

TRŽIŠTE VELEPRODAJNOG
ZAVRŠAVANJA GLASOVNIH
POZIVA U VLASTITOJ JAVNOJ
TELEFONSKOJ MREŽI KOJA SE
PRUŽA NA FIKSNOJ LOKACIJI

2015

Prijedlog za javnu raspravu

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti





Sadržaj

1	Sažeti pregled dokumenta	4
2	Uvod	10
2.1	Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije	10
2.2	Zakon o elektroničkim komunikacijama	11
2.3	Odnos prema drugim zakonima	12
2.4	Osvrt na trenutno važeću odluku o analizi tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji	12
2.5	Kronološki slijed aktivnosti	13
3	Nepokretne mreže i međupovezivanje u Republici Hrvatskoj	15
3.1	Glavne karakteristike nepokretnih mreža i međupovezivanja u Republici Hrvatskoj	15
3.1.1	Arhitektura HT-ove mreže	15
3.1.2	Arhitektura mreže alternativnih operatera	17
3.1.3	Paralelno postojanje PSTN i IP međupovezivanje u prijelaznom razdoblju	17
4	Utvrđivanje mjerodavnog tržišta	18
4.1	Određivanje granica mjerodavnog tržišta	19
4.2	Mjerodavno tržište u dimenziji usluga	19
4.2.1	Zamjenjivost na strani potražnje - maloprodajna razina	19
4.2.2	Zamjenjivost na strani potražnje i ponude - veleprodajna razina	23
4.3	Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji	25
4.4	Stajalište HAKOM-a o određivanju mjerodavnog tržišta	26
5	Procjena postojanja operatera sa značajnom tržišnom snagom	27
5.1	Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta	27
5.2	Tržišni udjeli operatera na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji	28
5.3	Nedostatak protutežne kupovne moći	30
5.4	Ekonomije razmjera	30
5.5	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o procjeni postojanja operatera sa značajnom tržišnom snagom	31
6	Prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji	33
6.1	Odbijanje dogovora /uskraćivanje međupovezivanja	34
6.2	Previsoke cijene usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva	34
6.3	Prešutni sporazum(i)	35
6.4	Diskriminacija na cjenovnoj osnovi	36
6.5	Unakrsno subvencioniranje	37
6.6	Neravnopravni položaj hrvatskih operatera nepokretnih mreža u odnosu na operatore izvan EU/EEA zemalja	37
6.7	Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane s cijenama	37
6.7.1	Diskriminacija kakvoćom usluge	38
6.7.2	Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međupovezivanja i minimalnim ponudama međupovezivanja novih operatera za operatore ovlaštene za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u Republici Hrvatskoj ..	38
6.7.3	Nerazumni/neopravdani zahtjevi	38



6.7.4	Neopravdano korištenje informacija o konkurentima	39
6.7.5	Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija	40
6.7.6	Taktike odgađanja	40
7	Regulatorne obveze određene operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji	41
7.1	Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže	42
7.2	Obveza nediskriminacije	49
7.3	Obveza transparentnosti	51
7.4	Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva	56
7.5	Obveza računovodstvenog razdvajanja	60
7.6	Ostale regulatorne obveze koje bi HAKOM, na temelju ZEK-a, mogao propisati na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji	62
8	Popis slika	63
9	Popis tablica	63
10	Privici	64
10.1	Privitak 1	64

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 vodeći računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije³ iz članka 52. stavka 6. ZEK-a.

Mjerodavna Preporuka Europske komisije sadrži 4 tržišta podložna prethodnoj regulaciji za koja je Europska komisija zaključila da su na tim mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su ta mjerodavna tržišta podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja EU⁴. Intencija Preporuke Europske komisije 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 sama utvrditi i 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).

Ukoliko u spomenutom postupku 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 svibnju 2013. HAKOM je proveo postupak analize tržišta te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji. 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 sljedeća trgovačka društva: Amis Telekom d.o.o., Bnet d.o.o., Btnet d.o.o., Fenice telekom grupa d.o.o., H1 Telekom d.d., HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., Iskon Internet d.d., Magić net d.o.o., Metronet telekomunikacije d.d., Net-connect d.o.o., Omonia d.o.o., OT-Optima Telekom d.d., Softnet d.o.o., Optika kabel TV d.o.o.,VIPnet d.o.o., i Terrakom d.o.o. operatorima sa značajnom tržišnom snagom te istima odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Kako je predmetno tržište bilo smješteno na trećem mjestu tada važeće Preporuke Europske komisije⁵, u odnosu na isto nije bilo

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 Preporuka (2014/710/EU) o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji; OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

⁴ Europska unija

⁵ Preporuka (2007/879/EZ) o mjerodavnim tržištima podložnima prethodnoj regulaciji L344/65 od 28. prosinca 2007.

potrebno provoditi Test tri mjerila. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji“.

HAKOM provodi analizu tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji sukladno članku 16. stavku 6. točki c) Direktive 2009/140/EC od 25. studenoga 2009. te članku 118. Prijelaznih i završnih odredaba ZEK-a⁶, a s obzirom da je temeljem navedenih pravnih osnova u obvezi unutar dvije godine od dana pristupanja Republike Hrvatske u EU⁷ provesti postupak utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj (*ex-ante*) regulaciji.

Kako se tržište veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji, nalazi na prvom mjestu mjerodavne Preporuke Europske komisije⁸, nema potrebe za provođenjem postupka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a (Test tri mjerila) kako bi utvrdio je li ono podložno prethodnoj regulaciji.

Utvrđivanje mjerodavnog tržišta predstavlja temelj za provođenje analize tržišta čiji je osnovni cilj 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, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju te na temelju rezultata provedene analize odredio mjerodavna tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji i to kako slijedi:

1. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Amis Telekom d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
2. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora BT Net d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
3. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Fenice telekom grupa d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
4. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora H1 Telekom d.d., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
5. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Hrvatski Telekom d.d., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;

⁶ NN br. 90/11

⁷ Republika Hrvatska postala je 28. punopravna članica EU - 1. srpnja 2013.

⁸ Preporuka (2014/710/EU) o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji; OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

6. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Iskon Internet d.d., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
7. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Metronet d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
8. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Metronet telekomunikacije d.d., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
9. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Magić Net d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
10. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Novinet d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
11. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Net-Connect d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
12. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Omonia d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
13. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Optika kabel TV d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
14. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Orinoco d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
15. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora OT-Optima Telekom d.d., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
16. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Skvid d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
17. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Softnet d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
18. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora VIPnet d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
19. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Terrakom d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo.

Nadalje, HAKOM je odredio da je, u zemljopisnoj dimenziji, mjerodavno tržište za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji, nacionalni teritorij Republike Hrvatske.



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 sljedeće operatore sa značajnom tržišnom snagom:

1. Operator Amis Telekom d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
2. Operator BT Net d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
3. Operator Fenice telekom grupa d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
4. Operator H1 Telekom d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
5. Operator Hrvatski Telekom d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
6. Operator Iskon Internet d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
7. Operatora Metronet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
8. Operator Metronet telekomunikacije d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
9. Operator Magić Net d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
10. Operator Novinet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
11. Operator Net-connect d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
12. Operator Omonia d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
13. Operator Optika kabel TV d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
14. Operator Orinoco d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;

15. Operator OT-Optima Telekom d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
16. Operator Skvid d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
17. Operator Softnet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
18. Operator VIPnet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
19. Operator Terrakom d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu.

Nakon toga, HAKOM je, na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji i na pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje operator sa značajnom tržišnom snagom može prenijeti svoju značajnu tržišnu snagu, odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz objavu standardne ponude međupovezivanja;
- obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva;
- obveza računovodstvenog razdvajanja

dok je ostalim operatorima sa značajnom tržišnom snagom odredio regulatorne obveze kako slijedi:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz obvezu objave minimalne ponude uvjeta međupovezivanja;
- obveza nadzora cijena.

S tim u vezi, Vijeće HAKOM-a⁹ je 28. siječnja 2015. donijelo prijedlog odluke čiji sastavni dio je dokument „*Tržište veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji*“.

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.

⁹ Vijeće Hrvatske regulatorne agencije za mrežne djelatnosti



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

2 Uvod

2.1 Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije

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

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

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

Na temelju prvog odlomka članka 15. Okvirne direktive (Direktiva 2002/21/EC), Europska komisija je usvojila Preporuku (2014/710/EU) od 9. listopada 2014. o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji¹⁰ dalje: važeća Preporuka) kojom je zamijenjena Preporuka (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji¹¹. Na temelju važeće Preporuke, postoje 4 mjerodavna tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na tim

¹⁰ OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

¹¹ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007.

mjerodavnim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila) te na taj način utvrdila da su ista podložna prethodnoj regulaciji u većini zemalja EU. Intencija Preporuke je promicanje harmonizacije u području elektroničkih komunikacija na način da isti proizvodi i usluge budu predmet analize tržišta u svim članicama EU. 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).

U provedbi postupka analize tržišta, HAKOM je primijenio i Preporuku o regulaciji cijena završavanja poziva¹².

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.

Regulatorni okvir iz 2009. koji je implementiran u hrvatskom zakonodavstvu kroz ZEK, propisuje postupak analize tržišta na način kako slijedi.

Utvrđivanje mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj regulaciji u skladu je s člankom 53. ZEK-a uz primjenu važeće Preporuke. Temeljem istoga, HAKOM je u mogućnosti, bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila), prethodno regulirati samo 4 tržišta iz važeće Preporuke. Međutim, u skladu s člankom 53. stavkom 2. ZEK-a, HAKOM može odlukom utvrditi da su i druga mjerodavna tržišta koja su specifična za područje elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga u RH podložna prethodnoj regulaciji ako su na tim tržištima istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

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

U nastavku se provodi postupak koji se sastoji od *određivanja mjerodavnog tržišta i procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom mjerodavnom tržištu*. U svrhu određivanja mjerodavnog tržišta, prema članku 54. ZEK-a, HAKOM utvrđuje dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju tržišta, vodeći osobito računa o mjerodavnim smjernicama 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 EU iz područja tržišnog natjecanja.

¹² Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU (2009/396/EC), OJ L 124/67; 7. svibnja 2009.

Po određivanju mjerodavnog tržišta u objema navedenim dimenzijama, HAKOM, u suradnji s AZTN-om, ocjenjuje djelotvornost tržišnog natjecanja na tom tržištu. U slučaju nedostatka djelotvornog tržišnog natjecanja, HAKOM, sukladno članku 55. ZEK-a, procjenjuje postoji li na tom mjerodavnom tržištu operator/operatori sa značajnom tržišnom snagom.

Ukoliko kroz analizu tržišta utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, sukladno članku 55. ZEK-a, HAKOM će donijeti odluku o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu kojom će svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom odrediti najmanje jednu regulatornu obvezu iz članaka 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.

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

Zaključno, predmetno tržište veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji navedeno je u mjerodavnoj Preporuci¹³, stoga je HAKOM u mogućnosti isto prethodno regulirati, a samim time i utvrditi bez dokazivanja da su istodobno zadovoljena tri mjerila navedena u članku 53. stavku 2. ZEK-a.

2.3 Odnos prema drugim zakonima

Sukladno članku 6. stavku 4. ZEK-a, HAKOM, između ostalih, osobito surađuje s AZTN-om¹⁴. AZTN je pravna osoba s javnim ovlastima koja samostalno i neovisno obavlja poslove u okviru djelokruga i nadležnosti određenih Zakonom o zaštiti tržišnog natjecanja¹⁵ i Zakonom o državnim potporama¹⁶ 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 Osvrt na trenutno važeću odluku o analizi tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji

Na temelju nadležnosti 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 jest utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji operator ili više operatora koji imaju značajnu tržišnu snagu. U svibnju 2013., HAKOM je proveo postupak analize tržišta te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i

¹³ tržište br. 1

¹⁴ Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja

¹⁵ „Narodne novine“, broj 79/09

¹⁶ „Narodne novine“, broj 140/05

zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji¹⁷. 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, trgovačka društva: Amis Telekom d.o.o., Bnet d.o.o., Btnet d.o.o., Fenice telekom grupa d.o.o., H1 Telekom d.d., HT-Hrvatske telekomunikacije d.d., Iskon Internet d.d., Magić net d.o.o., Metronet telekomunikacije d.d., Net-Nonnect d.o.o., Omonia d.o.o., OT-Optima Telekom d.d., Softnet d.o.o., Optika kabel TV d.o.o., VIPnet d.o.o., i Terrakom d.o.o. odredio operatorima sa značajnom tržišnom snagom te istima odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „*Analiza tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje se pruža na fiksnoj lokaciji*“ te „*Izmjeni analize tržišta završavanja (terminacije) poziva u određenoj javnoj komunikacijskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji*“¹⁸.

U prosincu 2013. HAKOM je donio [odluku](#)¹⁹ kojom su propisane nove cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u javnoj komunikacijskoj mreži HT-a, a koje su izračunate na temelju *bottom-up* troškovnog modela uz primjenu *pure* LRIC pristupa. HAKOM je istom odlukom propisao da će se nove cijene usluge započinjanja poziva, koje se odnose na NGN mrežu HT-a, početi primjenjivati od 1. siječnja 2015., dok će se postojeće cijene završavanja poziva, koje se odnose na PSTN mrežu, linearno smanjivati svakih šest mjeseci do primjene novih cijena. Istom odlukom su određeni i iznosi naknada koje, zbog tzv. originacijskog modela naplate, HT naplaćuje ostalim operatorima za pristup uslugama s posebnom tarifom i pristup uslugama besplatnog poziva u mrežama ostalih operatora.

2.5 Kronološki slijed aktivnosti

Odlukom²⁰ Vijeća HAKOM-a od 30. srpnja 2014., a temeljem članka 53. stavka 3. i članka 54. stavka 2. ZEK-a te sukladno članku 96. ZUP-a²¹, određeni su operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke u svrhu provođenja postupka utvrđivanja i analize tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji.

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. Navedeni upitnik sastoji se od dva dijela, prvi dio upitnika se odnosi na uslugu započinjanja (originacije) poziva dok se drugi dio odnosi na uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva. Podaci traženi u navedenom upitniku odnose se na razdoblje od drugog polugodišta 2012. do prvog polugodišta 2014. (podaci su zatraženi na šestomjesečnoj razini).

