura takva da stvara asimetrične uvjete između bivšeg monopolista i novih operatora te pridonosi pojavljivanju zapreka za ulazak na tržište novim operatorima. Isto tako, zapreke za ulazak na tržište koje su strukturne prirode, većinom se odnose na ona tržišta koja karakteriziraju troškovne prednosti, ekonomije razmjera i opsega, nedostatak kapaciteta i veliki nepovratni troškovi, a koje su na strani bivšeg monopolista (npr. razvoj pristupne mreže/infrastrukture u nepokretnim mrežama).

Zapreke koje ne proizlaze iz ekonomskih uvjeta, već iz zakonodavnih, administrativnih, regulatornih ili drugih uvjeta koji pomažu nastajanju zapreka za ulazak na pojedino tržište i pozicioniranju operatora na pojedinom mjerodavnom tržištu (npr. dozvole za dodjelu frekvencija) predstavljaju pravne i regulatorne zapreke. 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 europske grupe regulatora (ERG)³³, 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.*

2) Struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornoga tržišnog natjecanja unutar odgovarajućega vremenskog okvira;

Drugo mjerilo je dinamičko mjerilo koje bi, nakon analize prvog, trebalo pomoći u sagledavanju ukupnih uvjeta tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu unutar odgovarajućeg vremenskog okvira. S obzirom da je, sukladno članku 52. stavku 2. ZEK-a,

³³ ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

HAKOM postupak analize tržišta obvezan provoditi najmanje svake tri godine, HAKOM će pri ocjeni teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju, navedeno razdoblje uzeti kao relevantno.

Kako bi bio u mogućnosti prethodno regulirati određeno tržište, HAKOM mora dokazati da tržište u točno određenom trenutku i određenom budućem razdoblju ne teži savršenoj konkurenciji, tj. djelotvornom tržišnom natjecanju. Pravilna analiza ovog mjerila bi se trebala provesti tako da se utvrdi razina tržišnog natjecanja i pored postojanja mogućih zapreka za ulazak na tržište, a imajući na umu činjenicu da i tržište gdje postoje prepreke za ulazak na tržište može imati karakteristike po kojima teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira. Težnja razvoju održivog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira ne znači da će se isto dogoditi u vrlo kratkom razdoblju, već znači da je analizom utvrđeno da postoji određena dinamika tržišnih događaja koja bi mogla dovesti do djelotvornog tržišnog natjecanja i bez prethodne regulacije.

3) Primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja sama po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu;

Na temelju dokumenta ERG-a³⁴, 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 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 AZTN-a. S druge strane, ako nedostaci koji postoje ili se mogu pojaviti na tržištu, zahtijevaju učestalu potrebu za intervencijom od strane AZTN-a, poput zabrane svakog daljnjeg postupanja poduzetnika kojem je utvrđena zlouporaba vladajućeg položaja, određivanja mjera, uvjeta i rokova za otklanjanje štetnih učinaka, 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

AZTN-u svojevrstan problem može predstavljati kompleksnost određivanja stupnja nekonkurentskog ponašanja od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom ili operatora koji imaju zajedničku značajnu tržišnu snagu. Navedeno AZTN-u može predstavljati problem iz razloga što ne raspolaže tipom informacijama od operatora koji djeluju na tržištu nužnim za utvrđivanje stvarnog stanja, odnosno nije odgovarajuće upoznata sa situacijom na tržištu. 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

³⁴ ERG (08) 21 ERG Report on 3 criteria test final 080604

u kojima je nužna brza intervencija od strane regulatorne institucije, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja, odnosno naknadna regulacije, 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 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, tj. od primjene propisa iz područja tržišnog natjecanja.

U slučaju da su istodobno zadovoljena sva tri mjerila, HAKOM je u mogućnosti provesti analizu tržišta kojom se utvrđuje razina tržišnog natjecanja, odnosno utvrđuje se postoje li na tržištu operatori sa značajnom tržišnom snagom. Osnovna 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.

Uzevši u obzir da je HAKOM tržište prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova podijelio na tržište prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova konkurentnih i nekonkurentnih relacija, dalje u tekstu provest će se Test tri mjerila zasebno za *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova - konkurentne relacije*, a zasebno za *tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova - nekonkurentne relacije*.

6.1 Test tri mjerila za tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova - konkurentne relacije

6.1.1 Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode

6.1.1.1 Strukturne zapreke ulaska na tržište

Iz podataka dostavljenih upitnikom vidljivo je da određeni operatori³⁵ pružaju veleprodajnu uslugu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova iz čega se može zaključiti da su izgradili vlastitu prijenosnu (svjetlovodnu) mrežu na pojedinim relacijama.

Uzevši u obzir da postoji neograničeni broj relacija koje je moguće povezati, a kao što je i navedeno ranije u dokumentu, logično je da je konkurentne relacije moguće samo opisati odnosno nije moguće točno navesti koje su to relacije. U skladu s navedenim, kriterije na temelju kojih se određuje postoje li strukturne zapreke ulaska na tržište HAKOM je obradio teoretski.

HT je kroz razdoblje u kojem je bio javno poduzeće kao i razdoblje u kojem je uživao ekskluzivna prava razvio raširenu pristupnu i prijenosnu elektroničku komunikacijsku mrežu. HAKOM smatra kako na konkurentnim relacijama nadzor infrastrukture ne predstavlja visoku i trajnu zapreku kao u slučaju nekonkurentnih relacija. Naime, na tim je relacijama zbog visoke gustoće (koncentracije) poslovnih subjekata ekonomski opravdano graditi vlastitu prijenosnu mrežu, odnosno replicirati mrežu HT-a te se može zaključiti da na navedenim relacijama nadzor infrastrukture ne bi predstavljao visoku zapreku razvoju infrastrukturne konkurencije.

Isto tako, uzevši u obzir odnos ponude i potražnje na konkurentnim relacijama, zbog veće gustoće poslovnih subjekata i većeg volumena prometa, a time i većih potreba za prijenosnim kapacitetima, prosječni troškovi pružanja usluge prijenosnog segmenta niži su na konkurentnim relacijama u odnosu na nekonkurentne relacije. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako ekonomije razmjera ne predstavljaju zapreku ulaska na mjerodavno tržište na konkurentnim relacijama s obzirom na to da i ostali operatori ostvaruju prednosti od ekonomije razmjera.

Nadalje, HAKOM smatra kako nenadoknativi troškovi vezani uz izgradnju prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova ne predstavljaju visoku zapreku na konkurentnim relacijama, s obzirom da je na određenim relacijama ostalim operatorima ekonomski opravdano graditi vlastitu mrežnu infrastrukturu (prijenosni segment) što je vidljivo iz povećanja broja operatora koji pružaju navedenu uslugu u odnosu na razdoblje obuhvaćeno prethodnom analizom.

Nadalje, na temelju podataka prikupljenih upitnikom vidljivo je kako, pored tradicionalnih digitalnih iznajmljenih vodova, ostali operatori pružaju uslugu prijenosnog segmenta

³⁵ OiV, VIPnet usluge, Iskon Internet, HEP, H1 Telekom, Metronet telekomunikacije, Optima Telekom, Hrvatski Telekom

iznajmljenih vodova i na temelju prijenosnih tehnologija prospajanja paketa kao što su Ethernet i xWDM. Stoga, HAKOM smatra da na konkurentnim relacijama ne postoji zapreka ulasku u smislu tehnološke prednosti.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da ne postoje visoke i trajne strukturne zapreke za ulazak na mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na konkurentnim relacijama.

6.1.1.2 Zapreke za ulazak na tržište pravne ili regulatorne prirode

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

Temeljem 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 RH 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.

b) Ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra

Navedeni tip zapreke se ne odnosi na tržište koje je predmet ovog dokumenta.

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 mrežu da ostvari ulazak na tržište obrađeno ovim dokumentom i počne pružati komercijalne usluge.

Uzimajući u obzir mjerodavno tržište obrađeno ovim dokumentom, odnosno uslugu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova na konkurentnim relacijama, HAKOM zaključuje da ne postoji niti jedna zapreka pravne ili regulatorne prirode, koja bi mogla opravdati činjenicu da bi navedeno mjerodavno tržište trebalo biti podložno prethodnoj regulaciji.

Slijedom navedenog, HAKOM je u ovom poglavlju utvrdio da ne postoji prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne niti regulatorne prirode, odnosno, mjerilo obrađeno u ovom poglavlju nije zadovoljeno.

S obzirom da tri kriterija moraju biti istodobno zadovoljena, činjenica da prvi kriterij nije zadovoljen automatski ukazuje da cijeli test nije zadovoljen. No, bez obzira na navedeno, u nastavku je provedena analiza preostala dva kriterija.

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

Konkurentne relacije podrazumijevaju relacije kod kojih svaki operator uslugu iznajmljenog voda između relacija koje želi povezati može uzeti od minimalno dva operatora. Prema

Europskoj komisiji, na relacijama na kojima su ostali operatori investirali dovoljno u mrežnu infrastrukturu, postoji tendencija prema postojanju konkurencije i tržišnog natjecanja s bivšim monopolistom.

Stoga, HAKOM smatra da će se na konkurentnim relacijama nastaviti porast ponude od strane ostalih operatora s obzirom na sve veću potražnju korisnika/operatora za prijenosnim kapacitetima, odnosno može se očekivati da će ostali operatori na tim relacijama nastaviti ulagati u proširenje kapaciteta vlastite prijenosne mreže kako bi zadovoljili povećanu potražnju za uslugom prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova.

S obzirom na povećanje broja operatora koji pružaju navedenu uslugu u odnosu na razdoblje obuhvaćeno prethodnom analizom vidljiva je dinamika tržišnih događanja na tržištu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova koje se odnosi na konkurentne relacije.

S obzirom da je na konkurentnim relacijama prisutan najmanje jedan operator koji je prisutan u početnoj i završnoj točki relacije između kojih je razvio vlastitu prijenosnu mrežnu infrastrukturu te ima višak kapaciteta za pružanje usluge prijenosnog segmenta, a koji nije povezano društvo HT-a, ili postoji ponuda ostalih operatora koja može zamijeniti ponudu HT-a na prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na navedenim relacijama, može se zaključiti da tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – konkurentne relacije teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja.

Iako tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koje se odnosi na konkurentne relacije neće biti predmet prethodne regulacije, HAKOM smatra da će u slučaju ulaska novog operatora na tržište koji želi koristiti veleprodajnu uslugu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova, isti moći na konkurentnim relacijama koristiti predmetnu uslugu od barem još jednog operatora na tržištu.

Zbog povećanih potreba za prijenosnim kapacitetima, može se očekivati da će operatori koji nude predmetnu uslugu i dalje imati interes za pružanjem navedene usluge, pa da će i proširiti svoje prijenosne kapacitete. Drugim riječima, budući da su operatori ostvarili velika ulaganja u razvoj vlastite mrežne infrastrukture i pripadajućih kapaciteta, HAKOM smatra da će isti imati interes nastaviti pružati uslugu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova operatorima koji imaju potrebu za navedenom uslugom te će na taj način pokušati ostvariti određeni povrat na ulaganja u mrežnu infrastrukturu. Stoga je HAKOM mišljenja da će tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koje se odnosi na konkurentne relacije, i bez regulacije, težiti djelotvornom tržišnom natjecanju.

Isto tako, može se očekivati i ulazak novih operatora na tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova, kroz proširenje vlastitih kapaciteta, a što može (ovisno o potražnji) utjecati i na povećanje broja konkurentnih relacija.

Slijedom svega navedenog, s obzirom na dinamiku tržišnih događanja koja se očituje u mogućnosti da i ostali operatori pružaju usluge prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova na konkurentnim relacijama, HAKOM je utvrdio da struktura mjerodavnog tržišta teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira, odnosno mjerilo obrađeno u ovom poglavlju nije zadovoljeno iz svih gore navedenih razloga.

6.1.3 Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu

HAKOM je, kao što je i obrađeno gore u dokumentu, proveo određivanje mjerodavnog tržišta i zaključio da se prijenosni segmenti iznajmljenih vodova mogu podijeliti na konkurentne i nekonkurentne relacije. Kao što je iz prvog i drugog mjerila vidljivo, HAKOM je zaključio da prijenosni segment iznajmljenih vodova koji se odnosi na konkurentne relacije ne traži prethodnu regulaciju iz čega proizlazi da, ukoliko se na konkurentnoj relaciji i dogodi određeni problem, propisi o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija su sasvim dovoljni da isti uklone. Drugim riječima, uzevši u obzir da govorimo o konkurentnim relacijama, za rješavanje eventualnog problema brza intervencija nije presudna što znači da su propisi o zaštiti tržišnog natjecanja sasvim dovoljni za rješavanje svih nedostataka koji se mogu pojaviti na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koji se odnosi na konkurentne relacije.

Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje kako za mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koje se odnosi na konkurentne relacije propisi o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija mogu omogućiti na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu, odnosno da treće mjerilo nije zadovoljeno.

6.2 Test tri mjerila za tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova - nekonkurentne relacije

6.2.1 Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode

6.2.1.1 Strukturne zapreke ulaska na tržište

HAKOM je u nastavku koristio neka od mjerila za utvrđivanje postojanja strukturnih zapreka, a sve u svrhu utvrđivanja stvarnog stanja na tržištu elektroničkih komunikacija u RH odnosno kako bi utvrdio postoje li ili ne postoje strukturne zapreke ulaska na tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama.

U slučaju da u početnoj i završnoj točki relacije koju operator želi spojiti ne postoji barem jedan operator koji nije povezano društvo HT-a, HAKOM će navedene relacije prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova smatrati relacijama na kojima ne postoji konkurencija (nekonkurentne relacije).

HAKOM je mišljenja kako na nekonkurentnim relacijama nadzor infrastrukture predstavlja visoku i trajnu zapreku za ulazak na tržište zbog visokih nenadoknadivih troškova. Naime, na tim relacijama zbog znatno manje gustoće poslovnih subjekata i manjeg volumena prometa, a time i manje potražnje za prijenosnim kapacitetima, prosječni troškovi pružanja usluge prijenosnog segmenta viši su na nekonkurentnim relacijama u odnosu na konkurentne relacije. Isto tako, na prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama nije ekonomski opravdano graditi vlastitu prijenosnu mrežu, odnosno replicirati mrežu HT-a. Gradnja i stavljanje u uporabu vlastite prijenosne infrastrukture iziskuje visoka kapitalna ulaganja, 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 uglavnom u obliku nenadoknadivih troškova, koje operatori neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha i izlaska s tržišta. Slijedom navedenog, može se zaključiti da su na prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama nenadoknadivi troškovi razmjerno veći nego na konkurentnim relacijama. HAKOM je mišljenja da nenadoknadivi troškovi vezani uz izgradnju prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova predstavljaju visoku zapreku na nekonkurentnim relacijama, s obzirom da je na navedenim relacijama isključivo prisutan HT ili njegovo povezano društvo.

6.2.1.2 Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište

- a) Potreba za administrativnom odlukom, odnosno dozvolom, kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom

Temeljem 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 RH 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.

b) Ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra
Navedeni tip zapreke se ne odnosi na tržište koje je predmet ovog dokumenta.

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

HAKOM smatra kako ne postoje nikakve odredbe, u zakonskim ili podzakonskim aktima, koje bi onemogućile operatora koji je izgradio vlastitu mrežu da ostvari ulazak na tržište i počne pružati usluge krajnjim korisnicima, odnosno ne postoji nikakva regulatorna zapreka ulasku na predmetno tržište.

Slijedom navedenog, iako ne postoje zapreke za ulazak na tržište pravne ili regulatorne prirode, HAKOM smatra da je, zbog visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište strukturne prirode, prvo mjerilo zadovoljeno.

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

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

Za razliku od konkurentnih relacija na kojima je osim HT-a prisutan još najmanje jedan operator koji je replicirao prijenosnu mrežu HT-a, na prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama prisutan je jedino HT. Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako će na relacijama čije se krajnje točke/jedna od krajnjih točaka nalaze u područjima manje gustoće poslovnih subjekata i manjeg volumena prometa, u kratkom i srednjem roku, uslugu iznajmljenog voda u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment i dalje pružati samo HT. Drugim riječima, HAKOM ne očekuje da će ostali operatori na navedenim relacijama razviti vlastitu prijenosnu mrežu, kao i veleprodajnu ponudu. Tržišni udjel HT-a na mjerodavnom tržištu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama iznosi 100%. Sama činjenica da ne postoji ponuda ostalih operatora koja može zamijeniti ponudu HT-a na nekonkurentnim relacijama, dovodi do zaključka da na tržištu ne postoji konkurencija.

Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje kako na tržištu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama HT ima 100%-tni tržišni udjel što ukazuje na dominantnu poziciju na navedenom mjerodavnom tržištu odnosno postaje na tržištu samog jednog operatora ukazuje da navedeno tržište ne može težiti djelotvornom tržišnom natjecanju.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio kako je drugo mjerilo obrađeno u ovom poglavlju zadovoljeno, odnosno da struktura tržišta ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar razdoblja na koje se odnosi ova analiza.

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

HAKOM je kroz prvo i drugo mjerilo dokazao kako na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koji se odnosi na nekonkurentne relacije postoje strukturne zapreke ulaska na tržište i da tržište ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju. Za razliku od konkurentnih relacija, upravo zbog prethodno spomenutog, odnosno prva dva mjerila, mogućnost pojave određenih problema na ovom tržištu izrazito je visoka. Nadalje, uzevši u obzir da u slučaju pojave određenih problema operatori neće moći unajmiti vod u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment (na ovom tržištu moguće je koristiti uslugu iznajmljenog voda isključivo od HT-a), brzina intervencije na nekonkurentnim relacijama prijenosnog segmenta postaje izrazito bitna. U skladu s prethodno navedenim propisi o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija ne mogu se smatrati dostatnim za uklanjanje svih nedostataka koji se mogu pojaviti na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koji se odnose na nekonkurentne relacije.

Slijedom navedenog, HAKOM zaključuje kako za mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova koje se odnosi na nekonkurentne relacije propisi o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija ne mogu na odgovarajući način omogućiti uklanjanje nedostataka na tržištu.

6.3 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o utvrđivanju je li mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji

Na temelju provedene analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je zaključio kako mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – konkurentne relacije nije podložno prethodnoj regulaciji i to iz razloga što nisu istodobno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a. Isto tako, na temelju provedene analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je zaključio kako je mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije, podložno prethodnoj regulaciji. 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).

U skladu s navedenim, odnosno činjenicom da je HAKOM utvrdio kako je mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije podložno prethodnoj regulaciji, HAKOM će nastaviti postupak analize tržišta za mjerodavno tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije, koji uključuje procjenu postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, utvrđivanje svih postojećih i potencijalnih prepreka razvoju djelotvornom tržišnom natjecanju kao i određivanja razumnih i opravdanih regulatornih obveza operatorima za koje se utvrdi da imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom, a što je detaljno opisano u poglavljima koja slijede.

7 Analiza tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije

7.1 Određivanje mjerodavnog tržišta

HAKOM je za potrebe provođenja postupka analize odredio mjerodavno tržište, jednako kao u poglavlju 5.1., odnosno utvrdio da se mjerodavno tržište prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama sastoji od sljedećih usluga:

- usluge veleprodajnog iznajmljenog voda,
- usluge dijela veleprodajnog iznajmljenog voda, i
- usluge iznajmljenog voda koju operatori pružaju za vlastite potrebe,

u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment, neovisno o tome radi li se o vodovima putem Ethernet prijenosne tehnologije³⁶, xWDM prijenosne tehnologije ili o tradicionalnim digitalnim vodovima, i to bez obzira na prijenosni kapacitet pojedinog iznajmljenog voda i prijenosni medij, pri čemu se krajnje točke iznajmljenog voda nalaze unutar područja RH. Isto tako, sastavni dio mjerodavnog tržišta predstavlja i usluga iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije, koja bi se u razdoblju na koje se odnosi ova analiza mogle početi pružati, ukoliko karakteristike navedene usluge odgovaraju osnovnim karakteristikama usluge iznajmljenih vodova³⁷.

Nadalje, HAKOM je zaključio kako je zemljopisna dimenzija, neovisno radi li se o konkurentnim ili nekonkurentnim relacijama, nacionalni teritorij RH.

7.2 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

7.2.1 Cilj i predmet analize tržišta

U skladu s mjerilima iz ZEK-a, a u okviru analize tržišta, HAKOM će ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom mjerodavnom tržištu te procijeniti postoje li operatori sa značajnom tržišnom snagom na određenom mjerodavnom tržištu, o čemu će kasnije 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.