S ciljem brže i učinkovitije obrade podataka, a u skladu s odlukom iz srpnja 2014., HAKOM je 30. srpnja 2014. operatorima koji pružaju uslugu započinjanja (originacije) poziva i

¹⁷ koje odgovora u veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji- tržište broj 1. po trenutno važećoj preporuci EK (OJ L 295/79; 9. listopada 2014.)

¹⁸ KLASA: UP/I-344-01/13-03/03, URBROJ: 376-11/14-14

¹⁹ KLASA: UP/I-344-01/13-05/23; URBROJ: 376-11-13-04

²⁰ KLASA: UP/I-344-01/14-03/10; URBROJ: 376-11-14-1

²¹ Zakona o općem upravnom postupku (NN br. 47/09)



veleprodajnog završavanja glasovnih poziva koje se pruža na fiksnoj lokaciji, poslao upitnike te odredio 3. listopada 2014. kao rok za dostavu istih elektroničkim putem. Operatori su dostavili podatke kako je navedeno u tablici 3 u Prilogu 1 ovog dokumenta.

HAKOM je, po primitku upitnika, započeo provođenje postupka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a i članka 54. ZEK-a na mjerodavnom tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva koje se pruža na fiksnoj lokaciji. Iako neki od operatora nisu dostavili tražene podatke, HAKOM smatra kako isto nije utjecalo na zaključke iznesene u dokumentu.

3 Nepokretne mreže²² i međupovezivanje u Republici Hrvatskoj

3.1 Glavne karakteristike nepokretnih mreža i međupovezivanja u Republici Hrvatskoj

U razdoblju obuhvaćenom upitnicima, maloprodajnu uslugu poziva iz nepokretnih mreža, krajnjim korisnicima na tržištu elektroničkih komunikacija u RH, pružali su operatori navedeni u tablici 4 u Priritku 1 ovog dokumenta.

3.1.1 Arhitektura HT-ove mreže

Kroz godine u kojima je bio monopolist, HT je razvio TDM/PSTN mrežu koja je u početku bila pretežno fokusirana na pružanje javno dostupne telefonske usluge u nepokretnoj mreži na koju je kasnije nadograđivao druge tipove elektroničkih komunikacijskih usluga kao što su podatkovne komunikacije (Internet, VoIP, IPTV).

U trenutku pisanja ovog dokumenta HT se nalazi u postupku modernizacije svoje elektroničke komunikacijske infrastrukture koja podrazumijeva prelazak s PSTN hijerarhije na hijerarhiju mreža nove generacije (NGN). Migracija s TDM/PSTN na IP/IMS započela je u HT-u 2010., od kada PSTN i IMS rade paralelno. Navedena migracija podrazumijeva postupno gašenje lokalnih pristupnih centrala, odnosno gašenje određenih lokalnih pristupnih točaka, što znači da putem istih više neće biti moguće preuzimati/isporučivati promet međupovezivanja. Od trenutka gašenja pojedine lokalne pristupne točke operatori korisnici ostvaruju pristup prometu međupovezivanja korisnika obuhvaćenih područjem pokrivanja navedene lokalne pristupne točke, putem regionalnih pristupnih točaka. Odlukom o izmjenama standardnih ponuda HT-a radi migracije na IMS tehnologiju²³, HAKOM je definirao prava i obveze stranaka vezano uz prelazak na IMS tehnologiju i gašenje postojećih lokalnih centrala. Navedenom Odlukom, HAKOM je između ostaloga propisao da će HT promet međupovezivanja koji se odnosi na područje pokrivanja ugašene lokalne centrale, a koji se isporučuje iz mreže/u mrežu HT-a na regionalnoj razini naplaćivati po cijenama koje vrijede za lokalno međupovezivanje, i to najmanje 12 mjeseci nakon gašenja posljednje centrale. Navedena razlika u cijenama za lokalno i regionalno međupovezivanje postala je irelevantna nakon 1. siječnja 2015. s obzirom na Odluku o cijenama međupovezivanja u javnoj nepokretnoj komunikacijskoj mreži operatora Hrvatskog Telekom d.d.²⁴ prema kojoj se od 1. siječnja 2015. primjenjuje jedinstvena cijena završavanja (terminacije) poziva.

Usluga veleprodajnog završavanja glasovnih poziva obuhvaća usluge u kojima operator prenosi pozive predane od strane drugih operatora usmjerene na vlastite zemljopisne brojeve i kratke kodove za hitne službe s te pristupne točke operatora na pojedina odredišta. Usluga veleprodajnog završavanja glasovnih poziva obuhvaća samo govorni promet, ne i podatkovni.

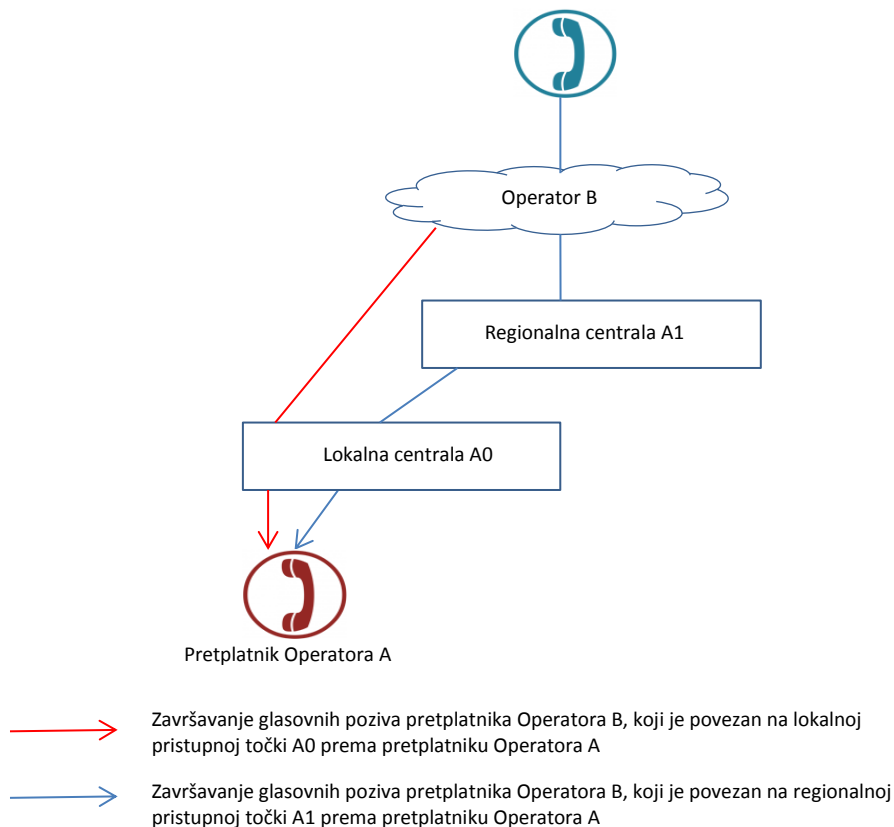
Kao što je vidljivo iz slike 1 usluga završavanja poziva sastoji se od prenošenja poziva od prve pristupne točke mreže na koju je spojen drugi operator pa do krajnjeg korisnika.

²² Pojam „nepokretna mreža“ odnosi se na javne komunikacijske mreže na fiksnoj lokaciji

²³ KLASA: UP/I-344-01/12-05/24; URBROJ: 376-11-13-25 od 17. lipnja 2013.

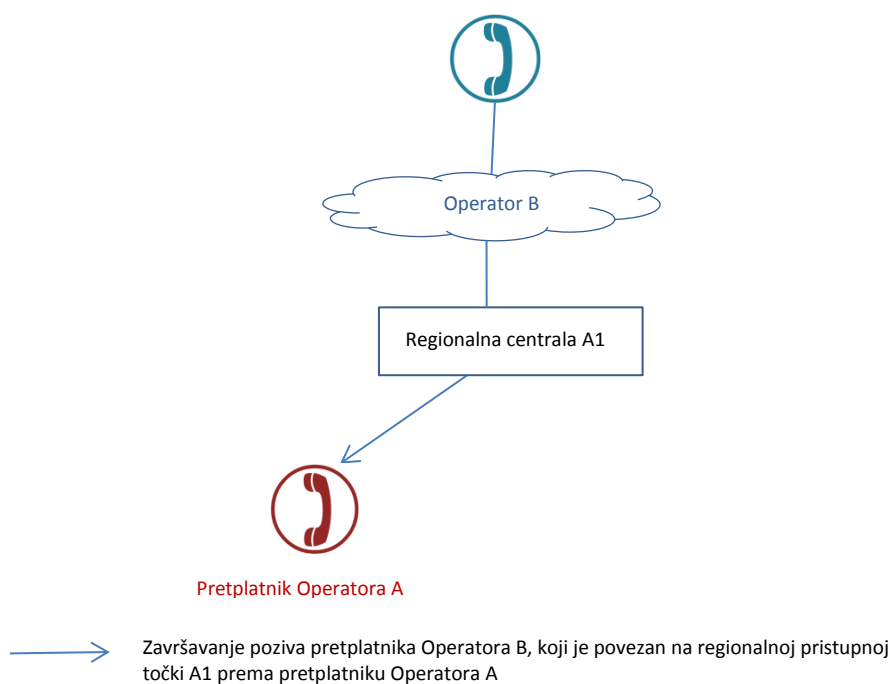
²⁴ KLASA: UP/I-344-01/13-05/23; URBROJ: 376-11-13-04 od 13. prosinca 2013.

Slika 1 Usluga završavanja u HT-ovu mrežu do kraja 2015.



Prema planovima HT-a, 1. siječnja 2016. HT će imati samo jednu pristupnu razinu međupovezivanja, i to regionalnu. Navedeno je prikazano na sljedećoj slici:

Slika 2 Usluga završavanja u HT-ovu mrežu od 1.siječnja 2016.



Dakle, od 1. siječnja 2016. arhitektura mreže HT-a će se sastojati samo od devet regionalnih centrala (eng. *single tandem*)²⁵. HT će preko svojih regionalnih centrala prihvaćati međunarodne pozive. Također, na HT-ove regionalne centrale spajat će se i dalje operatori nepokretnih mreža kao i operatori pokretnih mreža. U svrhu međupovezivanja, mreža HT-a će i dalje biti podijeljena na četiri regionalna pristupna područja: Zagreb, Split, Rijeka i Osijek. Unutar svakog regionalnog pristupnog područja HT će i dalje imati uspostavljenih više pristupnih regionalnih točaka preko kojih će operatori ostvarivati međupovezivanje, kako je prikazano sljedećom tablicom:

Tablica 1 Prikaz regionalnih pristupnih točaka HT-a

Regionalno pristupno područje	Regionalna pristupna točka (Oznaka centrale)	Grad
Zagreb	TC1	Zagreb
Zagreb	TC4	Zagreb
Zagreb	TC6	Zagreb
Split	TC1 Split	Split
Split	TC2 Split	Split
Rijeka	TC1 Rijeka	Rijeka
Rijeka	TC2 Rijeka	Rijeka
Osijek	TC Đakovo	Đakovo
Osijek	TC Osijek	Osijek

3.1.2 Arhitektura mreže alternativnih operatora

Ostali operatori na tržištu imaju mrežu većinom zvjezdaste arhitekture, s glavnim čvorovima u Zagrebu, Osijeku, Rijeci i Splitu. Njihove se mreže uglavnom sastoje od PSTN pristupnika (eng. *gateway*), softverskog/programskog preklopnika/komutatora (eng. *softswitch*) i dr. te se temelje na MPLS/IP tehnologiji. Dakle, u RH alternativni operatori od početka imaju elektroničku komunikacijsku mrežu temeljenu na IP tehnologiji.

3.1.3 Paralelno postojanje PSTN i IP međupovezivanje u prijelaznom razdoblju

Iako će od 1. siječnja 2016. i mreža HT-a i mreža alternativnih operatora biti temeljena na IP tehnologiji, u razdoblju od približno tri godine bit će omogućeno paralelno i TDM i IP međupovezivanje.

Budući da se ovdje govori o dvije različite tehnologije gdje jedna koristi prospajanje kanala (eng. *circuit switching*), a druga prospajanje paketa (eng. *packet switching*), bitno je napomenuti da se različite tehnologije međusobno lako povezuju na način da se koriste pristupnici (eng. *gateway*) koji vrše pretvorbu sučelja i signalizacijskih protokola te se time postiže tehnološka neutralnost.

Tijekom 2014. određeni broj operatora je zatražio IP međupovezivanje s HT-om kao i s nekim alternativnim operatorima. U svrhu osiguranja interoperabilnosti HAKOM je krajem 2014. započeo s odražavanjem radionica sa zainteresiranim operatorima u cilju usuglašavanja uvjeta IP međupovezivanja. Po završetku cijelog procesa očekuje se da će operatori u svoje

²⁵ HT i sada ima devet regionalnih centrala u svojoj mreži.



standardne/minimalne ponude međupovezivanja ugraditi uvjete IP međupovezivanja koji su dogovoreni na razini tržišta između svih operatora.

4 Utvrđivanje mjerodavnog tržišta

Na temelju članka 53. stavka 1. i stavka 2. ZEK-a HAKOM utvrđuje mjerodavna tržišta podložna prethodnoj (*ex-ante*) regulaciji vodeći pritom osobito računa o mjerodavnoj Preporuci Europske komisije iz članka 52. stavka 6. ZEK-a.

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

- *veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji*

Navedeno tržište je dio važeće Preporuke Europske komisije, što znači da je Europska komisija zaključila da su na mjerodavnom tržištu istodobno zadovoljena potrebna tri mjerila, te na taj način utvrdila da je mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji u većini zemalja Europske unije.

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, a što je detaljno obrađeno u poglavljima koja slijede.

4.1 Određivanje granica mjerodavnog tržišta

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

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

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

4.2 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

Potražnja za uslugom veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji proizlazi iz potražnje za uslugom poziva na maloprodajnoj razini. Stoga je HAKOM pri utvrđivanju dimenzije usluga mjerodavnog tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva koja se pruža na fiksnoj lokaciji, smatrao prikladnim, utvrditi zamjenske usluge na veleprodajnom tržištu razmatrajući načine putem kojih operatori na maloprodajnom tržištu omogućavaju krajnjem korisniku primanje poziva uvažavajući pritom budući razvoj tržišta.