U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora, HAKOM će izračunati tržišni udjel na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ga u skladu sa smjernicama Europske komisije o

³⁶ Uključujući i vodove koji se pružaju po „best effort“ principu

³⁷ U skladu s principom pogleda u budućnost (eng. *forward looking principle*).

mjerodavnim tržištima te mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Nakon utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM će, sukladno prikupljenim podacima, a u skladu s 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. U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage operatora na mjerodavnom tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama HAKOM će primijeniti sljedeća mjerila:

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

7.2.2 Analiza podataka na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama

7.2.2.1 Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

Tržišni udjel operatora je mjerilo relativne veličine određenog operatora na tržištu, a izražava se kao postotni udjel operatora u ukupnom volumenu pruženih usluga i/ili prihoda ostvarenih na mjerodavnom tržištu u određenom razdoblju. U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora, HAKOM će izračunati tržišni udjel na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ga u skladu sa smjernicama Europske komisije te mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Iako, prema Smjernicama, visoki tržišni udjel nije dovoljan kriterij za određivanje operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu, malo je vjerojatno da će operator koji nema značajan tržišni udjel na određenom tržištu imati vladajući položaj. Stoga, operator čiji tržišni udjel nije veći od 25 posto, vjerojatno neće uživati vladajući položaj na odgovarajućem mjerodavnom tržištu. Sukladno praksi donošenja odluka od strane Europske komisije, u situaciji u kojoj operator ima tržišni udjel iznad 40 posto, 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, visoki tržišni udjel, koji premašuje 50 posto, je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja vladajućeg položaja.

Isto tako, pretpostavlja se da operator koji ima visoki tržišni udjel ima značajnu tržišnu snagu ukoliko je njegov tržišni udjel stabilan u određenom razdoblju. Činjenica da se tržišni udjel operatora sa značajnom tržišnom snagom na određenom mjerodavnom tržištu postupno smanjuje, ukazuje da tržište postaje konkurentnije, što ne isključuje postojanje značajne

tržišne snage na tom mjerodavnom tržištu. S druge strane, promjenjivi tržišni udjeli mogu ukazati na pomanjkanje tržišne snage na mjerodavnom tržištu.

U skladu s utvrđenom dimenzijom usluga i zemljopisnom dimenzijom mjerodavnog tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, HAKOM zaključuje kako na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama HT ima tržišni udjel od 100 posto.

7.2.2.2 Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke infrastrukturne konkurencije

Kapitalna ulaganja potrebna za izgradnju i stavljanje u uporabu prijenosne mrežne infrastrukture na nekonkurentnim relacijama izuzetno su visoka i zahtijevaju detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povrata uloženi sredstava. Naime, na tim je relacijama zbog niske gustoće (koncentracije) poslovnih subjekata i zbog nedovoljne potražnje za prijenosnim kapacitetima ekonomski neopravdano graditi vlastitu prijenosnu mrežu, odnosno replicirati mrežu HT-a.

Kako bi korisnicima mogao ponuditi uslugu prijenosnog kapaciteta na nekonkurentnim relacijama novi operator mora izgraditi vlastitu prijenosnu infrastrukturu koja iziskuje visoka kapitalna ulaganja i to većinom u obliku nenadoknadivih troškova, koje neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha ili izlaska s tržišta.

Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost prijenosne mrežne infrastrukture HT-a te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju dok je HT bio javno poduzeće i dio HPT-a, repliciranje prijenosne mrežne infrastrukture HT-a na nekonkurentnim relacijama nije ekonomski opravdano.

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

7.2.2.3 Ekonomije razmjera

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

Naime, temeljem postojećih proizvodnih kapaciteta, odnosno postojeće infrastrukture, svaka dodatna jedinica usluge proizvedena je s nižim prosječnim fiksnim troškovima po jedinici usluge. S obzirom da HT ima najveći broj korisnika kojima pruža uslugu iznajmljenih vodova koja se odnosi na prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama te u određenim dijelovima mreže pruža uslugu putem istih mrežnih elemenata, opada mu i

trošak po korisniku. Na prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama zbog znatno manje gustoće poslovnih subjekata i manjeg volumena prometa na tim relacijama, a time i manje potražnje za prijenosnim kapacitetima, prosječni fiksni troškovi pružanja usluge prijenosnih segmenata su visoki. Stoga je potencijalnim operatorima koji bi htjeli pristupiti na tržište zbog visokih troškova pružanja usluga otežano ponuditi niže cijene od HT-a, a čime i teže mogu privući korisnike na tržištu.

Slijedom navedenog, s gledišta ekonomije razmjera HT ima značajnu prednost nad drugim operatorima budući da može nuditi usluge uz znatno niže troškove od drugih operatora koji tek trebaju izgraditi ili nadograditi postojeću mrežnu infrastrukturu.

7.2.2.4 *Ekonomije opsega*

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

HT je kroz dulje razdoblje izgradio vlastitu prijenosnu mrežu na cijelom teritoriju RH te putem određenih (istih) elemenata mreže nudi raznovrsne usluge velikom krugu korisnika. Svojom prisutnošću na velikom broju tržišta HT je u mogućnosti raspodijeliti troškove pojedinih elemenata mreže između različitih usluga, čime ima niže prosječne troškove po jedinici proizvoda u odnosu na ostale operatore. Ostali operatori, iz razloga što nemaju rasprostranjenu prijenosnu mrežu u odnosu na HT, ne mogu ni pružati usluge tako velikom krugu korisnika i ostvarivati prosječne troškove po jedinici proizvoda na razini na kojoj ih može ostvariti HT.

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

7.2.2.5 *Stupanj vertikalne integracije*

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

HT je vertikalno integrirani operator koji djeluje na tržištu veleprodajnih zaključnih segmenata iznajmljenih vodova i veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova te na maloprodajnom tržištu iznajmljenih vodova. U odsustvu regulacije mjerodavnog veleprodajnog tržišta HT bi bio u mogućnosti odbiti pružati prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama ili pružati navedenu uslugu pod nepovoljnijim uvjetima. Nadalje, vertikalna integracija i kontrola nad prijenosnom mrežnom infrastrukturom na nekonkurentnim relacijama, u odsustvu regulacije, omogućile bi HT-u primjenjivanje diskriminacije cijenama i istiskivanje cijena te pružanje bolje kvalitete vlastitim krajnjim korisnicima.

S obzirom da na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama HT nema konkurenata, vertikalna integracija dodatno jača tržišnu poziciju HT-a.

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

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

HAKOM je postojanje značajne tržišne snage trgovačkog društva HT utvrdio na temelju tržišnog udjela od 100%. Nadalje, HAKOM je navedeni zaključak potkrijepio i ostalim mjerilima iz članka 55. ZEK-a kao što su nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, ekonomije razmjera, ekonomije opsega te stupanj vertikalne integracije. HAKOM smatra da analiza drugih mjerila nije potrebna, odnosno da bi analiza istih, pored gore obrađenih, također dovela do zaključka da HT ima značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova - nekonkurentne relacije.

Na ovom mjerodavnom tržištu HAKOM nije promatrao HT zajedno s njegovim povezanim društvima Iskonom³⁸ i Optimom³⁹ s obzirom na to da HAKOM smatra kako na ovom mjerodavnom tržištu HT preko svojih povezanih društava ne bi mogao zaobići regulatorne obveze koje su mu, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom, određene na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova. Drugim riječima, za razliku od maloprodajnog tržišta na ovom tržištu HT nije u mogućnosti preko svojih povezanih društava, Iskona i Optime iskorištavati svoj status operatora sa značajnom tržišnom snagom.

³⁸ Iskon Internet d.d.

³⁹ OT - Optima Telekom d.d.

7.3 Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja

7.3.1 Uvod

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.

U ovom poglavlju će se analizirati sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se na mjerodavnom tržištu 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 razvoja konkurencije, 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. Budući da postupak određivanja regulatornih obveza, definiran regulatornim okvirom i ZEK-om, ne pretpostavlja da se iskorištavanje statusa značajne tržišne snage stvarno i dogodilo, svaka prepreka razvoju tržišnog natjecanja može biti promatrana kao moguća prepreka razvoju tržišnog natjecanja, odnosno ona za koju se može pretpostaviti da bi se pod određenim okolnostima mogla i dogoditi.

U skladu s već 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.

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*
- 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 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 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. Isto tako, prepreke razvoju tržišnog natjecanja se mogu sagledati u dvije osnovne dimenzije i to:

- tržišnoj dimenziji i
- uzročno posljedičnoj dimenziji.

7.3.1.1 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. 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 7.3.1.3. 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, 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 7.3.1.3. 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 7.3.1.3. 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 7.3.1.3. ovog dokumenta. No, isto tako neka druga postupanja odnosno prepreke razvoju tržišnog natjecanja definirana u prva tri slučaja su moguća i na tržištima završavanja (terminacije) poziva.

7.3.1.2 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.

7.3.1.3 Pregled prepreka razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja prepoznatih u europskoj praksi

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

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

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

Vertikalno prenošenje značajne tržišne snage

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

Horizontalno prenošenje značajne tržišne snage

- grupiranje/vezanje usluga
- unakrsno subvencioniranje

Značajna tržišna snaga na jednom tržištu

- strateški dizajn proizvoda koji podiže troškove prelaska korisnika
- uvjeti ugovora koji podižu troškove prelaska korisnika
- ekskluzivni dogovor(i)
- prekomjerna ulaganja
- predatorske cijene
- previsoke cijene
- diskriminacija na cjenovnoj osnovi
- nedostatna ulaganja

- previsoki troškovi/inefikasnost
- niska kvaliteta 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 inefikasnosti operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Iz svega navedenog proizlazi da bi se za odabiranje odgovarajuće regulatorne obveze i prepoznavanje 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.

7.3.2 Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova – nekonkurentne relacije

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 veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoj visoki tržišni udjel, odnosno dominantni položaj.

Slijedom navedenog u poglavlju 7.3.1. ovog dokumenta, sukladno definiciji tržišta i temeljem procjene djelotvornosti tržišnog natjecanja te određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, uzimajući u obzir kriterije kojima se dokazalo postojanje značajne tržišne snage, HAKOM smatra kako su, u odsustvu regulacije, na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se odnose na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage.

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

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

Stoga je HAKOM i podijelio prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama koje se odnose na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage sukladno gore navedenoj podjeli te je sve prepreke, za koje smatra da su moguće u odsustvu regulacije, u nastavku posebno obradio.

HAKOM smatra kako postoje dvije vrste prepreka razvoju tržišnog natjecanja: prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su se već dogodile u praksi 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.

7.3.2.1 Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa

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

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

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

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama mogao

imati, u svrhu prenošenja svoje tržišne snage na maloprodajnu razinu, snažan poticaj za odbijanje zahtjeva za pregovore i uskraćivanje veleprodajnih usluga koje su dio ovog mjerodavnog tržišta, kao i s njima povezanih sadržaja, na temelju kojih bi ostali operatori mogli svojim korisnicima ponuditi odgovarajuću maloprodajnu uslugu iznajmljenih vodova, ali i ostale elektroničke komunikacijske usluge kao što su javno dostupna telefonska usluga, usluga prijenosa podataka, usluga širokopojsnog pristupa internetu, VPN usluge i druge usluge na maloprodajnoj razini, a što bi dovelo do otežanog daljnjeg razvoja djelotvornog tržišnog natjecanja na maloprodajnom tržištu.

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

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

7.3.2.2 Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene

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

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

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama i

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

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

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

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

Isto tako, u slučaju da, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, HT počne na maloprodajnoj razini pružati uslugu iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije HT bi mogao, u odsustvu regulacije, primjenjivati taktike odgađanja na način da bi odbijao pružati veleprodajnu uslugu na temelju nove/poboljšane tehnologije, a na temelju koje bi u isto vrijeme pružao kvalitetnije, ali istovrsne usluge na maloprodajnoj razini, ili ne ponuditi pravovremeno odgovarajuće veleprodajne uvjete. Na taj način, HT bi bio u mogućnosti, do uvođenja odgovarajućih veleprodajnih usluga, koristiti prednosti prvog ulaska na maloprodajnoj razini tako što bi jedini bio u mogućnosti širem broju korisnika nuditi

naprednije usluge bolje kakvoće te na taj način prenijeti značajnu tržišnu snagu s mjerodavnog veleprodajnog tržišta na povezano maloprodajno tržište.

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

HAKOM smatra da bi HT bio u mogućnosti, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajne usluge koje su dio ovog mjerodavnog tržišta nametnuti razne oblike neopravdanih instrumenata osiguranja plaćanja, s obzirom na uvjete i iznos, te bi mogao neopravdano poticati korištenje skupljih tehnologija i opreme za pružanje veleprodajne usluge, sve u svrhu povećanja troškova postojećih i potencijalnih konkurenata, a što bi dovelo do prenošenja značajne tržišne snage HT-a na povezano maloprodajno tržište. Isto tako, HT bi mogao tražiti informacije potrebne za pružanje veleprodajne usluge (npr. informacije o ciljanim krajnjim korisnicima) iznad razine koja je potrebna, odnosno ekonomski i tehnički opravdana pri pružanju veleprodajne usluge. Takve informacije o krajnjim korisnicima, HT bi mogao iskoristiti kako bi za tog istog krajnjeg korisnika mogao kreirati uslugu koja bi odgovarala tom krajnjem korisniku s ciljem pridobivanja istog, a što bi opet dovelo do prenošenja značajne tržišne snage i jačanja njegovog tržišnog položaja na povezanoj maloprodajnoj razini.

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

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

Tako bi HT mogao ostvariti prednosti pred ostalim konkurentima prenošenjem značajne tržišne snage na veleprodajnom tržištu na pripadajuće maloprodajno tržište, što bi moglo

dovesti do povećanja troškova ostalih operatora, problema u poslovanju i vjerojatnog izlaska s tržišta.

Nadalje, jedna od mogućih prepreka tržišnom natjecanju je i *diskriminacija kakvoćom usluge* koja se očituje u mogućnosti operatora sa značajnom tržišnom snagom da utječe na povećanje troškova postojećih ili potencijalnih konkurenata ili smanjivanje zarade na maloprodajnoj razini na način da ih dovede u neravnopravan položaj kakvoćom pružanja usluge. Diskriminacijom kakvoćom veleprodajne usluge operator sa značajnom tržišnom snagom ima izravan utjecaj na kakvoću usluge koja se pruža krajnjem korisniku, a budući da je korisnik posebno osjetljiv na parametre kakvoće usluge, takvo postupanje dovodi do nezadovoljstva i gubitka povjerenja krajnjih korisnika u operatora koji im nudi uslugu. Nadalje, kakvoća usluge je važan čimbenik pri optimizaciji i racionalizaciji troškova operatora. HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao diskriminirati ostale operatore kakvoćom veleprodajne usluge i to na način da iste nudi s parametrima kakvoće lošijim od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili povezanim društvima. Isto tako HT bi mogao utjecati na uklanjanje mogućih kvarova pri pružanju mjerodavnih veleprodajnih usluga i povezanih sadržaja (dulji rokovi otklona kvara). Na navedeni način bi moglo doći do situacije u kojoj postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika, a što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora od strane krajnjih korisnika, a time i nižom dobiti operatora na maloprodajnom tržištu. Navedenim postupanjem, HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja na štetu krajnjih korisnika.

Takvo postupanje dovodi do sljedećih posljedica. Naime, postojeći ili potencijalni konkurenti gube povjerenje krajnjih korisnika, a što može rezultirati prestankom korištenja usluge operatora od strane krajnjih korisnika, a time i nižim zaradama operatora na maloprodajnom tržištu. Slijedom navedenog, HT bi mogao prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu te jačati svoj tržišni položaj na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, a što bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja nauštrb krajnjih korisnika.

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

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije, operatorima koji koriste ili namjeravaju koristiti veleprodajne usluge koje su dio ovog mjerodavnog tržišta, mogao *uskraćivati važne*

informacije, na način da istima ne bi pružao jednako detaljne informacije kao i svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima, i/ili potrebne informacije ne bi pružao u vremenu u kojem bi operator korisnik navedene veleprodajne usluge mogao reagirati na povezanom maloprodajnom tržištu i konkurirati njegovom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima koji raspolažu potrebnom informacijom.

7.3.2.3 Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene

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

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

HAKOM smatra da bi HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnim tržištima i vertikalno integrirani operator, u odsustvu regulacije na tržištu utvrđenim ovim dokumentom, mogao primjenom diskriminacije na osnovi cijena nuditi veleprodajne usluge operatorima s kojima se natječe na povezanom maloprodajnom tržištu po cijenama višim od onih po kojima tu istu uslugu pruža svom maloprodajnom dijelu ili povezanim društvima. Takvim ponašanjem, HT bi mogao utjecati na poslovne rezultate ostalih operatora koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu kako bi na povezanom maloprodajnom tržištu pružali usluge iznajmljenih vodova, ali i ostalih elektroničkih komunikacijskih usluga.

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

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

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

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

8 Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom

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

HAKOM je u analizi tržišta veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama iz 2011. prepoznao prepreke razvoju tržišnog natjecanja te je prema uočenim preprekama odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze:

- obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obvezu nediskriminacije;
- obvezu transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove;
- obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva;
- obvezu računovodstvenog razdvajanja.

U odnosu na prethodnu analizu, dinamika razvoja tržišta ostala je relativno nepromijenjena. Naime, HT još uvijek ima 100% udjela na tržištu i nije vjerojatno da će se to promijeniti u razdoblju na koje se odnosi ova analiza tržišta. Prepreke ulasku na tržište još su uvijek visoke i nepremostive.

Uzevši u obzir navedeno i prepoznate prepreke razvoju tržišnog natjecanja navedene u poglavlju 7.3., HAKOM smatra da je neophodna regulacija predmetnog tržišta i zadržavanje regulatornih obveza. Stoga, HAKOM na ovom mjerodavnom tržištu zadržava HT-u one regulatorne obveze koje će najbolje riješiti postojeće i potencijalne prepreke razvoju tržišnog natjecanja, a kako bi se istom onemogućila zlouporaba položaja značajne tržišne snage i utjecaj na djelotvorno tržišno natjecanje.

8.1 Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama

Nakon što je u poglavlju 7.3. prepoznao i detaljno obrazložio sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama koje bi se, u skladu s principima prethodne regulacije, u razdoblju na koje se odnosi analiza u odsustvu regulacije mogle pojaviti, HAKOM u nastavku zadržava regulatorne obveze za koje smatra da mogu najbolje riješiti navedene probleme na tržištu i koje su u skladu s člankom 56. stavkom 3. ZEK-a.

Trgovačkom društvu HT, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, HAKOM zadržava sljedeće regulatorne obveze:

- *obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže,*
- *obvezu nediskriminacije,*
- *obvezu transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove,*
- *obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva, i*
- *obvezu računovodstvenog razdvajanja.*

8.1.1 Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

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

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

Stoga je HAKOM ocijenio potrebnim zadržati HT-u regulatornu obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže kako bi se spriječilo narušavanje ili ograničavanje tržišnog natjecanja, odnosno onemogućilo potencijalno uvjetovanje ili uskraćivanje pristupa mreži putem postavljanja neopravdanih zahtjeva, a što je od posebne važnosti na tržištima na kojem operatori ovise o infrastrukturi drugog operatora kako bi pružali usluge na maloprodajnoj razini, a što je slučaj na nekonkurentnim relacijama. Zadržavanjem navedene obveze želi se spriječiti prenošenje značajne tržišne snage na maloprodajnu razinu te izbjeći ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom definirano u poglavlju 7.3.2.1. ovog dokumenta, kao i sve slične prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu.

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

- trećoj strani pružiti pristup posebnim dijelovima mreže i/ili opreme na način da pruža pristup veleprodajnom prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama za vodove obuhvaćene definicijom tržišta iz poglavlja 5. ovog dokumenta;
- pregovarati u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup veleprodajnom prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama za vodove

obuhvaćene definicijom tržišta iz poglavlja 5. ovog dokumenta i, u okviru ove obveze, obvezu odgovora na svaki razuman zahtjev;

- ne ukidati već odobreni pristup mreži, odnosno nastaviti pružati veleprodajnu uslugu iznajmljenih vodova koja je obuhvaćena definicijom ovog mjerodavnog tržišta u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenog voda na nekonkurentnim relacijama;
- odobriti otvoreni pristup tehničkim sučeljima, protokolima ili drugim ključnim tehnologijama koje su nužne za međusobno djelovanje usluga ili usluga virtualnih mreža;
- osigurati zajedničko korištenje elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme;
- omogućiti pristup sustavima operativne potpore ili sličnim programskim sustavima nužnim za osiguravanje pravednog tržišnog natjecanja u pružanju usluga;
- omogućiti međupovezivanje mreža ili mrežne opreme.

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

○ U cilju rješavanja problema opisanih u poglavlju 7.3.2.1. ovog dokumenta, temeljem članka 61. stavka 3. točke 1. ZEK-a, HAKOM zadržava HT-u obvezu da drugim operatorima pruža veleprodajni prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, u skladu s principom tehnološke neutralnosti, za sljedeće iznajmljene vodove:

- tradicionalne digitalne iznajmljene vodove putem SDH, PDH i (S)HDSL prijenosne tehnologije,
- iznajmljene vodove putem Ethernet prijenosne tehnologije⁴⁰,
- iznajmljene vodove putem xWDM prijenosne tehnologije, kao i
- iznajmljene vodove koji se mogu pružati putem neke nove ili poboljšane tehnologije.