4.2.1 Zamjenjivost na strani potražnje - maloprodajna razina

Učinci zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini predstavljaju učinke zamjenjivosti javno ponuđenih elektroničkih komunikacijskih usluga na mjerodavnom tržištu zbog kojih korisnici mogu odgovoriti na povećanje cijene jedne usluge prelaskom na potrošnju druge usluge istog operatora ili iste, odnosno zamjenskih usluga ostalih operatora na mjerodavnom tržištu. Drugim riječima, zamjenjivost na strani potražnje događa se u trenutku kada korisnik određene usluge prelazi na druge, zamjenske usluge kao odgovor na relativno povećanje cijene usluge koju koristi.

U teoriji, ako operator koji nudi uslugu poveća cijenu te usluge, korisnici su u mogućnosti prijeći na zamjenske usluge drugih operatora te operatora koji je povisio cijenu svojih usluga prisiliti da cijene vrati na razinu na kojoj su bile iz razloga što će u suprotnom početi gubiti korisnike, a samim time i tržišni udjel. Primjena prethodno navedenog argumenta ovisi o snazi zamjenjivosti na strani potražnje, odnosno, što je zamjenjivost na strani potražnje jače

izražena, operatori su više ograničeni u mogućnosti povećavanja cijena usluga koje nude svojim korisnicima.

Veleprodajnoj usluzi završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži odgovara usluga primanja/dolaznog poziva na maloprodajnoj razini. Prilikom određivanja usluga koje se mogu smatrati zamjenskim uslugama, a za koje se korisnik može opredijeliti umjesto usluge poziva u određenu nepokretnu mrežu, potrebno je proučiti ponašanje korisnika pri čemu u obzir treba uzeti njegove navike te osviještenost i osjetljivost na promjene cijena usluga. Prilikom određivanja usluga koje se mogu smatrati zamjenskim uslugama, a za koje se korisnik može opredijeliti umjesto usluge poziva u određenu nepokretnu mrežu, potrebno je proučiti ponašanje korisnika pri čemu u obzir treba uzeti njegove navike te osviještenost i osjetljivost na promjene cijena usluga. Osnovno je pitanje može li korisnik u slučaju hipotetskog povećanja cijene usluge jednog operatora, istu zamijeniti drugom uslugom istog ili nekog drugog operatora, kao odgovor na malo, ali značajno, trajno povećanje cijena.

Činjenica je da, prema strukturi troškova poziva, maloprodajna cijena poziva uključuje i trošak veleprodajne usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva. Uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u nepokretnim mrežama nudi svaki od dvanaest operatora nepokretnih mreža. U Republici Hrvatskoj je od srpnja 2009. regulirana usluga veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u mrežu svakog operatora nepokretne mreže. Nadalje, u Republici Hrvatskoj, kao i cijeloj Europi na snazi je općeprihvaćeni CPP²⁶ princip prema kojemu trošak poziva u cijelosti snosi pozivatelj. Sukladno tome, povećanje veleprodajne cijene usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva neće osjetiti korisnik operatora u čijoj je mreži poziv završio, već korisnici operatora od kojeg je poziv upućen.

Sukladno tome, pri određivanju mogućih prepreka potencijalnom povećanju cijena veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u nepokretnim mrežama i učinaka njihove zamjene, potrebno je razmotriti ponašanje i pozivatelja i pozvanog, odnosno, korisnikovu cjenovnu osviještenost i osjetljivost na cjenovne promjene. U većini slučajeva postoji osjetljivost korisnika na cijenu usluge koju kupuju te na taj način ograničavaju operatorima potencijalno povećavanje maloprodajnih cijena svojih usluga, a sukladno tome i veleprodajnih cijena. Međutim, zbog CPP principa, operatori koji povećaju cijenu usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva ne suočavaju se s direktnim cjenovnim ograničenjima s maloprodajne razine, budući da se povećanje maloprodajne cijene odražava na krajnjem korisniku operatora iz čije je mreže poziv upućen.

Svaki poziv upućen na točno određeni broj u nepokretnoj mreži rezultirati će isporukom poziva na birani broj koji je pridružen određenoj fiksnoj lokaciji. Budući da je svaki telefonski broj poseban za svaku određenu fiksnu lokaciju, pozivatelj točno zna koga zove/želi pozvati, iako ne mora znati u kojoj je nepokretnoj mreži navedeni broj, odnosno tko je pozvanom korisniku pristupni operator. Razlog tome je, između ostalog, i dostupnost usluge prenosivosti broja²⁷. Zbog navedene usluge korisnicima je teže utvrditi operatora pozvanog korisnika te sukladno tome i cijenu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva koju isti primjenjuje, a koja će se u konačnici „prevaliti“ na pozivatelja.

²⁶ CPP princip (*Calling Party Pays*)-trošak poziva snosi strana koja zove

²⁷ Navedena usluga je u Republici Hrvatskoj dostupna od 2006.

Nadalje, krajnji korisnici, neovisno o izboru operatora, žele mogućnost međusobnog komuniciranja. Kako bi im tu komunikaciju omogućili, odnosno kako bi omogućili završavanje glasovnih poziva na broju na određenoj lokaciji, operatori međusobno povezuju svoje mreže. S obzirom da niti jedan operator ne može umjesto operatora u čijoj se mreži nalazi pozivani broj, završiti poziv u svojoj mreži, poziv upućen prema nepokretnim mrežama, odnosno na točno određeni broj na fiksnoj lokaciji, nema prikladne zamjenske usluge.

Usluga veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, osim što je po samoj svojoj logici i karakteristikama veleprodajna usluga, u slučaju kada su pozivatelj i primatelj poziva u istoj mreži (eng. *on net calls*) definira se kao usluga za vlastite potrebe (eng. *self supply*), što znači da usluga nije prodana drugom operatoru već maloprodajnom dijelu istog operatora.

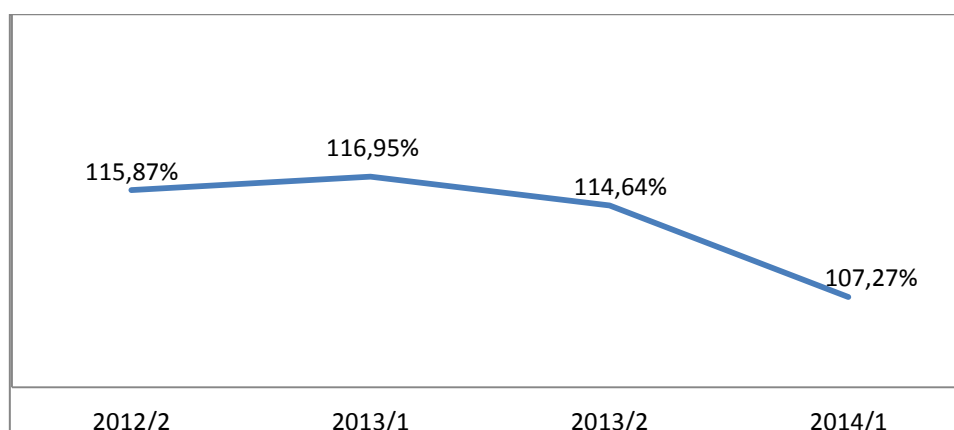
Maloprodajna cijena usluge poziva prema brojevima u nepokretnim mrežama može stvoriti pritisak na određivanje cijena veleprodajne usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva jedino na način da se izbjegne mreža operatora na čiji je broj poziv upućen. Međutim, u slučaju poziva u određenu nepokretnu mrežu ne postoji niti jedna prikladna zamjenska usluga tom pozivu, osim da poziv završi na broju i u mreži koja je pozvana. Iz razloga što nema zamjenske usluge pozivu na određeni broj u određenoj nepokretnoj mreži, moraju se sagledati svi mogući alternativni načini komunikacije koji bi mogli biti smatrani adekvatnim zamjenskim uslugama, odnosno, koji bi imali stvarni utjecaj na veleprodajnu cijenu usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva.

4.2.1.1 Pozivi upućeni na brojeve u pokretnoj mreži

Na zamjenjivost poziva iz nepokretnih mreža prema brojevima u nepokretnim mrežama pozivima prema brojevima u pokretnim mrežama, utječe niz čimbenika.

Naime, pozivatelj uvijek ima mogućnost, umjesto upućivanja poziva na broj u nepokretnoj mreži, dobiti traženog korisnika na njegov broj u pokretnoj mreži, ukoliko ga krajnji korisnik posjeduje.

Slika 3 Gustoća korisnika pokretnih mreža



Izvor: Upitnik za telefonske usluge u nepokretnoj mreži

Gustoća korisnika telefonskih usluga u pokretnoj mreži na kraju drugog tromjesečja 2014. iznosi 107,27%, što je za 8,6% manje nego na kraju 2011. kad je ista iznosila 115,87%. Pad gustoće korisnika telefonskih usluga u pokretnim mrežama ne ukazuje na manje korištenje

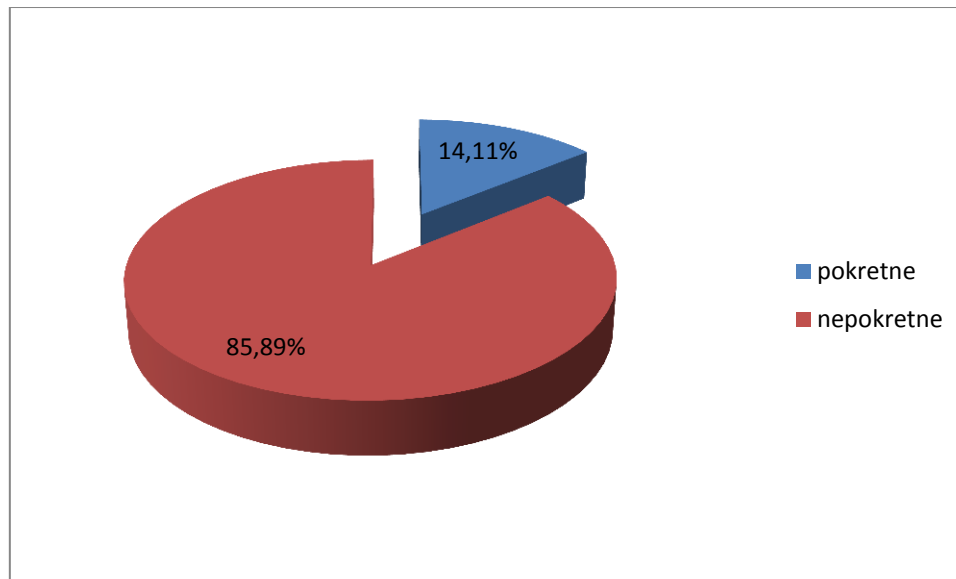
usluga, već razvoj tržišta u smjeru koji ne radi cjenovno razliku između poziva unutar iste mreže i prema drugim mrežama. Naime, sve se više korisnika odlučuje samo za jednog operatora što je trend koji očekujemo da će se nastaviti i u razdoblju koje slijedi.

Iz navedene perspektive, odnosno zbog dostupnosti pojedinog korisnika i putem broja u pokretnoj mreži, poziv upućen na broj u pokretnoj mreži može se smatrati zamjenskom uslugom pozivu upućenom na broj u nepokretnoj mreži.

Nadalje, uzimajući u obzir činjenicu da su cijene poziva upućenih iz nepokretnih mreža u pokretnu mrežu nešto više od cijena poziva iz nepokretne mreže u nepokretnu mrežu, nije realno očekivati da će korisnik zamijeniti sve svoje pozive prema nepokretnoj mreži pozivima prema pokretnim mrežama.

Sukladno navedenom, zamjena poziva iz nepokretne u nepokretnu mrežu pozivima iz nepokretne u pokretnu, od strane cjenovno osjetljivog pozivatelja, realna je u situaciji kada je važno u određenom trenutku uspostaviti poziv. Stoga se pozivi iz nepokretne u pokretnu mrežu u opisanoj situaciji mogu smatrati zamjenskim uslugama. Isto tako, HAKOM smatra kako je opisanu zamjenjivost potrebno promatrati u širem okviru, odnosno vodeći računa o kontinuiranom rastu broja i trajanja poziva upućenih iz nepokretnih prema pokretnim mrežama.

Slika 4 Odnos trajanja odlaznih poziva iz nepokretnih mreža u nepokretne i pokretne mreže (prvo tromjesečje 2014.)



Izvor: Upitnik za telefonske usluge u nepokretnoj mreži

Nadalje, HAKOM smatra kako korisnici navedene vrste poziva smatraju komplementarnim uslugama, posebno stoga što ugovaranjem javno dostupne telefonske usluge na fiksnoj lokaciji, korisnici ne razdvajaju ove vrste poziva, odnosno istovremeno ostvaruju mogućnost poziva prema pokretnim i poziva prema nepokretnim mrežama.

Slijedom svega prethodno navedenog, HAKOM smatra kako su, pozivi iz nepokretnih mreža prema brojevima u pokretnim mrežama i pozivi iz nepokretnih mreža prema brojevima u

nepokretnim mrežama komplementarne usluge koje na strani potražnje čine sastavni dio istog mjerodavnog tržišta.

4.2.1.2 Zaključak

Slijedom svega navedenog, HAKOM zaključuje da potražnja za uslugom veleprodajnog završavanja glasovnih poziva na fiksnoj lokaciji na veleprodajnoj razini proizlazi iz:

- *potražnje za uslugama poziva na broj u određenoj nepokretnoj mreži neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo.*

4.2.2 Zamjenjivost na strani potražnje i ponude - veleprodajna razina

Cilj analize na veleprodajnoj razini je utvrditi postoji li zamjenska usluga veleprodajnoj usluzi veleprodajnog završavanja glasovnih poziva na način da, u slučaju da operator koji nudi uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva povisi cijenu, korisnici usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva mogu prijeći na neku istu ili sličnu uslugu, odnosno, uslugu koja se može smatrati zamjenskom uslugom veleprodajnoj usluzi veleprodajnog završavanja glasovnih poziva. Postojanje zamjenske usluge procjenjuje se provođenjem analize zamjenjivosti na strani potražnje i zamjenjivosti na strani ponude.

Prije same procjene zamjenjivosti na strani potražnje na veleprodajnoj razini, važno je istaknuti specifičnost usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva. Naime, uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva nude svi operatori pokretnih i nepokretnih mreža na tržištu koji imaju krajnje korisnike spojene na vlastitu mrežu.