HT mora omogućiti pristup operatorima korisnicima na način da na veleprodajnoj razini pruža gore navedene iznajmljene vodove kao:

- uslugu veleprodajnog iznajmljenog voda od kraja do kraja (eng. *Wholesale leased line* - WLL),
- uslugu dijela veleprodajnog iznajmljenog voda (eng. *Partial private circuit* - PPC).

Operatori mogu ove usluge koristiti za pružanje usluge iznajmljenog voda krajnjim korisnicima ili za potrebe međupovezivanja (vod za međupovezivanje, pristupni vod u okviru usluge veleprodajnog širokopojsnog pristupa, tranzitni vod), kao i za izgradnju mreže (vod za povezivanje vlastitih (komutacijskih) čvorišta, vod za povezivanje vlastitih mrežnih elemenata).

S obzirom da se usluga veleprodajnog iznajmljenog voda od kraja do kraja i usluga dijela veleprodajnog iznajmljenog voda mogu sastojati i od zaključnog i prijenosnog segmenta, potrebno je naglasiti da je ovim dokumentom definirana regulacija prijenosnog segmenta na nekonkurentnim relacijama. Naime, podjela na zaključni i prijenosni segment bitna je samo za određivanje granica tržišta kako bi se utvrdilo postoji li ili ne postoji na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje. Međutim, predmet Standardne ponude⁴¹ su usluga

⁴⁰ što uključuje i Ethernet vodove koji se pružaju po „best effort“ principu

⁴¹ Standardna ponuda Hrvatskog Telekoma d.d. za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove

veleprodajnog iznajmljenog voda od kraja do kraja i usluga dijela veleprodajnog iznajmljenog voda, koje se mogu sastojati od zaključnog i prijenosnog segmenta.

U slučaju da operator korisnik zatraži pristup na određenoj relaciji, na HT-u je teret dokaza da je zatražena relacija konkurentna. Ukoliko HT dokaže da na zatraženoj relaciji postoji drugi operator koji pruža usluge najma prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova iste kakvoće kao HT, ovlašten je istu dati pod uvjetima konkurentne relacije. Pod vodom iste kakvoće smatra se vod preko kojeg je moguće dobiti istu kvalitetu usluge i iste karakteristike usluge.

U slučaju sumnje u dokaz o statusu relacije, operator je, temeljem članka 20. ZEK-a, ovlašten pred HAKOM-om pokrenuti spor radi rješavanja statusa relacije. Do donošenja konačne odluke, HT je obavezan spornu relaciju dati pod uvjetima nekonkurentne relacije.

HT je obavezan operatorima korisnicima Standardne ponude na zahtjev učiniti dostupnima vlastite podatke o navedenim relacijama.

Nadalje, Standardna ponuda⁴² mora biti po potrebi ažurirana kako bi uvažila razvoj usluga u skladu s promjenama na tržištu i razvojem tehnologije. Ponuda iznajmljenih vodova mora biti omogućena barem na onim pristupnim točkama na kojima i HT na maloprodajnoj razini ili za vlastite potrebe pruža odgovarajuću uslugu. Isto tako, ponuda mora obuhvaćati sve one prijenosne kapacitete koje i HT pruža na maloprodajnoj razini ili za vlastite potrebe. U slučaju proširenja pristupnih točaka na kojima je moguće pružanje usluga iznajmljenog voda obuhvaćenih definicijom tržišta, HT je obavezan obavijestiti operatore korisnike tri mjeseca prije primjene navedenih promjena na maloprodajnoj razini te iste ugraditi u Standardnu ponudu⁴³.

U slučaju da, u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, HT želi početi pružati maloprodajne usluge na temelju usluge iznajmljenog voda putem neke nove ili poboljšane tehnologije, HT je obavezan prije početka pružanja takvih maloprodajnih usluga objaviti u Standardnoj ponudi veleprodajne uvjete za uslugu iznajmljenog voda i dijela iznajmljenog voda putem nove ili poboljšane tehnologije. S obzirom da je HT obavezan podnijeti zahtjev za izmjenom Standardne ponude HAKOM-u, HAKOM će u postupku izmjene Standardne ponude, u kojem će zajedno sa zainteresiranim stranama definirati uvjete pružanja nove usluge, odrediti rok u kojem će se veleprodajni uvjeti za pružanje nove usluge početi primjenjivati. HT ne može početi pružati usluge na maloprodajnoj razini putem neke nove ili poboljšane tehnologije prije početka primjene veleprodajnih uvjeta. Na taj način će se omogućiti da operatori korisnici mogu pravovremeno ponuditi maloprodajne usluge putem nove ili poboljšane tehnologije i konkurirati HT-u te će se izbjeći prednost HT-a u obliku prednosti prvog ulaska (eng. *first mover advantage*).

○ HT je obavezan, temeljem članka 61. stavka 3. točke 2. ZEK-a, pregovarati u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na

⁴² prema dokumentu-BEREC *Common position on best practice in remedies imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant markets for wholesale leased lines* - BoR (12) 126

⁴³Pri čemu primjena uvjeta iz Standardne ponude počinje s danom nuđenja usluga na maloprodajnoj razini od strane HT-a

nekonkurentnim relacijama obuhvaćen definicijom ovog tržišta i, u okviru ove obveze, obvezu odgovora na svaki razuman zahtjev. HT je ocjenjivanje razumnog zahtjeva, obvezan provoditi u skladu s određenom mu obvezom nediskriminacije i tehničkim mogućnostima vlastite mreže te je u slučaju odbijanja zahtjeva obvezan detaljno pojasniti razloge radi kojih se zahtjev odbija. HAKOM je mišljenja da je navedena obveza nužna za postizanje budućih sporazuma, s obzirom da bi, u odsustvu regulacije, HT bio u mogućnosti narušavati tržišno natjecanje onemogućavanjem pregovora i postizanja dogovora s operatorima vezano uz veleprodajni prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama.

- Temeljem članka 61. stavka 3. točke 3. ZEK-a, HAKOM određuje HT-u da ne smije ukinuti već odobreni pristup mreži, odnosno da je obvezan nastaviti pružati veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda koja je obuhvaćena definicijom ovog mjerodavnog tržišta u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, a kako je pojašnjeno dalje u tekstu. S obzirom da se s regulatornog stajališta razlikuje zaključni segment i prijenosni segment iznajmljenog voda, HAKOM ističe da HT i dalje mora pružati uslugu veleprodajnog iznajmljenog voda pod uvjetima određenim analizom ovog tržišta u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama. Regulacija dijela usluge koji se odnosi na zaključni segment iznajmljenih vodova definirana je u dokumentu *Analiza tržišta veleprodajnih zaključnih segmenata iznajmljenih vodova*.

- Vezano uz obvezu određenu HT-u da ne ukida već odobreni pristup mreži, HAKOM ističe da se navedena obveza odnosi na situaciju u kojoj operator korisnik već koristi uslugu veleprodajnog iznajmljenog voda koja se može sastojati od zaključnog i/ili prijenosnog segmenta. U slučaju da se već iznajmljeni vod pruža u prijenosnom segmentu na relaciji koja postane konkurentnom relacijom, što znači da više nije predmet regulacije, HT može pružiti navedenu uslugu u prijenosnom segmentu pod komercijalnim uvjetima, uz obvezu da najmanje tri mjeseca prije prestanka pružanja voda pod reguliranim uvjetima o navedenom obavijesti operatore. Navedeni rok je potreban kako bi operatori na vrijeme mogli osigurati uslugu iznajmljenog voda od nekog drugog operatora na navedenoj relaciji ili od HT-a pod komercijalnim uvjetima.

U slučaju kada se radi o gašenju starih i prelasku na novu tehnologiju ili platformu, HAKOM smatra da je potrebno osigurati već odobreni pristup ili osigurati odgovarajući zamjenski pristup kako bi se očuvala kontinuiranost pružanja usluge operatora te mogućnost operatora da se nastavi natjecati na tržištu, dakle bez obzira na promjene na postojećoj platformi i tehnologijama, osim ako se operatori međusobno dogovore o nekom obliku migracije. Međutim, kako se i HT ne bi doveo u nepovoljan položaj ako s pojedinim operatorom ne bi mogao dogovoriti neki oblik migracije, HAKOM smatra da je potrebno osigurati da HT može gasiti staru tehnologiju ili platformu 18 mjeseci nakon što su u Standardnoj ponudi definirani uvjeti pod kojima će se omogućiti migracija, a kako bi se ostavilo dovoljno vremena za prilagodbu operatora. HAKOM smatra da se na ovaj način sprječava situacija da HT, u odsustvu regulacije, prestane pružati uslugu operatorima koji već djeluju na tržištu bez da im osigura vrijeme prilagodbe, a što bi uzrokovalo gubitak tržišnog udjela operatora te u konačnici moguće i njihov izlazak s tržišta, a sve na štetu krajnjeg korisnika s obzirom na izgublenu mogućnost korištenja i izbora usluga koje su već postojale na tržištu.

- HAKOM određuje HT-u da, temeljem članka 61. stavka 3. točke 5. ZEK-a, mora operatorima odobriti otvoreni pristup tehničkim sučeljima, protokolima ili drugim ključnim tehnologijama koje su nužne za osiguranje pružanja maloprodajnih usluga na temelju usluge prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama. U suprotnom bi postojala opasnost od onemogućavanja ulaska ostalih operatora na povezano maloprodajno tržište.

- HAKOM, temeljem članka 61. stavka 3. točke 6. ZEK-a, određuje HT-u obvezu da osigura zajedničko korištenje prostora (kolokaciju) i druge kapacitete potrebne za primjerenu instalaciju i povezivanje odgovarajuće opreme, koja omogućuje korištenje prijenosnog segmenta usluge dijela iznajmljenog voda na nekonkurentnim relacijama, pod istim uvjetima, rokovima i cijenama pružanja iste usluge definirane u dokumentu „*Analiza tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji*“ i dokumentu „*Analiza tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji*“, u dijelovima gdje su usporedivi. Na ovaj način omogućuje se učinkovito korištenje usluge kolokacije, odnosno korištenje kolokacije za više veleprodajnih usluga bez nametanja neopravdanih troškova.