U postupku analize predmetnog tržišta o kojoj je u svibnju 2013. Vijeće HAKOM-a donijelo odluku, HAKOM je odredio definiciju tržišta (tržište u dimenziji usluga i u zemljopisnoj dimenziji), a nakon toga i operatore sa značajnom tržišnom snagom te odgovarajuće im regulatorne obveze. Stoga ti operatori do danas pružaju uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u skladu s tada određenim uvjetima/obvezama.

Tako npr. prema odluci HAKOM-a o cijenama međupovezivanja iz prosinca 2013., naknade za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u nepokretnim mrežama od 1. siječnja 2015. iznose kako je prikazano u tablici 2.

Tablica 2 Cijene usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva

Vrsta poziva	Naknada za trajanje (lp/min)	
	viša tarifa	niža tarifa
Lokalna razina	0,60	0,30
Regionalna razina	0,60	0,30
Nacionalna razina	0,60	0,30

Kao što je iz prethodne tablice vidljivo, vrsta usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u HT-ovoj mreži koju koristi operator ovisila je o točki međupovezivanja na koju je

operator spojen²⁸, dok su ostali operatori uvijek naplaćivali naknadu jednaku HT-ovoj naknadi na regionalnoj razini.

Slijedom prethodno navedenog, sastavni dio tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji, kako je definirano trenutno važećom analizom, bila je i usluga završavanja poziva na nacionalnoj razini, a ista je obuhvaćala i prijenos (tranzit) poziva između dviju regionalnih centrala u mreži HT-a. S obzirom da uslugu prijenosa poziva između dvije regionalne centrale pružaju i alternativni operatori koji su spojeni na sve HT-ove regionalne centrale, HAKOM smatra da je nacionalno završavanje poziva potrebno isključiti iz mjerodavnog tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

Naime, usluga prijenosa (tranzita) poziva u nepokretnim mrežama u RH nije predmet prethodne regulacije još od srpnja 2009. kada je odlukom²⁹ u postupku provođenja testa tri mjerila za tržište prijenosa (tranzita) poziva u nepokretnoj javnoj komunikacijskoj mreži ovo tržište deregulirano. S obzirom da postoje operatori koji pružaju uslugu prijenosa poziva između dvije regionalne centrale, HAKOM je mišljenja da nije više potrebno regulirati uslugu završavanja poziva na nacionalnoj razini.

Isto tako, mjerodavno tržište obuhvaćalo je i uslugu završavanja poziva na regionalnoj razini koja podrazumijeva prijenos (tranzit) poziva između lokalnih i regionalnih centrala HT-a. Međutim, budući da je HT u postupku gašenja lokalnih centrala zbog prelaska na IMS tehnologiju, HAKOM smatra kako uslugu završavanja glasovnih poziva na regionalnoj razini, koja također obuhvaća prijenos (tranzit) prometa u HT-ovoj mreži, ali između lokalnih i regionalnih centrala, nije moguće deregulirati. Naime, od 1. siječnja 2016. u mreži HT-a postojat će samo jedna pristupna razina za potrebe međupovezivanja, i to regionalna razina. S obzirom da pristup na lokalnoj razini od 1. siječnja 2016. više neće biti moguć, regionalna razina više neće obuhvaćati tranzit između lokalne i regionalne centrale, te na taj način neće obuhvaćati niti uslugu tranzita koja je deregulirana.

Sijedom navedenog, usluga veleprodajnog završavanja (glasovnih) poziva u javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji obuhvaća prijenos poziva od prve pristupne točke na koju je spojen drugi operator pa sve do krajnjeg korisnika. U mreži HT-a pristupna točka može biti lokalna ili regionalna do 31. prosinca 2015., a od 1. siječnja 2016. pristupna točka će moći biti samo regionalna.

Nadalje, uzimajući u obzir zamjenjivost potražnje na maloprodajnoj razini, odnosno činjenicu kako na istoj ne postoji odgovarajuća zamjenska usluga pozivu na broj u nepokretnoj mreži, HAKOM je mišljenja kako na veleprodajnoj razini također ne postoji održiva zamjenska usluga usluzi veleprodajnog završavanja glasovnih poziva na broj u određenoj nepokretnoj mreži. Dakle, ne postoji nikakva zapreka koja će spriječiti moguće povećanje veleprodajnih cijena usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva operatora u svrhu povećanja vlastitih prihoda i troškova konkurencije.

²⁸ Do 1. siječnja 2015. naknade za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u nepokretnim mrežama razlikovale su se ovisno o točki međupovezivanja.

²⁹ Klasa: 344-01/09-01/1071 Urbroj: 376-11-09-01 od 17. srpnja 2009.

Naime, operator čiji je korisnik započeo poziv ne može ugovoriti niti platiti naknadu za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva nekom drugom operatoru, osim operatoru pozvanog korisnika u slučaju direktno predanih poziva. Stoga je na veleprodajnoj razini moguće završiti poziv samo na broju na koji je poziv i upućen, odnosno samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanom korisniku. Iz navedenog razloga, usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva koje nude operatori na tržištu nisu međusobno zamjenjive.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da je mjerodavno tržište veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji zasebno za svakog operatora nepokretnih mreža na tržištu.

Nadalje, HAKOM je analizirao može li budući ponuditelj brzo i uz relativno male troškove ponuditi veleprodajnu uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva trećoj strani kao odgovor malom, ali značajnom, trajnom povećanju cijena usluge od strane hipotetskog monopolista. Zamjenjivost na strani ponude bila bi moguća kada bi postojala tehnička mogućnost da pozive na lokaciji krajnjeg korisnika završava operator različit od operatora koji pruža uslugu pristupa krajnjem korisniku na danoj lokaciji. Ako hipotetski monopolist poveća veleprodajnu cijenu usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, niti jedan drugi operator neće moći zamijeniti ili početi pružati uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u mrežu hipotetskog monopolista. Drugi operator može odgovoriti na povećanje cijena hipotetskog monopolista jedino povećanjem vlastite cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, a što ne ograničava povećanje cijena hipotetskog monopolista.

U skladu s prethodno navedenim, HAKOM je mišljenja kako na veleprodajnoj razini ne postoji nikakva mogućnost zamjenjivosti na strani ponude te smatra da se situacija, u razdoblju na koje se odnosi navedena analiza, neće promijeniti.

4.3 Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji

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

Na temelju gore navedenog, a uzimajući u obzir analizu zamjenjivosti usluge završavanja poziva na maloprodajnoj i veleprodajnoj razini, HAKOM zaključuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji za pružanje navedene usluge u opsegu nacionalno, odnosno, mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji čini cijeli teritorij RH. Navedeni zaključak se temelji na činjenici da su svi operatori nepokretnih mreža podnijeli HAKOM-u prethodnu obavijest za obavljanje javno dostupne telefonske usluge u nepokretnoj elektroničkoj komunikacijskoj mreži bez uporabe radiofrekvencijskog spektra na području RH te, prema saznanjima kojima raspolaže HAKOM, svi pružaju usluge međupovezivanja na cijelom teritoriju RH. Isto tako, usluge se ovisno o regijama ne razlikuju cjenovno, odnosno pružaju se pod istim uvjetima i cijenama na cijelom teritoriju RH. Također, pravni i regulatorni okvir mjerodavan za predmetne usluge, odnosno pravni i regulatorni okvir vezan uz područje elektroničkih komunikacija je isti na cijelom teritoriju RH.

4.4 Stajalište HAKOM-a o određivanju mjerodavnog tržišta

Na temelju gore provedene analize, HAKOM je odredio devetnaest mjerodavnih tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji:

1. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Amis Telekom d.o.o.;
2. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora BT Net d.o.o.;
3. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Fenice telekom grupa d.o.o.;
4. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora H1 Telekom d.d.;
5. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Hrvatski Telekom d.d.;
6. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Iskon Internet d.d.;
7. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Metronet d.o.o.;
8. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Metronet telekomunikacije d.d.;
9. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Magić Net d.o.o.;
10. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Novinet d.o.o.;
11. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Net-connect d.o.o.;
12. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Omonia d.o.o.;
13. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Optika kabel TV d.o.o.;
14. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Orinoco d.o.o.;
15. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora OT-Optima Telekom d.d.;
16. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Skvid d.o.o.;
17. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Softnet d.o.o., neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo;
18. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora VIPnet d.o.o.;
19. Veleprodajno završavanje glasovnih poziva u mreži operatora Terrakom d.o.o.;

i to neovisno o elektroničkoj komunikacijskoj mreži u kojoj je poziv započeo.

HAKOM određuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji za veleprodajno završavanje glasovnih poziva, koju nude svi gore navedeni operatori nepokretnih mreža, nacionalni teritorij Republike Hrvatske.

5 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

5.1 Cilj i predmet analize mjerodavnog tržišta

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

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

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

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

Uzevši u obzir činjenicu da operatori imaju mogućnost završavati pozive samo za korisnike direktno spojene na vlastitu infrastrukturu, HAKOM će za potrebe procjene značajne tržišne snage operatora promatrati s jedne strane HT, kao operatora s najvećom bazom korisnika spojenih vlastitom pristupnom infrastrukturom, a s druge strane sve ostale operatore na tržištu.

Prema prikupljenim podacima, HT naplaćuje uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva za 72,5% priključaka, dok ostali operatori to čine kod 27,5% priključaka. S obzirom da sam HT naplaćuje navedenu uslugu značajno većem broju korisnika od ostalih operatora ukupno, HAKOM je odlučio u nastavku ovog poglavlja analizirati odnos HT-a s jedne strane i alternativnih operatora zajedno, s druge strane.

Uz opisani pristup, HAKOM će, u procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage na mjerodavnom tržištu koje je predmet analize primijeniti sljedeća mjerila:

- tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu,
- nedostatak protutežne kupovne moći,
- ekonomije razmjera.

5.2 Tržišni udjeli operatora na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji

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

Tržišni udjel se najčešće koristi kao zamjena za tržišnu snagu. Iako veliki tržišni udjel nije sam po sebi dovoljna mjera kako bi se utvrdilo postojanje značajne tržišne snage (dominacije) na nekom mjerodavnom tržištu, malo je vjerojatno da će operator koji nema značajni tržišni udjel na određenom tržištu biti u dominantnom položaju.

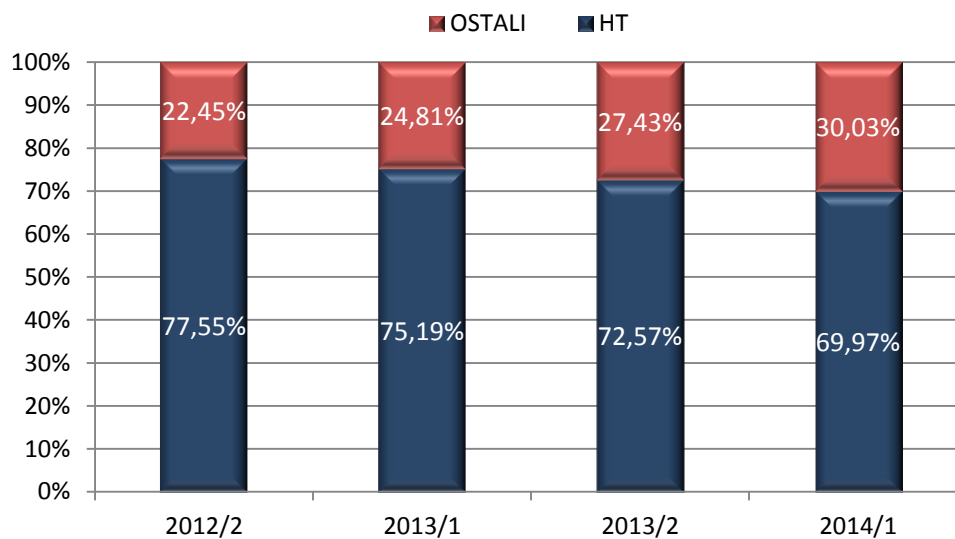
U skladu sa Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge operator čiji tržišni udjel ne premašuje 25 posto vjerojatno neće imati značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu i u skladu s tim, operator čiji tržišni udjel premašuje 50 posto je sam po sebi, osim u iznimnim okolnostima, dovoljan dokaz postojanja značajne tržišne snage. Nadalje, sukladno praksi donošenja odluka od strane Europske komisije, zabrinutost oko utvrđivanja pojedinačne značajne tržišne snage uglavnom nastaje u situaciji u kojoj operator ima tržišni udjel iznad 40 posto. Sukladno tome, postojanje značajne tržišne snage može u nekim slučajevima proizaći iz tržišnog udjela koji je manji od navedenog.

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

Stoga će HAKOM u ovom poglavlju, za potrebe procjene značajne tržišne snage operatora na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koje se pruža na fiksnoj lokaciji izračunati tržišni udjel operatora prema trajanju odlaznih poziva te će isti tumačiti u skladu sa smjernicama Europske komisije i mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Slika 5 pokazuje udio operatora prema ukupnom broju završenih minuta (uključujući minute predane iz mreža nacionalnih operatora (pokretnih i nepokretnih) kao i minute predane iz međunarodnih mreža.

Slika 5 Tržišni udjeli operatora prema ukupnom broju završenih minuta



Izvor: Upitnik za tržište veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji

HT ima najveći udio prema broju veleprodajnih završenih minuta glasovnih poziva od početka promatranog razdoblja. U promatranom razdoblju se udio alternativnih operatora povećao sa 22,45% na kraju 2012. na 30,03% na kraju drugog tromjesečja 2014., što predstavlja porast tržišnog udjela od 7,58%.

Nadalje, kako je navedeno u poglavlju 4, poziv može završiti samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanog korisnika. Uzimajući u obzir prethodno navedeno, HAKOM je utvrdio 19 mjerodavnih tržišta koja se odnose na pružanje usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu na fiksnoj lokaciji. Iz prethodno definiranog proizlazi da svaki od 19 operatora nepokretnih mreža koji omogućava uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u svoju mrežu, posjeduje 100% tržišnog udjela prema prihodima i prema trajanju, odnosno sukladno Smjernicama Europske komisije, a s obzirom na stabilnost tržišnog udjela, ima značajnu tržišnu snagu.

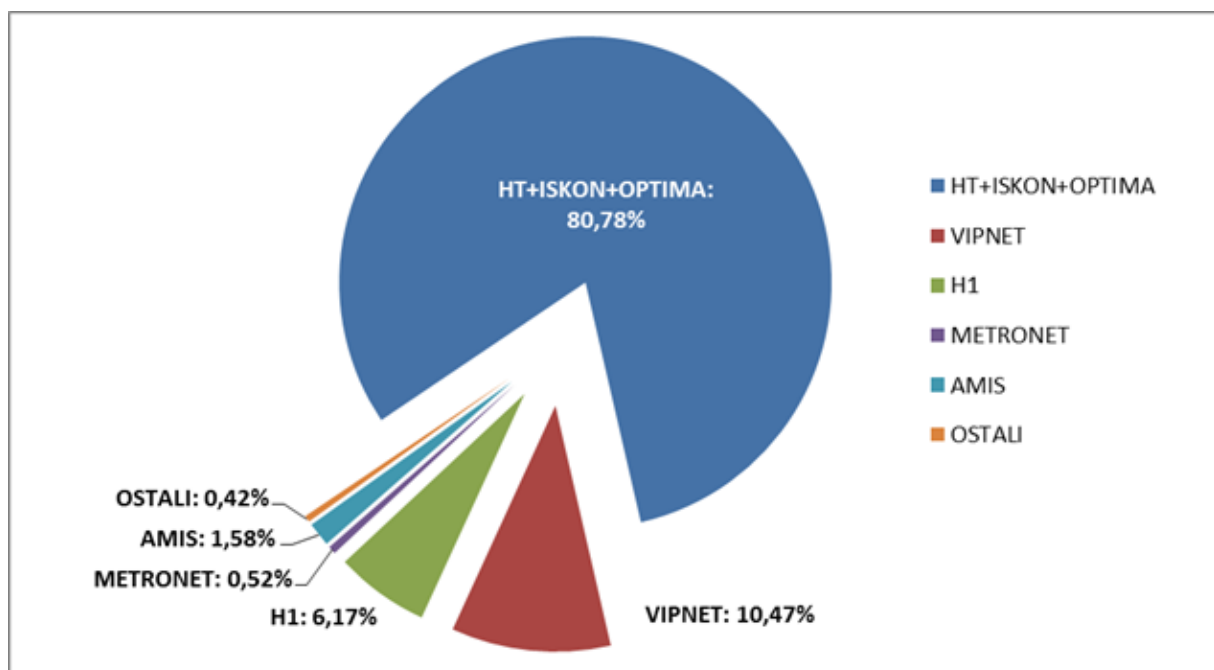
Međutim, važno je naglasiti kako visoki tržišni udjel nije jedino i odlučujuće mjerilo u procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage. Tržišni udjel jedino može ukazati na mogućnost postojanja značajne tržišne snage pojedinog operatora. Isto tako, iz Smjernica Europske komisije proizlazi da: „*dominantna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

5.3 Nedostatak protutežne kupovne moći

Protutežna kupovna moć postoji u situaciji kad određeni kupac, operator (ili više njih), ima veliku pregovaračku moć, a samim time i značajan utjecaj na konkurenciju čime onemogućava da se drugi operator ponaša neovisno o konkurenciji i korisnicima.

Nadalje, postojanje protutežne kupovne moći ovisi o sposobnostima operatora da spriječi porast cijena, na način da ili ne kupuje od konkurencije (dominantnog operatora) ili pruža uslugu sam sebi. Svaki operator na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu ima 100% tržišni udjel. Činjenica je da svaki operator u ovome slučaju ima dominantan položaj na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj mreži.

Slika 6 Tržišni udjel operatora prema broju korisnika – podaci za prvo polugodište 2014.



Iako prikazani tržišni udjel prema broju korisnika sa slike 6 ukazuje na veliki nerazmjer u broju korisnika HT-a i njegovih povezanih društava u odnosu na broj korisnika alternativnih operatora, na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, bitno je voditi računa o činjenici da poziv može veleprodajno završiti samo u mreži operatora koji je pristupni operator pozvanog korisnika.

S obzirom na sve navedeno, HAKOM zaključuje kako se niti jedan od operatora ne nalazi u nepovoljnom položaju iako alternativni operatori, zbog slabije tržišne pozicije, imaju manju protutežnu kupovnu moć u odnosu na HT.

5.4 Ekonomije razmjera

Ekonomije razmjera (eng. *economies of scale*) nastaju smanjivanjem jediničnih (prosječnih) troškova proizvodnje, zbog povećanja obujma (volumena) proizvodnje. Važne su zbog ostvarivanja troškovnih prednosti iz veličine pojedinih poslovnih operacija, odnosno, u industrijama gdje je efekt ekonomija razmjera veći, veće poduzeće uvijek ima troškovne

prednosti nad malim poduzećem. Mogućnost osiguravanja nižih troškova, i zbog toga postizanja niskih cijena, čini važan izvor konkurentske prednosti na tržištima gdje je cjenovna konkurencija glavni oblik suparništva među poduzećima.

HT je dugo godina bio jedini operator koji je pružao pristup javno dostupnoj telefonskoj usluzi u nepokretnoj mreži, a samim time i javno dostupnu telefonsku uslugu u nepokretnoj mreži, krajnjim korisnicima na području Republike Hrvatske i kao takav uživa prednosti ekonomija razmjera pružajući navedene usluge. Iz navedenog slijedi kako je jedinični trošak HT-a za pružanje navedenih usluga puno niži od troška koji će za istu uslugu imati operator koji tek ulazi na tržište. Naime, trošak usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva operatora koji koriste veleprodajnu uslugu je po minuti poziva uvijek isti, bez obzira koliko minuta poziva su korisnici tog operatora generirali. Za razliku od ostalih operatora, u slučaju HT-a, ukupni trošak usluge po jedinici pružanja usluge pada u odnosu na ostvareni broj minuta.

Isto tako, a kako je i u prijašnjim poglavljima već i navedeno, HT ima najveću bazu korisnika i najrašireniju mrežu, odnosno infrastrukturu koju je teško duplicirati, iz čega proizlaze osnovne prednosti HT-a vezane za ekonomije razmjera.

Budući da HT, iz razloga što ima nadzor nad infrastrukturom koju je teško duplicirati, većinu usluga pruža putem vlastite mreže (za vlastite potrebe; eng. *self supply*), a ostali operatori, većinu usluga kupuju na veleprodajnoj razini, lako je zaključiti da je HT u poziciji u kojoj može koristiti prednosti ekonomija razmjera, dok kod ostalih operatora to nije slučaj. Isto tako HT ima veći broj krajnjih korisnika koji generiraju veći broj minuta nego korisnici ostalih operatora, a čime HT ostvaruje ekonomije razmjera.

5.5 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

Na temelju gore provedene analize, HAKOM određuje sljedeće operatore u nepokretnim mrežama kao operatore sa značajnom tržišnom snagom:

1. Operator Amis Telekom d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
2. Operator BT Net d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
3. Operator Fenice telekom grupa d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
4. Operator H1 Telekom d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
5. Operator Hrvatski Telekom d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;



6. Operator Iskon Internet d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
7. Operatora Metronet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
8. Operator Metronet telekomunikacije d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
9. Operator Magić Net d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
10. Operator Novinet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
11. Operator Net-connect d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
12. Operator Omonia d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
13. Operator Optika kabel TV d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
14. Operator Orinoco d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
15. Operator OT-Optima Telekom d.d. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
16. Operator Skvid d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
17. Operator Softnet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
18. Operator VIPnet d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu;
19. Operator Terrakom d.o.o. određuje se operatorom sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu.

6 Prepreke razvoju tržišnog natjecanja na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji

U ovom poglavlju HAKOM analizira moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji uključujući i prepreke koje su operatori naveli u upitnicima³⁰. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoju jaku tržišnu snagu odnosno dominantni položaj.

HAKOM je, kao što je i navedeno u 5. poglavlju ovog dokumenta, zaključio da na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji postoje operatori sa značajnom tržišnom snagom odnosno da svaki od devetnaest operatora nepokretnih mreža koji djeluju na tržištu ima status operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu. S obzirom da je HAKOM na mjerodavnom tržištu odredio operatore sa značajnom tržišnom snagom može se zaključiti da u odsustvu regulacije ne bi postojala savršena konkurencija na tom tržištu i vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu, na koje bi operatori sa značajnom tržišnom snagom mogli prenijeti svoj dominantni položaj, odnosno struktura tržišta ne bi težila razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja.

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.

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.

Prilikom određivanja regulatornih obveza, a u skladu s dokumentom ERG-a³¹, HAKOM nije radio razliku između prepreka koje su se već dogodile u praksi na ovom mjerodavnom tržištu i onih koje bi se u odsustvu regulacije mogle dogoditi te je u skladu s navedenim 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.

³⁰ u upitnicima koji su poslani operatorima dodano je i poglavlje u kojem su operatori imali mogućnost navesti prepreke s kojima su se suočavali na ovom mjerodavnom tržištu u zadnje tri godine odnosno u razdoblju nakon 17. srpnja 2009., KLASA: 344-01/09-01/1078, ur.br.;367-11-09-01.

³¹ ERG (06) 33

6.1 Odbijanje dogovora /uskraćivanje međupovezivanja

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 opisuje samo potpuno odbijanje dogovora ili uskraćivanje pristupa (putem određene veleprodajne usluge), dok se drugi dio iz navedenog primjera opisuje pod ostalim preprekama razvoju tržišnog natjecanja kao npr. neopravdani zahtjevi, previsoke cijene, i sl.

U odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji, mogao bi odbiti zahtjev za međupovezivanje, odnosno, mogao bi postojećim operatorima na tržištu uskratiti već ostvareno međupovezivanje.

U slučaju da postojeći operatori na tržištu nemaju potpisan ugovor o međupovezivanju najviše bi štete bilo nanoseno operatorima koji imaju mali postotak prometa koji ostvaruju unutar vlastite mreže. U navedenom bi slučaju postojeći operatori na tržištu, zbog izrazito ograničenih mogućnosti poslovanja bili prisiljeni prestati nuditi svoje usluge na tržištu. Bez ugovora o međupovezivanju, poslovanje novih (i postojećih) operatora bilo bi ograničeno iz razloga što bi svoje usluge mogli ponuditi samo između vlastitih korisnika, a navedeno se ne može smatrati dovoljnim za održiv poslovni model. Ako bi se navedeno dogodilo, odnosno ako bi HT uskratio međupovezivanje novim operatorima bio bi upitan ulazak potencijalnih konkurenata na tržište, a s obzirom da upravo novi operatori na maloprodajnim tržištima dovode do povećanja konkurencije i smanjenja cijena, spomenuta situacija bi se negativno odrazila na stupanj ukupnog tržišnog natjecanja.

Na sličan način, uskraćivanjem međupovezivanja bilo postojećim ili novim operatorima došlo bi također do narušavanja interoperabilnosti između korisnika usluga različitih operatora, jer korisnici jednog operatora ne bi bili u mogućnosti komunicirati s korisnicima drugog operatora. Time ne bi bili zadovoljeni uvjeti iz članka 5., stavka 5., točke 2. ZEK-a prema kojoj HAKOM pridonosi razvoju unutarnjeg tržišta Europske unije, između ostalog, i poticanjem uspostave i razvoja transeuropskih mreža te međusobnog djelovanja (interoperabilnosti) sveeuropskih usluga i povezanosti između krajnjih korisnika usluga.

6.2 Previsoke cijene usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva

Previsoke cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, kao oblik iskorištavanja dominantnog položaja odnosi se na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom, zbog postojanja CPP principa, motiviran povećati cijene usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu budući da navedeni potez nema nikakvog utjecaja na maloprodajne cijene njegovih krajnjih korisnika, odnosno podizanje cijena neće se prebaciti na njegove krajnje korisnike, već će samo povećati troškove drugih operatora koji navedenu veleprodajnu uslugu koriste.

Zabrinutost oko cijena postoji u situaciji gdje su one u odsustvu regulacije postavljene trajno na visokoj razini i bez djelotvornog pritiska (od strane novih operatora koji bi mogli ući na

tržište odnosno postojećih operatora koji posluju na tržištu) koji bi ih u određenom razdoblju spustio na konkurentsku razinu.

Kao što je napisano u 4. poglavlju ovog dokumenta, poziv može završiti samo u mreži operatora čijeg se korisnika nazvalo i niti jedan operator nije u mogućnosti ponuditi završavanje poziva u svoju mrežu, a da istovremeno taj poziv zaprimi korisnik neke druge mreže. Drugim riječima, s obzirom da ne postoji zamjenjivost na strani ponude i potražnje, svaki od devetnaest operatora nepokretnih mreža ima stopostotni tržišni udio u svojoj mreži te je u mogućnosti postaviti cijenu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva na visoku razinu čime istovremeno povećava troškove ostalih operatora na tržištu i sukladno tome vlastite prihode. Postavljanje cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva na visoku razinu dovodi operatore u nezavidnu situaciju iz razloga što neutemeljeno podizanje troškova (cijena) utječe na učinkovitost njihovog poslovanja te se negativno odražava na gospodarstvo u cijelosti. U slučaju da operatori nepokretnih mreža koji djeluju na tržištu imaju istu ili sličnu tržišnu snagu, podizanje cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva na visoku razinu u isto vrijeme dovodi do rasta troškova za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, ali i rasta prihoda koje operatori ostvaruju od spomenute usluge. Slijedom navedenog, takvo podizanje cijena povećalo bi troškove i ostalim operatorima.

U Republici Hrvatskoj, kao što je napisano u poglavlju 5.3 ovog dokumenta, niti jedan od operatora se ne nalazi u nepovoljnom položaju iako novi operatori, zbog slabije tržišne pozicije, imaju manju protutežnu kupovnu moć u odnosu na HT.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je mišljenja kako su svi operatori sa značajnom tržišnom snagom na ovom mjerodavnom tržištu u mogućnosti iskoristiti navedeni status u odnosu na potencijalne nove operatore, a što bi dovelo do povećanja troškova novih operatora i mogućeg sprečavanja ulaska na tržište ili izlaska s tržišta.

6.3 Prešutni sporazum(i)

Prešutni sporazum je jedan od problema koji se može pojaviti na tržištu u odsustvu regulacije. Karakterističan je za pozive koji su započeli i završili u pokretnim mrežama (eng. *M2M calls*) ili za pozive koji su započeli i završili u nepokretnim mrežama (eng. *F2F calls*). Prešutni sporazum se može pojaviti u više različitih oblika, a jedan od njih je postavljanje recipročnih cijena veleprodajnog završavanja glasovnih poziva između svih ili određenih operatora pokretnih mreža.