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

HT je obavezan, na zahtjev operatora korisnika koji već ima implementiranu kolokaciju za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji ili za uslugu međupovezivanja na lokaciji pristupne točke za pristup prijenosnom segmentu iznajmljenog voda, bez odgađanja omogućiti implementaciju kolokacije za uslugu prijenosnog segmenta iznajmljenog voda na nekonkurentnim relacijama na način da se za potrebe navedene usluge može koristiti postojeći zakupljeni prostor u kolokaciji koji se koristi za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji i/ili usluge međupovezivanja, već instalirani telekomunikacijski ormar te postojeće napajanje električnom energijom i klimatizacija. U tom slučaju uspostave kolokacije za uslugu prijenosnog segmenta iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama na lokaciji na kojoj je već uspostavljena kolokacija za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji i/ili usluge međupovezivanja, operator korisnik je u cijelosti odgovoran za prekid usluge iznajmljenog voda koji je nastupio uslijed ispada mrežnog napajanja opreme operatora korisnika.

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

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

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

Postojećom Standardnom ponudom, HT-u je definiran SLA što, između ostalog, obuhvaća vrijeme odgovora na zahtjev, rokove realizacije usluga, maksimalno vrijeme otklona kvara/smetnji, raspoloživost usluge i naknade za nepoštivanje rokova.

S obzirom na količinu zahtjeva za veleprodajnom uslugom iznajmljenih vodova, HAKOM smatra kako HT potrebne aktivnosti za realizaciju usluga može obaviti u kraćim rokovima od trenutno definiranih unutar Standardne ponude.

Stoga je HT, u slučaju ispunjenja odgovarajućih tehničkih uvjeta, obvezan poštivati sljedeće rokove realizacije usluga⁴⁴:

- u 95% slučajeva u roku od 21 dan od dana zaprimanja zahtjeva uspostaviti zatraženi vod brzina do i uključujući 2 Mbit/s bez obzira na tehnologiju, a za ostalih 5% slučajeva najkasnije u roku od 45 dana od dana zaprimanja zahtjeva;
- u roku od 45 dana od dana zaprimanja zahtjeva uspostaviti zatraženi vod brzina većih od 2 Mbit/s bez obzira na tehnologiju.

Nadalje, HAKOM smatra da je pored definiranih rokova vezano uz realizaciju usluge potrebno HT-u zadržati i obvezu plaćanja naknada u slučaju nepoštivanja rokova. Naime, HT bi odugovlačenjem pri ispunjavanju svojih obveza mogao ograničiti ulazak novih operatora na tržište te utjecati na poslovanje postojećih operatora s obzirom da su isti u svom poslovanju pretežno ovisni o ponašanju HT-a. Tako bi u slučaju kašnjenja pri ispunjavanju obveza trpjeli krajnji korisnici operatora korisnika, a koji bi izgubili povjerenje u operatora korisnika i/ili kvalitetu njegovih usluga - na njegovu štetu i na korist HT-a. Ometanje operatora na način da se obveze ne izvode u razumnom roku moglo bi se očitovati u predugim rokovima rješavanja zahtjeva ili osiguravanja usluga kolokacije te odugovlačenjem postupka otklanjanja kvarova. Stoga HAKOM smatra opravdanim zadržati HT-u obveze plaćanja naknada za kašnjenje kako bi se osiguralo izvršavanje obveza u zadanim rokovima te spriječilo moguće ponašanje HT-a opisano u poglavlju 7.3.2.2. ovog dokumenta.

⁴⁴ Navedeno ne isključuje rok definiran odlukom HAKOM-a iz srpnja 2014. gdje je definirano da se zahtjevi odabranog isporučitelja usluge iz provedenog postupka javne nabave izvršavaju s višim prioritetom te da zahtjevi odabranog isporučitelja usluge iz provedenog postupka javne nabave moraju biti realizirani u roku od najviše 30 dana od zaprimanja zahtjeva kako bi se operatori korisnici mogli natjecati s HT-om u postupcima javnog nadmetanja.

HAKOM je u ovom dokumentu odredio određene rokove vezano uz pružanje usluga koje su predmet Standardne ponude, uključujući i Ethernet vodove koji se pružaju po „best effort“ principu. Međutim, potrebno je naglasiti da se navedeni rokovi mogu izmijeniti temeljem članka 58. stavka 3. ZEK-a, u postupku izmjene Standardne ponude ukoliko se utvrdi da je isto potrebno radi promicanja tržišnog natjecanja, odnosno sprječavanja narušavanja ili ograničavanja tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, i to bez izmjene analize ovog mjerodavnog tržišta.

Nadalje, s obzirom da pojedini korisnici javne nabave traže visoku godišnju raspoloživost iznajmljenih vodova, HAKOM smatra potrebnim izmijeniti postojeću godišnju raspoloživost za vodove sa zajamčenim kapacitetom s 99% na 99,6%⁴⁵.

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

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

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

Procedure migracije trebaju biti sastavni dio Standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove. Procedure migracije trebaju minimalno sadržavati sljedeće uvjete:

- vrijeme potrebno za provođenje migracije korisnika s pripadajućim maksimalnim volumenom izvršenih zahtjeva;
- vrijeme u kojem će korisnici biti bez usluge koje ne smije biti dulje od 3 sata (s obzirom da je migracijski proces pokrenut od strane operatora i da je isti u potpunosti neprimjetan krajnjem korisniku – navedeni prekid usluge mora biti sveden na minimum) te
- SLA uvjete vezane uz navedene predmete.

⁴⁵ Navedenu prosječnu godišnju raspoloživost HT jamči korisnicima Lambda usluge.

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

Pri određivanju obveza iz članka 61. stavka 3. ZEK-a, u okviru obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, HAKOM je vodio računa da navedene obveze budu razmjerne regulatornim načelima i ciljevima iz članka 5. ZEK-a odnosno vodio je računa o kriterijima koju su navedeni u članku 61. stavku 5. ZEK-a. Naime, HAKOM smatra da je pružanje veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, kao i sve HT-u određene regulatorne obveze, tehnički i gospodarski u potpunosti izvedivo uzevši u obzir stupanj razvoja tržišta, raspoložive kapacitete HT-a kao i činjenicu da isti već pruža veleprodajnu uslugu iznajmljenog voda. Stoga HAKOM smatra kako obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže HT-u neće predstavljati dodatni teret.

Zaključno, HAKOM smatra da regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, bez određivanja drugih regulatornih obveza, ne može riješiti prepreke razvoju tržišnog natjecanja prepoznate u poglavljima 7.3.2.2. i 7.3.2.3. ovog dokumenta. Stoga HAKOM smatra da je navedenu obvezu potrebno dopuniti i drugim obvezama s ciljem djelovanja na sve postojeće i potencijalne probleme na tržištu.

8.1.2 Obveza nediskriminacije

HAKOM smatra da određivanje obveze pristupa veleprodajnom prijenosnom segmentu iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, nije dovoljna mjera, s obzirom da HT može, unatoč tim obvezama, određenim ponašanjem diskriminirati ostale operatore (poglavlja 7.3.2.2. i 7.3.2.3.), odnosno sebi i svojim povezanim društvima omogućiti bolje uvjete poslovanja (tehničke uvjete, rokove, cijene, pristup informacijama i slično), čime bi mogao ugroziti djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini. Sukladno navedenom, regulatorna obveza nediskriminacije nadopunjuje obvezu pristupa kako bi se onemogućio HT da pruža veleprodajni prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama pod diskriminirajućim uvjetima, a s ciljem omogućavanja djelotvornog tržišnog natjecanja.

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

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

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

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

HAKOM smatra potrebnim zadržati HT-u obvezu nediskriminacije kako bi se osiguralo da svi operatori imaju pravo na jednake uvjete veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, jednake cijene, te na usluge i informacije iste kvalitete kao što ih HT omogućuje svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Pri tome usluge i

informacije moraju biti predane u jednakim rokovima i s istom razinom kvalitete kao što ih HT pruža svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Stoga, prilikom pružanja veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama ne smije doći do nerazumnih kašnjenja te neopravdanih ugovornih uvjeta i rokova.

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

- Isto tako, HT mora prije uvođenja nove ili poboljšane usluge iznajmljenog voda na maloprodajnoj razini ponuditi pripadajuće veleprodajne uvjete ostalim operatorima kako je definirano u obvezi pristupa. Naime, HT na temelju nove ili poboljšane tehnologije može pružati istovjetnu, pa i bolju uslugu koja zadovoljava osnovne karakteristike voda te na taj način iskoristiti prednosti prvog ulaska. Određivanjem navedene obveze u okviru obveze nediskriminacije omogućuje se ostalim operatorima pravovremena reakcija na maloprodajnoj razini.

HAKOM smatra da je potrebno osigurati da HT može gasiti staru tehnologiju ili platformu 18 mjeseci nakon što su u Standardnoj ponudi definirani uvjeti pod kojima će se omogućiti migracija, a kako bi se ostavilo dovoljno vremena za prilagodbu operatora.

- Nadalje, HT je obvezan dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju Standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove u roku od 15 dana od dana sklapanja istih. Naime, potrebno je da HT dostavi HAKOM-u navedene ugovore kako bi HAKOM bio u mogućnosti provjeriti poštuje li isti obvezu nediskriminacije. U slučaju nepoštivanja prethodno spomenute obveze, a na temelju obveze dostave ugovora, HAKOM bi mogao pravovremeno reagirati.

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



uvjete, kvalitetu i cijene usluge kao što ih imaju i povezana društva i maloprodajni dio HT-a koji nudi predmetnu uslugu.

8.1.3 Obveza transparentnosti

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

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

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

Uzevši u obzir prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su detaljno objašnjenje u poglavljima 7.3.2.2. i 7.3.2.3. ovog dokumenta, HAKOM zadržava HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, obvezu transparentnosti u vezi s pristupom.

HAKOM je zadržao HT-u obvezu transparentnosti s obzirom da smatra da će navedena obveza riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 7.3.2.2. i 7.3.2.3. ovog dokumenta i sve slične prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu. Navedena regulatorna obveza je i dodatna obveza u smjeru rješavanja svih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i diskriminaciju koja nije na cjenovnoj osnovi budući da je moguće utvrditi sve oblike diskriminacijskog ponašanja samo kada su transparentno objavljeni uvjeti pod kojima operator sa značajnom tržišnom snagom (kojem je određena regulatorna obveza transparentnosti) nudi predmetnu veleprodajnu uslugu. Stoga, samo uz transparentno objavljene uvjete operatori mogu utvrditi jesu li diskriminirani rokovima, uvjetima ili cijenama prilikom pružanja predmetne usluge.