Prešutni sporazum je karakterističan za tržište na kojem djeluju operatori sličnog tržišnog udjela, slične troškovne strukture te za tržište na kojem je promet između operatora simetričan. U navedenom slučaju operatori bi mogli, ovisno o strategiji na vertikalno povezanom tržištu (maloprodajno tržište), dogovoriti prešutni sporazum po kojem će cijenu za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva držati iznad ili ispod troškovne razine.

Naime, strategija operatora se može odnositi na postavljanje visokih cijena veleprodajnog završavanja glasovnih poziva i visokih maloprodajnih cijena, a sve u cilju ostvarivanja većih zarada. Nadalje, operatori mogu postaviti visoke cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva te malu marginu na maloprodajnoj razini čime operatore koji nisu u prešutnom

sporazumu stavljaju u nepovoljan položaj. Kod ovih strategija operatori unutar prešutnog sporazuma dogovorenu cijenu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva naplaćuju svima, uključujući i međusobno, te na taj način ne vrše diskriminaciju među operatorima.

Nadalje, operatori unutar prešutnog sporazuma mogli bi dogovoriti da si međusobno plaćaju, što uključuje i njihova povezana društva, nižu cijenu za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva dok bi svi ostali plaćali višu cijenu. Na navedeni način ti operatori bi mogli na pripadajućem maloprodajnom tržištu ponuditi niske cijene te na taj način konkurenciju dovesti u vrlo težak položaj. Kod ove strategije operatori bi dogovorenu cijenu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva naplaćivali samo međusobno te bi na taj način vršili diskriminaciju među operatorima.³²

Dakle, u slučaju da dva ili više operatora imaju sličan tržišni udio te simetričan promet između mreža iz navedenog bi proizlazilo da bi navedeni operatori mogli dogovoriti prešutni sporazum. Prešutni sporazum tih operatora koji može uključivati jednu od prethodno navedenih strategija, utjecao bi na učinkovitost poslovanja operatora koji ima manji tržišni udio te na poslovanje operatora nepokretnih mreža što bi se posljedično negativno odrazilo na gospodarstvo u cijelosti.

6.4 Diskriminacija na cjenovnoj osnovi

Diskriminacija na cjenovnoj osnovi predstavlja prepreku razvoju tržišnog natjecanja koja se odnosi na situaciju u kojoj operatori sa značajnom tržišnom snagom nude različite cijene veleprodajne usluge koja je nužna za pružanje određene maloprodajne usluge, svom maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) i povezanim društvima u odnosu na postojeće i potencijalne konkurente na pripadajućem veleprodajnom i maloprodajnom tržištu.

Diskriminacija na cjenovnoj osnovi odnosi se na situaciju u kojoj operatori sa značajnom tržišnom snagom nude 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.

Osim prethodno opisane situacije, operatori sa značajnom tržišnom snagom su u mogućnosti odrediti i različite cijene različitim operatorima nepokretnih mreža za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva.

U odsustvu regulacije, operatori sa značajnom tržišnom snagom bi mogli za svoj maloprodajni dio i povezana društva odrediti cijene veleprodajnih usluga koje bi se razlikovale od cijena usluga koje bi naplaćivali postojećim i potencijalnim novim operatorima s kojima se natječu na vertikalno povezanom maloprodajnom tržištu.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako bi operatori sa značajnom tržišnom snagom, u odsustvu regulacije, mogli iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu na opisane načine i

³² Navedeni problem je objašnjen pod ovim kriterijem, a ne pod diskriminacijom na cjenovnoj osnovi iz razloga što je navedena diskriminacija rezultat dogovora dva ili više operatora dok je pod preprekom diskriminacija na cjenovnoj osnovi objašnjena mogućnost diskriminacije koju može vršiti svaki operator individualno.

diskriminacijom na cjenovnoj osnovi utjecati na povećanje troškova operatora za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva. Takvo ponašanje bi dovelo do istiskivanja marže (eng. *margin squeeze*), smanjenja zarade operatora i, u konačnici, njihovog izlaska s tržišta.

6.5 Unakrsno subvencioniranje

Unakrsno subvencioniranje se odnosi 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.

U odsustvu regulacije, operatori sa značajnom tržišnom snagom bi mogli nuditi veleprodajnu uslugu završavanja poziva iznad troška te na taj način utjecati na povećanje troškova operatora koji koriste navedenu uslugu, a istovremeno cijene na maloprodajnoj razini postaviti ispod troška, što bi dovelo do istiskivanja marže (eng. *margin squeeze*) drugih operatora, podizanja troškova konkurencije, problema u poslovanju i, u konačnici, njihovog izlaska s tržišta, a što bi im omogućilo prenošenje značajne tržišne snage s predmetnog veleprodajnog tržišta na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište.

6.6 Neravnopravni položaj hrvatskih operatora nepokretnih mreža u odnosu na operatore izvan EU/EEA zemalja

Sukladno analizi iz 2013., operatori nepokretnih mreža u Republici Hrvatskoj su za sve pozive koji su započeli u EU/EEA zemljama ili su u Republiku Hrvatsku predani iz EU/EEA zemalja primjenjivali reguliranu cijenu završavanja poziva dok su za sve pozive direktno predane iz zemalja izvan EU/EEA istu komercijalno dogovarali.

U praksi se pokazalo da operatorima sa značajnom tržišnom snagom na ovom tržištu gotovo sav promet, uključujući i promet izvan EU/EEA zemalja, predaju EU/EEA operatori. Iz navedenog proizlazi da se u praksi cjelokupno završavanje prometa, uključujući i pozive koji su započeli izvan EU/EEA zemalja, naplaćivalo po reguliranim cijenama, a koje će od 1. siječnja 2015. biti određene na temelju *pure* LRIC pristupa. S druge strane, operatori izvan EU/EEA, posebice susjedne zemlje u kojima započinje najveći udio prometa izvan EU/EEA zemalja koji završava u Republici Hrvatskoj, naplaćuju cijene koje su znatno više od reguliranih cijena hrvatskih operatora s obzirom da njihove cijene nisu regulirane na način koji je obvezan za članice EU/EEA. Ovakvu situaciju u praksi, u kojoj postoji neravnopravni odnos između hrvatskih operatora nepokretnih mreža i operatora izvan EU/EEA zemalja, HAKOM je prepoznao kao prepreku na tržištu.

6.7 Diskriminacija na osnovama koje nisu povezane s cijenama

Osim diskriminacije na cjenovnoj osnovi, kao što je opisano u prethodnom poglavlju, operatori su u mogućnosti diskriminirati ostale sudionike na tržištu i na drugim osnovama poput diskriminacije u uvjetima, kvaliteti, rokovima ili informacijama.

Svi oblici diskriminacije koji nisu povezani s cijenama, a koji se mogu pojaviti na tržištu također direktno utječu na podizanje troškova konkurencije odnosno mogu ostale operatore

dovesti u nepovoljan položaj te ih u konačnici i prisiliti da prestanu nuditi svoje usluge na tržištu

6.7.1 Diskriminacija kakvoćom usluge

U odsustvu regulacije postojala bi mogućnost da postojeći operatori na tržištu novim operatorima koji ulaze na tržište ponude kakvoću za uslugu međupovezivanja, koja je ispod razine koju nude za vlastite potrebe.

Nadalje, postoji mogućnost da u slučaju pada mreže ili problema u mreži, operator sa značajnom tržišnom snagom daje prioritet u završavanju glasovnih poziva upućenih iz vlastite mreže ili mreže povezanog društva na štetu poziva upućenih iz drugih mreža. Zbog navedenog, sadašnji ili potencijalni konkurenti gube povjerenje krajnjih korisnika što dovodi do štete na maloprodajnoj razini i moraju ulagati u povećanje kapaciteta mreže, koje im je obvezan dati operator sa značajnom tržišnom snagom, a kako bi mogli pružati kvalitetnu uslugu krajnjim korisnicima. Na taj način bi moglo doći do neopravdanog povećanja troškova sadašnjih ili potencijalnih konkurenata na maloprodajnoj razini, a koji bi, u konačnici, doveli do zaključka da je operator sa značajnom tržišnom snagom uspio prenijeti značajnu tržišnu snagu s veleprodajnog na pripadajuće maloprodajno tržište.

6.7.2 Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međupovezivanja i minimalnim ponudama međupovezivanja novih operatora za operatore ovlaštene za pružanje elektroničkih komunikacijskih usluga u Republici Hrvatskoj

Pod navedenom diskriminacijom HAKOM smatra diskriminaciju u tehničkim uvjetima i/ili upravljanju i održavanju međupovezivanja koja, između ostalog, uključuje i vremenske okvire za otklon kvarova.

Naime, HAKOM je mišljenja da bi u odsustvu regulacije operatori koji posluju na tržištu bili u mogućnosti diskriminirati konkurenciju osim cjenovno, i na ostalim osnovama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međupovezivanja i minimalnim ponudama međupovezivanja ostalih operatora.

6.7.3 Nerazumni/neopravdani zahtjevi

Neopravdani zahtjevi se odnose na sve uvjete ugovora o međupovezivanju vezane uz pružanje veleprodajne usluge, a koji nisu neophodni za pružanje veleprodajne usluge, ali podižu troškove i troše vrijeme postojećih i potencijalnih konkurenata na veleprodajnom i maloprodajnom tržištu.

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 postojećih i potencijalnih konkurenata koji koriste navedenu veleprodajnu uslugu kako bi pružali usluge na povezanom maloprodajnom tržištu, a gdje se natječu s maloprodajnim dijelom ili povezanim društvima operatora sa značajnom tržišnom snagom.

HAKOM smatra kako bi operatori sa značajnom tržišnom snagom, u odsustvu regulacije, mogli bi koristiti razne oblike neopravdanih zahtjeva kojima bi mogao utjecati na poslovne

odluke i troškove postojećih i potencijalnih konkurenata. Naime, operatori sa značajnom tržišnom snagom, u odsustvu regulacije, mogli bi nametnuti postojećim i potencijalnim konkurentima na vertikalno povezanom veleprodajnom i maloprodajnom tržištu razne oblike neopravdanih instrumenata osiguranja plaćanja, s obzirom na uvjete i iznos ili neopravdano poticati korištenje skupljih tehnologija za pružanje usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva i to samo iz razloga podizanja troškova postojećih i potencijalnih konkurenata.

Isto tako, operatori sa značajnom tržišnom snagom bi mogli tražiti razinu informacija o potrebama za uslugom veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, iznad razine koja je potrebna i tehnički opravdana za pružanje navedene usluge. Iz navedenog bi mogle proizaći prednosti za operatore sa značajnom tržišnom snagom koji bi mogli ciljati na korisnike koji su predmet interesa novih operatora. Operatori bi, na taj način prikupljene informacije, mogli iskoristiti kako bi izradili tarifne pakete u potpunosti prilagođene korisnicima konkurentskog operatora. Navedene informacije direktno bi ugrožavale tržišni udio konkurentskog operatora, a samim time i njegovu poziciju i djelovanje na tržištu.

U slučaju da se dogodi, takvo ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom dovelo bi do povećanja troškova novoga operatora i, posljedično, problema u poslovanju i njihovog izlaska s tržišta. U navedenoj situaciji došlo bi do prenošenja značajne tržišne snage HT-a s predmetnog veleprodajnog tržišta na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište.

6.7.4 Neopravdano korištenje informacija o konkurentima

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

U odsustvu regulacije, operatori sa značajnom tržišnom snagom bi mogli od potencijalnih i sadašnjih konkurenata na maloprodajnom tržištu tražiti određene informacije iz kojih bi se vrlo lako mogli prepoznati njihovi planovi ili bar segment (zemljopisni) maloprodajnog tržišta na kojem isti planiraju konkurirati operatorima sa značajnom tržišnom snagom. U navedenom slučaju bi operatori sa značajnom tržišnom snagom mogli 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 operatora sa značajnom tržišnom snagom, 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).

Na opisani bi način operatori sa značajnom tržišnom snagom mogli ostvariti prednosti pred ostalim konkurentima prenošenjem značajne tržišne snage s predmetnog veleprodajnog tržišta na pripadajuće maloprodajno tržište, što bi moglo dovesti do povećanja troškova ostalih operatora, problema u poslovanju i vjerojatnog izlaska s tržišta.

6.7.5 Diskriminirajuće korištenje informacija ili uskraćivanje informacija

Prepreka razvoju tržišnog natjecanja obrađena u ovom poglavlju govori o situaciji u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom na veleprodajnom tržištu pruža informacije važne za pružanje usluga na maloprodajnom tržištu svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili povezanim društvima, a iste ne pruža postojećim ili potencijalnim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu, čime utječe na korištenje veleprodajne usluge i na konkurentnost na maloprodajnoj razini.

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, operator sa značajnom tržišnom snagom mogao svojim konkurentima na pripadajućem maloprodajnom tržištu uskraćivati važne informacije i tako utjecati na njihovu konkurentnost na maloprodajnoj razini. Naime, promjene u topologiji mreže operatora sa značajnom tržišnom snagom mogle bi zahtijevati i određene promjene u pružanju usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u mrežu drugih operatora, kao jedne od usluga međupovezivanja te bi operator sa značajnom tržišnom snagom bez odgovarajuće obveze, mogao uskratiti informacije o planiranim promjenama u mreži/topologiji mreže svojim postojećim i potencijalnim konkurentima, odnosno na taj način dovesti vlastiti maloprodajni dio i povezana društva u povoljniji položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu. Navedenim postupcima posljedično bi došlo do povećavanja troškova drugih operatora, a što bi dovelo do njihovog izlaska s tržišta. Na navedeni način došlo bi do vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na pripadajuće maloprodajno tržište..

6.7.6 Taktike odgađanja

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 sadašnje i potencijalne konkurente u neravnopravan položaj na pripadajućem maloprodajnom tržištu iz razloga što je usluga veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, uzevši u obzir potrebe krajnjih korisnika, neophodna za pružanje kompletne usluge istima.

HAKOM smatra da bi operatori sa značajnom tržišnom snagom, u odsustvu regulacije, mogli koristiti taktike odgađanja u pregovorima s potencijalnim novim operatorima koji ulaze na tržište. Naime, operator sa značajnom tržišnom snagom ne bi nužno morao odbijati potpisati ugovor o međupovezivanju s novim operatorom/operatorima na tržištu, već bi mogao pokušavati što je moguće duže odgoditi potpisivanje navedenog ugovora s ciljem očuvanja svog tržišnog udjela na pripadajućem maloprodajnom tržištu. U tom slučaju potencijalni konkurenti na pripadajućem maloprodajnom tržištu ne bi na vrijeme mogli ponuditi uslugu svojim krajnjim korisnicima čime bi i njihov poslovni plan bio ugrožen.