Isto tako, iako je u poglavlju 8.1.1. ovog dokumenta HT-u zadržana regulatorna obveza pristupa, ista se ne bi mogla kvalitetno provoditi ukoliko se ne bi definiralo da HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom kojem je zadržana regulatorna obveza pristupa, objavi sve uvjete vezano uz pružanje veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda u dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama. Sukladno navedenom, regulatorna obveza transparentnosti određena je HT-u kao dopunska obveza uz obvezu pristupa, odnosno zadržavanjem ove regulatorne obveze, kao i obveze nediskriminacije, osigurat će se kvalitetno provođenje regulatorne obveze pristupa.

Svrha navedene obveze je da svi operatori na mjerodavnom tržištu imaju mogućnost uvida u uvjete korištenja veleprodajne usluge iznajmljenog voda i usluge dijela iznajmljenog voda u

dijelu koji se odnosi na prijenosni segment iznajmljenih vodova. Obveza transparentnosti se u potpunosti nadopunjuje s obvezom nediskriminacije te je nužna iz razloga što su veleprodajna usluga iznajmljenog voda te usluga dijela iznajmljenog voda tehnički zahtjevne usluge. Stoga je provođenje obveze nediskriminacije moguće samo u slučaju transparentnog prikaza svih informacija i uvjeta potrebnih za pružanje ove usluge.

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

- HT mora nadopuniti postojeću Standardnu ponudu za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove, na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge, obvezama koje su mu određene ovom odlukom;
- Standardna ponuda mora biti detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga;
- Standardna ponuda ostaje nepromijenjena u svim onim dijelovima koji nisu promijenjeni ovom odlukom.
- Standardna ponuda mora sadržavati uvjete korištenja zajedničkog prostora (kolokacija) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge;
- HT je obavezan izmijenjenu Standardnu ponudu objaviti najkasnije u roku od 60 dana od dana stupanja na snagu ove odluke te istu početi primjenjivati u roku od 90 dana od dana stupanja na snagu ove odluke⁴⁶;
- HT mora HAKOM-u dostavljati detaljna izvješća sa svim relevantnim glavnim pokazateljima učinkovitosti (eng. *Key performance indicators* - KPI) i to na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a;
- HT mora omogućiti operatorima korisnicima Standardne ponude za iznajmljene elektroničke komunikacijske vodove informacije o glavnim pokazateljima učinkovitosti vezanim za njihove aktivnosti.

U nastavku su ove odredbe detaljnije razrađene.

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

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

⁴⁶ Točan datum bit će naveden u konačnoj odluci

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

Osnovni sadržaj standardne ponude, razina detaljnosti podataka i način objave standardne ponude propisan je Pravilnikom o standardnim ponudama koji je stupio na snagu 1. travnja 2009⁴⁷.

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

- Jedan od instrumenata osiguranja plaćanja koje će HT utvrditi unutar Standardne ponude mora biti javnobilježnički solemnizirana (potvrđena) bjanko zadužnica;
- Ukoliko operator u razdoblju od jedne godine od dana sklapanja ugovora o korištenju prijenosnih elektroničkih komunikacijskih vodova, u roku dospijeća, podmiruje svoje obveze, nakon jedne godine nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja;
- Naknade po osnovi nepravovremene (prijevremene ili zakašnjele) realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, koje je HT obvezan isplaćivati operatoru korisniku, potrebno je obračunavati na mjesečnoj osnovi;
- HT će, na temelju zahtjeva operatora korisnika, koji sadrži specifikaciju potraživanja naknada po osnovi nepravovremene realizacije/otklona kvara veleprodajne usluge, a koji je HT zaprimio najkasnije posljednji dan u tekućem mjesecu za nepravovremenu (prijevremenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara u prethodnom obračunskom razdoblju (uključujući/kašnjenja koja prelaze iz jednog kalendarskog mjeseca (obračunskog razdoblja) u drugi), operatoru korisniku isplatiti utvrđenu naknadu u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva operatora korisnika;
- Specifikacija koju operator korisnik dostavlja uz zahtjev za isplatu naknade za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara mora osobito sadržavati: ID usluge te po istom: datum podnošenja i datum odbijanja/realizacije zahtjeva, odnosno datum prijave i datum otklona kvara, broj dana kašnjenja, osnovicu prema kojoj se računa potraživanje po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara, iznos potraživanja po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju/otklon kvara za konkretan ID usluge;
- Ukoliko HT i operator korisnik nisu suglasni oko ukupnog iznosa naknade koju je HT obvezan isplatiti operatoru korisniku po osnovi nepravovremene realizacije/otklona

⁴⁷ NN 37/09

kvara veleprodajne usluge, isti će utvrditi nesporni iznos koji je HT obvezan isplatiti u roku od 30 dana od dana utvrđenja nespornog iznosa;

- U pogledu spornog dijela operatori mogu pokrenuti spor pred HAKOM-om;
- Rok dospjeća plaćanja računa je 60 dana od dana zaprimanja računa. Prigovori na račune podnose se u pisanom obliku unutar roka dospjeća računa. Ukoliko operator korisnik ne ospori račun unutar njegova roka dospjeća, smatra se da je prihvatio račun;
- HT će primijeniti postupak naplate potraživanja iz dostavljenih instrumenata osiguranja plaćanja tek ukoliko operator ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja u roku od 30 dana od dana dospjeća. Prilikom aktivacije instrumenata osiguranja plaćanja HT može naplatiti samo dospjela i neosporena dugovanja za koja je protekao rok od 30 dana od dana dospjeća; dakle ne i ona za koja je nastupilo samo dospjeće. Isto tako, prilikom namirenja, HT je obvezan najprije zatvoriti obveze s najstarijim dospjećem;
- Ukoliko se HT ne može naplatiti iz instrumenta osiguranja plaćanja, HT može operatoru koji ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja privremeno obustaviti pružanje usluge;
- Ukoliko se radi o dugovanju operatora koji nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja, HT može istome privremeno obustaviti pružanje usluge u roku od 30 dana od dospjeća;
- U slučajevima kada je HT predao na naplatu instrumente osiguranja plaćanja operator je obvezan dostaviti novi odgovarajući instrument osiguranja plaćanja odmah, a najkasnije u roku 15 dana od trenutka kada je HT predao instrument osiguranja plaćanja na naplatu.

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

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

- U okviru obveze transparentnosti, HAKOM zadržava HT-u obvezu praćenja relevantnih pokazatelja učinkovitosti i dostavu detaljnih izvješća sa svim relevantnim

pokazateljima učinkovitosti (eng. *performance indicators*) na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a.

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

Izvješće o KPI vrijednostima osobito mora sadržavati sljedeće:

1. broj zaprimljenih zahtjeva po operatoru, po prijenosnim brzinama, po pristupnim tehnologijama koje su predmet regulacije,
2. broj odbijenih zahtjeva po operatoru po razlozima odbijanja,
3. broj realiziranih zahtjeva (priključenih iznajmljenih vodova) unutar određenog roka po operatoru,
4. prosječno vrijeme uspostave usluge po operatoru po tehnologiji,
5. broj prijavljenih kvarova (smetnji) po operatoru po tehnologiji,
6. prosječno vrijeme otklona kvara po operatorima po tehnologiji,
7. broj otklonjenih kvarova unutar definiranog vremena po tehnologiji (eng. basic SLA),
8. raspoloživost po pojedinom iznajmljenom vodu po tehnologiji, te
9. KPI vezano uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije).

Što se tiče pokazatelja učinkovitosti vezanih uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), HT je obvezan pratiti iste pokazatelje učinkovitosti koji su definirani u dokumentu „*Analiza tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji*“.

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

- po operatoru korisniku,
- prosječno za sve operatore korisnike i
- zasebno za maloprodajni dio HT-a i zasebno za HT-ova povezana društva.

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

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

HT je operatorima korisnicima, putem odgovarajuće internet stranice, obvezan pružati:

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

HT je obvezan operatorima korisnicima objaviti rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti prosječno za sve operatore korisnike, zasebno za maloprodajni dio HT-a i zasebno za povezana društva počevši s rezultatima za prvo tromjesečje 2015.

Rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti za pojedino tromjesečje HT treba učiniti dostupnim HAKOM-u i operatorima 30 dana nakon protoka tog tromjesečja.

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

S obzirom da se duljina voda određuje kao zbroj zračnih udaljenosti između transmisijskih čvorova, HT je i dalje obvezan omogućiti operatorima na zahtjev, elektroničkim putem, informaciju o zračnoj udaljenosti između početne i krajnje točke. Isto tako, HT je obvezan dati HAKOM-u uvid u IT sustav iz kojeg je moguće točno utvrditi duljinu voda.

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

HAKOM smatra da se objavom standardne ponude uklanjanju zapreke ulasku na tržište definirane poglavljima 7.3.2.2. i 7.3.2.3. ovog dokumenta te se potiče ulazak novih operatora. Stoga je HAKOM mišljenja da je navedena obveza primjerena i razmjerna, s obzirom da bi HT, u odsustvu regulacije, mogao netransparentnim uvjetima i cijenama drugim operatorima nuditi različite uvjete i cijene od onih koje pruža svom maloprodajnom dijelu i svojim povezanim društvima. Dakle, objava standardne ponude je nužna obveza jer omogućuje transparentno djelovanje HT-a, a istovremeno dopunjuje obvezu nediskriminacije.

Također, zadržavanjem svih ostalih obveza u okviru obveze transparentnosti, nadopunjuje se obveza nediskriminacije te se uklanjaju sve potencijalne prepreke definirane u poglavljima 7.3.2.2. i 7.3.2.3. ovog dokumenta i slične koje nisu izravno definirane.

8.1.4 Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva

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

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

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

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

Sustav troškovnog računovodstva omogućava provođenje obveze računovodstvenog razdvajanja te provjeru troškovne usmjerenosti cijena u svrhu sprečavanja međusobnog subvencioniranja, određivanja previsokih ili preniskih cijena i neefikasnog ponašanja operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Kako bi se spriječila prepreka razvoju tržišnog natjecanja definirana u poglavlju 7.3..3. ovog dokumenta gdje je navedeno da HT može, u odsustvu regulacije, unakrsno subvencionirati usluge na način da postavi cijenu usluge veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama za druge operatore iznad troška i u isto vrijeme cijenu usluge na pripadajućem maloprodajnom tržištu, ispod troška te time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM zadržava HT-u:

- regulatornu obvezu nadzora cijena, uključujući i obvezu troškovne usmjerenosti cijena i
- regulatornu obvezu vođenja troškovnog računovodstva,

koje se odnose na prijenosni segment iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama.

HAKOM smatra da bi se gore navedenim regulatornim obvezama djelomično riješile prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 7.3.2.3. ovog dokumenta,

a koje bi se dodatno mogle riješiti i obvezama nediskriminacije i računovodstvenog razdvajanja koje su HT-u određene.

HAKOM je u dokumentu „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“⁴⁸ definirao metodologiju troškovnog računovodstva koju HT treba koristiti za izračun troškovno usmjerenih cijena svojih usluga, među ostalima i veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama. Isto tako, HAKOM može primijeniti metodologiju troškovnog računovodstva neovisno o metodologiji koju primjenjuje operator te je u skladu s time, HAKOM u veljači 2012.⁴⁹ donio odluku o metodologiji izrade i primjene troškovnih modela za nepokretnu i pokretnu mrežu i univerzalnu uslugu. Rezultat troškovnih modela⁵⁰ za nepokretnu mrežu, jest izračun jediničnih troškova reguliranih usluga. Prema takvom troškovno usmjerenom izračunu cijena, operator sa značajnom tržišnom snagom trebao bi moći ostvariti povrat učinkovitih troškova pružanja usluga, pri čemu će tako određene cijene poticati daljnja ulaganja u izgradnju u modernizaciju mreže. Tri su glavna cilja HAKOM-a kod uvođenja troškovno- usmjerenog određivanja cijena:

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

Na temelju rezultata BU-LRAIC+ modela, HAKOM je odlukom od 3. srpnja 2014., u zasebnom postupku⁵¹, odredio naknade koje je HT obvezan ugraditi unutar Standardne ponude. HAKOM može izmijeniti navedene naknade temeljem članka 62. stavka 4. ZEK-a, u kojem slučaju će HT biti obvezan izmijenjene naknade ugraditi u Standardnu ponudu. Naime, naknade određene odlukom su izračunate za 2015. Kako bi HAKOM mogao izračunati naknade za 2016., 2017. i 2018.⁵², potrebno je ažurirati izrađeni BU-LRAIC+ model. Stoga je HT obvezan HAKOM-u dostaviti potrebne podatke za ažuriranje modela do 31. svibnja 2015. (podatke o potražnji i cijenama opreme), osim podataka koji se odnose na operativne troškove koje je HT obvezan dostaviti do 30. rujna 2015. s obzirom na rok dostave regulatornih financijskih izvještaja.

Nadalje, prema odredbama ove analize HT je obvezan pružati i Ethernet vodove koji se pružaju prema „best effort“ principu. Stoga je HAKOM u nastavku odredio izračun naknada za „best effort“ Ethernet vodove. Prethodnom analizom mjerodavnog tržišta HT-u je bila u prvoj fazi određena obveza primjene metode maloprodajna cijena minus (eng. *retail-minus*) za Ethernet vodove. HT je cijene za Ethernet vodove s garantiranom kvalitetom u Standardnoj ponudi izračunao na način da je maloprodajne cijene „best effort“ Ethernet vodova⁵³ uvećao za 45% što je odgovaralo cijeni Ethernet vodova s dodatnom kvalitetom, odnosno dodatnom uslugom *Premium klase Voice*, te je na tako dobivene cijene primijenio *retail-minus*. Stoga HAKOM smatra da do sljedećeg ažuriranja BU-LRAIC+ modela naknade za

⁴⁸ koji je sastavni dio odluke od 11. prosinca 2013., KLASA: UP/I-344-01/13-05/33; URBROJ: 376-11/13-2

⁴⁹ KLASA: UP/I-344-01/11-09/08, URBROJ: 376-11-12-13

⁵⁰ utvrđeni odlukom HAKOM-a od 28. lipnja 2013., KLASA: UP/I-344-01/11-09/08, URBROJ: 376-11-13-65

⁵¹ KLASA: UP/I-344-01/13-05/43, URBROJ: 376-11-14-12

⁵² HAKOM će izračunati naknade za tri godine s obzirom da je obvezan notificirati Europskoj komisiji odluku o analizi tržišta po proteku tri godine od prethodne analize

⁵³ HT ne pruža Ethernet vodove s garantiranom kvalitetom

„best effort“ Ethernet vodove trebaju biti određene na način da se naknade za uporabu za Ethernet vodove određene odlukom od 3. srpnja 2014. pomnože koeficijentom od 0,69.

Nadalje, HAKOM zadržava način obračuna prema kilometraži kako je određeno prethodnom analizom tržišta, odnosno da se mjesečna naknada za uporabu iznajmljenih vodova definira ovisno o pripadajućem razredu duljine iznajmljenog elektroničkog komunikacijskog voda. Isti način obračuna se treba primijeniti i na „best effort“ Ethernet vodove.

Također, potrebno je naglasiti kako su predmet Standardne ponude usluga iznajmljenog voda i usluga dijela iznajmljenog voda koje se mogu sastojati od zaključnog i/ili prijenosnog segmenta. U ovom dijelu HAKOM je zadržao obveze vezano za uslugu iznajmljenih vodova i usluge dijela iznajmljenih vodova u dijelu koji se odnosi samo na prijenosni segment usluge iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama. Međutim, s obzirom da se navedene usluge mogu sastojati i od zaključnog segmenta koji su predmet drugog postupka, cijene definirane unutar Standardne ponude odnose se na uslugu iznajmljenog voda i uslugu dijela iznajmljenog voda koje se mogu sastojati od oba segmenta. Naime, zaključni segment iznajmljenog voda i prijenosni segment iznajmljenog voda su samo logične cjeline usluge koja se u praksi unajmljuje odnosno usluge najma voda. U skladu s navedenim cijene za uslugu iznajmljenog voda, odnosno dijela iznajmljenog voda nisu određene se prema logičnim cjelinama, već za cijelu uslugu.

8.1.5 Obveza računovodstvenog razdvajanja

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

HAKOM osobito može zatražiti od vertikalno integriranog operatora da učini transparentnim svoje veleprodajne cijene i transferne naknade, osobito kako bi se osiguralo ispunjavanje obveze nediskriminacije u skladu sa člankom 59. ZEK-a, ili prema potrebi, spriječilo nepravedno međusobno subvencioniranje.

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

U svrhu provjere ispunjavanja obveza transparentnosti i nediskriminacije HAKOM može zatražiti uvid u računovodstvene podatke, uključujući podatke o prihodima ostvarenim na tržištu, koje može objaviti ako bi objava tih podataka pridonijela slobodnom tržišnom natjecanju, vodeći pritom računa o zaštiti tajnosti podataka u skladu s člankom 15. ZEK-a. Strukturnim odvajanjem i zasebnim obračunavanjem troškova elektroničkih komunikacijskih usluga operatora sa značajnom tržišnom snagom postiže se ispunjenje zakonske obveze u svrhu sprječavanja subvencioniranja jedne od drugih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnim tržištima na kojima su operatori određeni operatorima sa značajnom tržišnom snagom. Računovodstveno razdvajanje podrazumijeva da su aktivnosti operatora podijeljene u posebne poslove ili usluge za računovodstvene potrebe te se na taj način kroz sustav odvojenih računa omogućava provođenje načela nediskriminacije tj. jednakih tržišnih uvjeta što omogućava razvoj konkurencije i ulazak novih operatora na tržište.

S obzirom da je provedenom analizom utvrđeno da HT može, u odsustvu regulacije, cjenovno diskriminirati operatore u odnosu na svoj maloprodajni dio ili povezana društva, kao i unakrsno subvencionirati usluge na vertikalno povezanim tržištima, i time iskoristiti svoj položaj značajne tržišne snage, HAKOM zadržava HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama.

HAKOM smatra da će se regulatornom obvezom računovodstvenog razdvajanja riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 7.3.2.3. ovog dokumenta i sve prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi izazvati iste ili slične posljedice na tržištu. Isto tako, HAKOM smatra da će se direktno riješiti problem unakrsnog subvencioniranja i to u kombinaciji s već određenim obvezama nediskriminacije i transparentnosti.

Vijeće HAKOM-a je 11. prosinca 2013. donijelo odluku⁵⁴ kojom je HT-u naložilo način provedbe računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva, i to na način i u rokovima koji su određeni dokumentom „Naputci za računovodstveno odvajanje i troškovno računovodstvo“. Naime, navedenim dokumentom su definirani način i rokovi provedbe računovodstvenog odvajanja i troškovnog računovodstva, koje HT treba provesti u praksi, a

⁵⁴ KLASA: UP/I-344-01/13-05/33; URBROJ: 376-11/13-2

kako bi se provela regulatorna obveza računovodstvenog razdvajanja sukladno odredbama ZEK-a.

Ovom regulatornom obvezom se određuje HT-u, a kao potvrda provođenja obveza transparentnosti i nediskriminacije u vezi sa cijenama usluga koje su definirane na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka posebno za tržište veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova na nekonkurentnim relacijama, odvojeno od računovodstvenih podataka za ostale djelatnosti HT-a, a čime će se omogućiti transparentnost svih veleprodajnih cijena po kojima HT svoje usluge pruža ostalim operatorima, kao i transfernih naknada po kojima HT svoje usluge pruža svome maloprodajnom dijelu i povezanim društvima.

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

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

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

8.1.6 Ostale regulatorne obveze koje bi HAKOM, na temelju ZEK-a, mogao propisati na tržištu veleprodajnih prijenosnih segmenata iznajmljenih vodova

Isto tako, HAKOM je u poglavlju 7.3.2.2. ovog dokumenta naveo prepreku koja se odnosi na neopravdano korištenje informacija o konkurentima. Naime, za navedenu prepreku HAKOM ne treba odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom regulatornu obvezu iz razloga što navedeno nije dozvoljeno neovisno o statusu operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Drugim riječima, niti jedan operator, neovisno ima li ili nema status operatora sa značajnom tržišnom snagom, ne smije neopravdano koristiti informacije o konkurentima. Navedeno je propisano člankom 66. stavkom 4. ZEK-a koji jasno propisuje da operatori, koji su od drugih operatora pribavili podatke prije, tijekom ili nakon postupka pregovaranja o pristupu, mogu te podatke upotrijebiti isključivo u svrhe za koje su dostavljeni⁵⁵.

⁵⁵ Članak 4. Direktive o pristupu (eng. „Access Directive“)

9 Popis slika

Slika 1 Prijenosne tehnologije za realizaciju usluge iznajmljenog voda	11
Slika 3. Podjela prema tehnologijama na kraju drugog polugodišta 2013.....	16
Slika 4. Segmenti usluge iznajmljenog voda – zaključni i prijenosni segment	24
Slika 5 Veleprodajna usluga iznajmljenog voda	25
Slika 6 Usluga dijela iznajmljenog voda (eng. <i>Partial Private Circuit - PPC</i>)	26

10 Popis tablica

Tablica 1 Zaprimanje upitnika - po operatoru.....	8
---	---