U slučaju da se dogodi gore navedeno ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom bi tržištu došlo do onemogućavanja novih operatora u ponudi usluga na maloprodajnoj i veleprodajnoj razini, što bi posljedično uzrokovalo probleme u poslovanju i njihov izlazak s tržišta. Na taj način, došlo bi do prenošenja značajne tržišne snage s veleprodajnog tržišta koje je predmet ovog dokumenta na vertikalno povezano maloprodajno tržište.

7 Regulatorne obveze određene operatorima sa značajnom tržišnom snagom na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji

U prethodnom poglavlju HAKOM je analizirao prepreke koje bi se u odsustvu regulacije mogle pojaviti na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji na kojem svi operatori nepokretnih mreža imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom i pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje navedeni operatori mogu prenijeti svoj dominantni položaj.

U skladu s odredbama članka 56. ZEK-a, ako HAKOM u postupku određivanja i analize tržišta iz članka 54. ZEK-a utvrdi nedostatnu djelotvornost tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu, donijet će odluku o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom na tom tržištu u skladu sa člankom 55. ZEK-a, kojom će odrediti, zadržati ili izmijeniti određene regulatorne obveze iz članka 58. do 65. ZEK-a. HAKOM je u analizi tržišta iz 2009. zadržao operatorima sa značajnom tržišnom snagom različite obveze i to na način da su HT-u zadržane:

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

dok su ostalim operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu zadržane:

- obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže;
- obveza nediskriminacije;
- obveza transparentnosti uz obvezu objave minimalne ponude uvjeta međupovezivanja i
- obveza nadzora cijena.

Regulatorne obveze određene u skladu sa ZEK-om 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. Svakom operatoru sa značajnom tržišnom snagom HAKOM mora odrediti najmanje jednu regulatornu obvezu. Uzevši u obzir karakteristike i snagu svakog pojedinog operatora u razdoblju na koje se odnosi analiza, a koje su detaljno opisane u 5. poglavlju ovog dokumenta, HAKOM smatra da su najrasprostranjenija mreža, vertikalna integracija i prisutnost na svim veleprodajnim i maloprodajnim tržištima te prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje mogu proizaći iz prednosti ostvarenih navedenim mjerilima kriteriji temeljem kojih je opravdano odrediti različite regulatorne obveze HT-u i alternativnim operatorima.

Sukladno navedenom, HAKOM u nastavku ovog dokumenta predlaže zadržavanje određenih regulatornih obveza operatorima koji su predmet ovog postupka.

7.1 Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

HAKOM operatorima može odrediti obvezu udovoljavanja opravdanim zahtjevima za pristup i korištenje posebnih dijelova mreže i pripadajuće infrastrukture i opreme. Isto tako, sukladno članku 61. stavku 2. ZEK-a, HAKOM može operatorima odrediti obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže 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. Također, sukladno članku 61. stavku 4. ZEK-a, HAKOM može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti, a koji se nadovezuju na članak 61. stavak 3. ZEK-a u kojem su detaljno opisane obveze koje HAKOM može zahtijevati od operatora. U okviru ovog dokumenta govori se o tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji temeljem čega HAKOM ovu obvezu, koja je navedena u članku 61. ZEK-a, svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom zadržava samo u dijelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja.

Zbog specifičnosti tržišta veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji, a koja se očituje u postojanju CPP principa, svaki operator ima status značajne tržišne snage u vlastitoj mreži. Drugim riječima, svi operatori sa značajnom tržišnom snagom imaju 100%-tni tržišni udio u veleprodajnom završavanju glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu što im daje mogućnost donošenja odluka neovisno o ostalim sudionicima na tržištu te im omogućava sprječavanje ili otežavanje pristupa drugih operatora njihovim korisnicima. Ukidanje regulatorne obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, onemogućilo bi pristup ostalih operatora njihovim korisnicima što bi u tom slučaju značilo da svaki operator ima mogućnost ponuditi komunikaciju samo između svojih vlastitih korisnika. Navedeno bi otežalo ili u potpunosti onemogućilo operatorima ulazak na pripadajuće maloprodajno tržište što bi spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini te bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika, što nije u skladu s člankom 61. stavkom 2. ZEK-a.

Nadalje, u poglavlju 6. ovog dokumenta HAKOM je, između ostalog, analizirao prepreke koje se odnose na odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja i taktike odgađanja. Prema mišljenju HAKOM-a, potrebno je spriječiti mogućnost da se prethodno navedene prepreke pojave na tržištu te se operatorima sa značajnom tržišnom snagom određuje regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže i to na sljedeći način.

Regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže određena HT-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom:

1. obveza pregovaranja u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup u svrhu međupovezivanja i, u okviru ove obveze, obveza odgovora na svaki razuman zahtjev za pristup u svrhu međupovezivanja, u roku od 10 dana od primitka zahtjeva za pregovore;
2. obveza objave uvjeta IP međupovezivanja unutar standardne ponude HT-a u roku od 15 dana od usuglašavanja istih između operatora i HAKOM-a te njihova primjena u roku od 30 dana od dana objave;

3. u slučaju da HT odluči preći isključivo na IP međupovezivanje, obvezan je o tome obavijestiti ostale operatore najmanje godinu dana prije prelaska na isključivo IP međupovezivanje;
 4. obveza međupovezivanja mreža ili mrežne opreme, odnosno obveza realizacije funkcionalnog međupovezivanja u roku od 60 dana od dana zaprimanja potpunog zahtjeva za pregovore;
 5. zabrana ukidanja već odobrenog pristupa u svrhu međupovezivanja postojećim operatorima i to za sve točke međupovezivanja do trenutka do kad se na iste ne počnu primjenjivati uvjeti definirani odlukom HAKOM-a od 17. lipnja 2013. radi prelaska na IMS, odnosno zabranu ukidanja već odobrenog pristupa u svrhu međupovezivanja na nacionalnoj razini u razdoblju od 3 mjeseca od stupanja na snagu ove odluke;
 6. obveza kojom HT mora osigurati zajedničko korištenje prostora ili druge oblike zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, uključujući osobito zajedničko korištenje zgrada i drugih građevina te njihovih ulaza, ukoliko je tehnički ostvarivo;
 7. obveza pružanja usluga potrebnih za osiguranje međusobnog djelovanja usluga za krajnje korisnike usluga, uključujući opremu za usluge inteligentnih mreža;
 8. obveza pružanja osnovne razine usluge te osiguravanje određene razine usluge - SLA (eng. *Service Level Agreements*) za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva;
 9. obveza objavljivanja (indikatora) pokazatelja učinkovitosti na tromjesečnoj osnovi ili na zahtjev HAKOM-a što je detaljno navedeno u dijelu obveze transparentnosti;
 10. obvezu omogućavanja krajnjim korisnicima drugog operatora pristup brojevima općih informacija (usluzi 18981) uslugama u vlastitoj mreži na način da se omogući održivo tržišno natjecanje.
- HAKOM određuje HT-u obvezu pregovaranja u dobroj vjeri s drugim operatorima, i to s ciljem da se HT obveže da u razumnom roku odgovori na zahtjev, pri čemu HAKOM zadržava rok od 10 dana, a kako HT ne bi mogao iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu na predmetnom mjerodavnom tržištu i odugovlačiti pregovore s operatorima.

Navedenom obvezom HAKOM određuje da HT, u slučaju prihvaćanja razumnog zahtjeva, mora ostvariti međupovezivanje najkasnije u roku od 60 dana od zaprimanja potpunog zahtjeva. Ovim rokom se HT onemogućava u odgađanju realizacije međupovezivanja i, posljedično, iskorištavanju statusa značajne tržišne snage. HT je ocjenjivanje razumnog zahtjeva obvezan provoditi u skladu s obvezom nediskriminacije i tehničkim mogućnostima vlastite mreže. U ocjeni razumnog zahtjeva ili u pregovorima, HT ne smije zahtijevati od operatora koji želi ostvariti međupovezivanje određene akcije ili određene uvjete međupovezivanja koji bi bili suprotni regulatornim obvezama koje su ovim dokumentom određene HT-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom.

Radi izbjegavanja dvojbi, potrebno je naglasiti da HT ne mora omogućiti pristup u svrhu međupovezivanja na nacionalnoj razini po reguliranim uvjetima s obzirom da definicijom tržišta iz poglavlja 4. usluga veleprodajnog završavanja glasovnih poziva na nacionalnoj razini više nije dio ovog tržišta.

- HAKOM također određuje HT-u obvezu objave uvjeta IP međupovezivanja u roku od 15 dana od njihovog usuglašavanja između operatora i HAKOM-a.

Navedenom obvezom HAKOM želi osigurati ispunjavanje obveza iz članka 5. stavka 5. točke 2. ZEK-a prema kojoj HAKOM pridonosi razvoju unutarnjeg tržišta Europske unije, između ostalog, i poticanjem uspostave i razvoja transeuropskih mreža te međusobnog djelovanja (interoperabilnosti) sveeuropskih usluga i povezanosti između krajnjih korisnika usluga. Naime, niti s ekonomske, a niti s tehnološke strane, nije opravdano da svaki operator zasebno implementira svoje protokole za IP-IP međupovezivanje, jer u tom slučaju ne bi bila osigurana interoperabilnost između usluga i povezanosti krajnjih korisnika usluga različitih operatora na tržištu. HAKOM je stoga u suradnji s operatorima organizirao radionice na temu IP međupovezivanja čiji je cilj usuglašavanje uvjeta IP međupovezivanja između operatora i HAKOM-a. Obzirom da će uvjeti IP međupovezivanja već biti usuglašeni između operatora i HAKOM-a, HAKOM smatra opravdanim propisati rok od 15 dana u okviru kojeg HT mora ugraditi u svoju Standardni ponudu uvjete IP međupovezivanja koji su usuglašeni između operatora i HAKOM-a.

- Nadalje, ako HT odluči u određenom trenutku ukinuti mogućnost PSTN/TDM međupovezivanja, te ponuditi isključivo IP međupovezivanje, HAKOM propisuje HT-u obvezu obavještanja ostalih operatora o istom najmanje godinu dana prije prelaska na isključivo IP međupovezivanje.

HAKOM smatra da je navedena obveza nužna kako bi se ostalim operatorima na tržištu ostavilo dovoljno vremena da planiraju i pripreme svoje sustave na prelazak na potpuno IP međupovezivanje. Na taj način se osigurava regulatorna predvidivost za sudionike na tržištu, a što je jedan od bitnih uvjeta za stabilno poslovanje operatora.

- Dodatno, HAKOM u ovom postupku određuje HT-u jedinstveni iznos naknade za kašnjenje u realizaciji usluge u iznosu od 500 HRK po danu za kašnjenje u realizaciji u prvih deset dana, a od jedanaestog dana pa sve do realizacije usluge u iznosu od 1000 HRK po danu za kašnjenje u realizaciji usluge. S obzirom da postoje rokovi za realizaciju navedene usluge, HAKOM smatra da je potrebno odrediti i naknade za kašnjenje u realizaciji kako bi se izbjegla prepoznata prepreka u vidu taktika odgađanja. Prilikom određivanja naknade za nepravovremenu realizaciju, HAKOM je uzeo u obzir visinu postojećih mjesečnih naknada za odgovarajuće veleprodajne usluge na pripadajućim veleprodajnim tržištima.

- Isto tako, HAKOM određuje HT-u obvezu da ne smije uskratiti već ostvareno međupovezivanje u svrhu pružanja usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva budući da bi, navedeno uskraćivanje već ostvarenog međupovezivanja moglo dovesti do štete i povećanja troškova operatora koji su imali ostvareno međupovezivanje u svrhu pružanja usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, a time i do iskorištavanja značajne tržišne snage HT-a kao operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom mjerodavnom tržištu.

Iznimno, HT može ukinuti ostvareno međupovezivanje ukoliko se isto uskraćuje zbog gašenja postojećih lokalnih centrala u skladu s uvjetima određenim rješenjem u postupku izmjena Standardne ponude HT-a za međupovezivanje radi prelaska na IMS tehnologiju. Naime, HT

se nalazi u postupku modernizacije svoje elektroničke komunikacijske infrastrukture koja podrazumijeva prelazak s PSTN hijerarhije na hijerarhiju mreža nove generacije (NGN). Migracija s TDM/PSTN na IP/IMS započela je u HT-u 2010., od kada PSTN i IMS rade paralelno. Navedena migracija podrazumijeva postupno gašenje lokalnih pristupnih centrala, odnosno gašenje određenih lokalnih pristupnih točaka, što znači da putem istih više neće biti moguće preuzimati/isporučivati promet međupovezivanja. Od trenutka gašenja lokalne pristupne točke operatori korisnici će moći ostvariti pristup prometu međupovezivanja korisnika koji su bili obuhvaćeni područjem pokrivanja pojedine lokalne pristupne točke (koja je ugašena), putem regionalnih pristupnih točaka. Odlukom od 17. lipnja 2013., HAKOM je definirao prava i obveze stranaka vezano uz prelazak na IMS tehnologiju i gašenje postojećih lokalnih centrala.

Nadalje, HT ne smije ukinuti već ostvareni pristup u svrhu međupovezivanja na nacionalnoj razini u razdoblju od 3 mjeseca od stupanja na snagu ove odluke radi prilagodbe operatora na nove okolnosti. Nakon toga, HT uslugu nacionalnog međupovezivanja (tranzit između dvije regionalne centrale) može ponuditi pod nereguliranim uvjetima.

- Nadalje, HAKOM je HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom, zadržao obvezu osiguranja zajedničkog korištenja prostora uključujući osobito zajedničko korištenje zgrada i drugih građevina te njihovih ulaza, ukoliko je to tehnički ostvarivo, i to iz razloga što postojeći i potencijalni novi operatori moraju imati mogućnost zajedničkog korištenja prostora jer bi na navedeni način, ukoliko je to tehnički ostvarivo, mogli ostvariti međupovezivanje s HT-om te smanjiti troškove poslovanja. Navedena regulatorna obveza je određena samo za HT budući da upravo HT ima najrašireniju mrežu, najveći broj centrala na regionalnoj i lokalnoj razini, a isto tako i najveći broj minuta poziva završava (terminira) u mreži HT-a što HT čini najatraktivnijim operatorom za međupovezivanje.

- Isto tako, HAKOM je zadržao HT-u obvezu osiguranja zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, pri čemu je HT obavezan osigurati pristupne vodove na zahtjev operatora, koji omogućavaju pristup svakoj pristupnoj točki u mreži HT-a, u svrhu ostvarivanja međupovezivanja. Nadalje, prilikom uspostave međupovezivanja, u slučaju nedostatka kapaciteta u vidu postojećih STM1 sučelja, HT ima određene troškove koji nastaju zbog uspostave STM1 veze s obzirom da je potrebno osigurati nova STM1 sučelja kako bi se omogućilo međupovezivanje. HAKOM smatra kako je u takvim situacijama HT-u potrebno omogućiti nadoknadu navedenih troškova. Nadalje, uzevši u obzir da je riječ o jednokratnim troškovima, HAKOM smatra kako je iste opravdano nadoknaditi kroz jednokratnu naknadu.

- Nadalje, HAKOM obvezuje HT da osigura određenu razinu usluge - SLA (eng. *Service Level Agreements*) za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva kao što su npr. omjer raspodjele prometa po operatorima za vrijeme kvara u mreži, stopa nepropusnosti mreže, rokovi uspostave usluge te vrijeme otklona kvarova. Također, sastavni dio svakog SLA su i odgovarajuće naknade u slučaju neispunjavanja određenih rokova u SLA. Sukladno navedenom, HAKOM zadržava HT-u obvezu pružanja osnovne razine usluga koje čine sastavni dio predmetne Standardne ponude.

- Kako bi se osigurala primjena nametnute osnovne razine SLA, HAKOM je odredio HT-u obvezu objavljivanja (indikatora) pokazatelja učinkovitosti na tromjesečnoj osnovi ili na zahtjev HAKOM-a što je detaljno navedeno u dijelu obveze transparentnosti. Navedena regulatorna obveza je zadržana samo za HT budući da upravo HT ima najrašireniju mrežu i najveći broj minuta poziva završava (terminira) u mreži HT-a što HT čini najatraktivnijim operatorom za međupovezivanje.
- Nadalje, HAKOM zadržava HT-u obvezu omogućavanja krajnjim korisnicima drugog operatora pristup brojevima općih informacija (usluzi 18981) uslugama u vlastitoj mreži na način da se omogući održivo tržišno natjecanje. HAKOM navedeno smatra potrebnim kako bi se onemogućilo uskraćivanje pristupa ili bilo koje drugo neprihvatljivo uvjetovanje ili ograničenje sličnog učinka koje bi spriječilo održivo tržišno natjecanje ili bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika usluga.

Regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreža određena ostalim operatorima kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom:

1. obveza pregovaranja u dobroj vjeri s drugim operatorima koji traže pristup u svrhu međupovezivanja i, u okviru ove obveze, obveza odgovora na svaki razuman zahtjev za pristup u svrhu međupovezivanja, u roku od 10 dana od primitka zahtjeva za pregovore;
 2. obveza objave uvjeta IP međupovezivanja unutar minimalne ponude operatora u roku od 15 dana od usuglašavanja istih između operatora i HAKOM-a te njihova primjena u roku od 30 dana od dana objave;
 3. u slučaju da operator odluči preći isključivo na IP međupovezivanje, obavezan je o tome obavijestiti ostale operatore najmanje godinu dana prije prelaska na isključivo IP međupovezivanje;
 4. obveza međupovezivanja mreža ili mrežne opreme, odnosno obveza realizacije funkcionalnog međupovezivanja u roku od 60 dana od dana zaprimanja potpunog zahtjeva za pregovore;
 5. zabrana ukidanja već odobrenog pristupa u svrhu međupovezivanja postojećim operatorima;
 6. obveza pružanja usluga potrebnih za osiguranje međusobnog djelovanja usluga za krajnje korisnike usluga, uključujući opremu za usluge inteligentnih mreža.
- HAKOM određuje ostalim operatorima sa značajnom tržišnom snagom obvezu pregovaranja u dobroj vjeri s drugim operatorima, i to s ciljem da se obvežu da u razumnom roku odgovore na zahtjev, pri čemu HAKOM zadržava rok od 10 dana, a kako ne bi mogli iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu na predmetnom mjerodavnom tržištu i odugovlačiti pregovore s operatorima. Navedenom obvezom HAKOM određuje da ostali operatori, u slučaju prihvaćanja razumnog zahtjeva, moraju ostvariti međupovezivanje najkasnije u roku od 60 dana od zaprimanja potpunog zahtjeva. Ovim rokom se operatori onemogućavaju u odgađanju realizacije međupovezivanja i, posljedično, iskorištavanju statusa značajne tržišne snage. Operatori su ocjenjivanje razumnog zahtjeva obvezni provoditi u skladu s obvezom nediskriminacije i tehničkim mogućnostima vlastite mreže. U ocjeni razumnog zahtjeva ili u pregovorima, operator ne smije zahtijevati od operatora koji želi ostvariti međupovezivanje određene akcije ili određene uvjete međupovezivanja koji bi bili suprotni regulatornim

obvezama koje su ovim dokumentom određene alternativnim operatorima kao operatorima sa značajnom tržišnom snagom.

- HAKOM također određuje i ostalim operatorima obvezu objave uvjeta IP međupovezivanja u roku od 15 dana od njihovog usuglašavanja između operatora i HAKOM-a.

Navedenom obvezom HAKOM želi osigurati ispunjavanje obveza iz članka 5. stavka 5. točke 2. ZEK-a prema kojoj HAKOM pridonosi razvoju unutarnjeg tržišta Europske unije, između ostalog, i poticanjem uspostave i razvoja transeuropskih mreža te međusobnog djelovanja (interoperabilnosti) sveeuropskih usluga i povezanosti između krajnjih korisnika usluga. Naime, niti s ekonomske, a niti s tehnološke strane, nije opravdano da svaki operator zasebno implementira svoje protokole za IP-IP međupovezivanje, jer u tom slučaju ne bi bila osigurana interoperabilnost između usluga i povezanosti krajnjih korisnika usluga različitih operatora na tržištu. HAKOM je stoga u suradnji s operatorima organizirao radionice na temu IP međupovezivanja čiji je cilj usuglašavanje uvjeta IP međupovezivanja između operatora i HAKOM-a. S obzirom da će uvjeti IP međupovezivanja već biti usuglašeni između operatora i HAKOM-a, HAKOM smatra opravdanim propisati rok od 15 dana u okviru kojeg alternativni operatori moraju ugraditi u svoje minimalne ponude uvjete IP međupovezivanja koji su usuglašeni između operatora i HAKOM-a.

- Nadalje, ako ostali operatori odluče ponuditi isključivo IP međupovezivanje, HAKOM takvom operatoru propisuje obvezu obavještanja ostalih operatora o istom najmanje godinu dana prije prelaska na isključivo IP međupovezivanje.

HAKOM smatra da je navedena obveza nužna kako bi se ostalim operatorima na tržištu ostavilo dovoljno vremena da planiraju i pripreme svoje sustave na prelazak na IP međupovezivanje. Na taj način se osigurava regulatorna predvidivost za sudionike na tržištu, a što je jedan od bitnih uvjeta za stabilno poslovanje operatora.

- Dodatno, HAKOM u ovom postupku određuje jedinstveni iznos naknade za kašnjenje u realizaciji usluge u iznosu od 500 HRK po danu za kašnjenje u realizaciji u prvih deset dana, a od jedanaestog dana pa sve do realizacije usluge u iznosu od 1000 HRK po danu za kašnjenje u realizaciji usluge. S obzirom da postoje rokovi za realizaciju navedene usluge, HAKOM smatra da je potrebno odrediti i naknade za kašnjenje u realizaciji kako bi se izbjegla prepoznata prepreka u poglavlju 6.7.6. ovog dokumenta u vidu taktika odgađanja. Prilikom određivanja naknade za nepravovremenu realizaciju, HAKOM je uzeo u obzir visinu postojećih mjesečnih naknada za odgovarajuće veleprodajne usluge na pripadajućim veleprodajnim tržištima.

- HAKOM je alternativnim operatorima zadržao obvezu kojom im je definirano da ne smiju uskratiti već ostvareno međupovezivanje budući da bi, ukoliko se već ostvareno međupovezivanje uskrati, isto moglo dovesti do štete i povećanja troškova operatora koji su imali ostvareno međupovezivanje, a time i do iskorištavanja značajne tržišne snage operatora sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom tržištu.



- Također, i ostali operatori imaju pravo naplatiti jednokratnu naknadu za uspostavu STM1 veze operatoru na čiji je zahtjev za realizaciju međupovezivanja, a zbog nedostatka kapaciteta u vidu postojećih STM1 sučelja, bilo potrebno osigurati nova STM1 sučelja. U slučaju kada ostali operatori pružaju uslugu kolokacije HT-u ili drugim operatorima, ostali operatori imaju pravo naplatiti troškove kolokacije isključivo na načelu reciprociteta u odnosu na cijene koje HT naplaćuje drugim operatorima za istu uslugu.

HAKOM je mišljenja kako je zadržavanjem regulatorne obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže u potpunosti uklonio s tržišta prepreke koje se odnose na odbijanje dogovora/uskraćivanje međupovezivanja i taktike odgađanja. S obzirom da navedenom obvezom nije u potpunosti riješena mogućnost da operatori sa značajnom tržišnom snagom pružaju pristup za međupovezivanje pod nediskriminacijskim uvjetima, HAKOM je obvezu pristupa u svrhu međupovezivanja zadržao zajedno s obvezom nediskriminacije, a sve s ciljem stvaranja uvjeta za djelotvorno tržišno natjecanje.

7.2 Obveza nediskriminacije

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 potrebe ili za potrebe svojih povezanih društava.

Drugim riječima, svaki od operatora sa značajnom tržišnom snagom bi, u odsustvu ove regulatorne obveze, mogao diskriminirati ostale postojeće ili nove operatore nuđenjem usluga slabije kvalitete ili nuđenjem usluga po višoj cijeni nego što iste nude svom maloprodajnom dijelu (za vlastite potrebe) ili svojim povezanim društvima. Svako ponašanje, koje bi bilo u smjeru gore navedenog, dovelo bi do otežanog ulaska novih operatora na tržište, a samim time i do manje konkurencije na maloprodajnom tržištu, a što bi u konačnici najviše pogodilo krajnje korisnike.

U odsustvu obveze nediskriminacije operatori sa značajnom tržišnom snagom mogli bi odrediti uvjete veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu na način koji bi doveo njih ili njihova povezana društva u bolji položaj u odnosu na druge operatore, čime bi se ugrozila konkurentnost na tržištu i opstanak drugih operatora. Temeljem navedenog, cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva koje nude sami sebi ili svojem vertikalno integriranom dijelu koji djeluje na maloprodajnoj razini, trebaju biti usporedive odnosno jednake s cijenama koje nude drugim operatorima jer bi inače moglo doći do istiskivanja konkurencije s tržišta iz razloga što bi cijene za krajnje korisnike postojećih operatora bile puno niže od onih koje bi mogla ponuditi konkurencija.

Slijedom navedenog, HAKOM određuje operatorima sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu koje je predmet ovog dokumenta, regulatornu obvezu nediskriminacije temeljem koje su obvezni:

- 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 osiguravaju za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava;
- Isto tako, HAKOM određuje operatorima sa značajnom tržišnom snagom obvezu pružanja detaljnih informacija o planiranim promjenama u mreži u dijelu pružanja usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva 6 mjeseci prije navedenih promjena, kako bi operatori korisnici Standardne ponude/Minimalnih ponuda bili u mogućnosti pravovremeno reagirati i prilagoditi se nastalim promjenama.
- Nadalje, operatori sa značajnom tržišnom snagom obvezni su dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju standardne ponude/minimalnih ponuda za međupovezivanje u roku od 15 dana od dana sklapanja istih. Naime, potrebno je da operatori dostave HAKOM-u navedene ugovore kako bi HAKOM bio u mogućnosti provjeriti poštuju 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 operatora sa značajnom tržišnom snagom 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. Navedenom regulatornom obvezom rješavaju se prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i diskriminacije koje nisu na cjenovnoj osnovi, a koje će HAKOM dodatno riješiti i određivanjem regulatorne obveze transparentnosti. Nadalje, kao što je već rečeno pod obvezom pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže iz ovog dokumenta, HAKOM obvezom nediskriminacije nadopunjuje obvezu pristupa za međupovezivanje čime stvara uvjete za efikasno tržišno natjecanje.

7.3 Obveza transparentnosti

HAKOM može operatorima sa značajnom tržišnom snagom odrediti obvezu transparentnosti u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom na način da učine javno dostupnima određene podatke, kao što su sljedeći:

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

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

HAKOM zadržavanje ove obveze smatra nužnom jer bi u suprotnom moglo doći do diskriminacije pojedinih operatora od strane operatora sa značajnom tržišnom snagom što bi dovelo do ometanja konkurentnosti na tržištu i utjecalo na izbor krajnjih korisnika. Također, ova obveza osigurava transparentno poslovanje operatora sa značajnom tržišnom snagom i nadopunjuje obvezu nediskriminacije.

Naime, u 6. poglavlju ovog dokumenta HAKOM, između ostalog, analizira prepreke koje se odnose na previsoke cijene usluge završavanja poziva, diskriminaciju na osnovama koje nisu povezane s cijenama, diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i nerazumne/neopravdane zahtjeve. Kako bi u potpunosti uklonio prepreku koja se odnosi na diskriminaciju na osnovama koje nisu povezane s cijenama, HAKOM uz obvezu nediskriminacije zadržava i obvezu transparentnosti te na taj način u potpunosti uklanja navedenu prepreku s tržišta. Isto tako, kako bi uklonio prepreke koje se odnose na previsoke cijene usluge završavanja poziva i diskriminaciju na cjenovnoj osnovi, HAKOM je uz obvezu transparentnosti i obvezu nediskriminacije morao odrediti i obvezu nadzora cijena kako je definirano u poglavlju 7.4. ovog dokumenta.

Slijedom prethodno navedenog, HAKOM zadržava regulatornu obvezu transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude operatorima sa značajnom tržišnom snagom te u skladu s navedenom regulatornom obvezom operatori sa značajnom tržišnom snagom moraju:

- nadopuniti postojeću Standardnu ponudu na temelju koje drugi operatori neće biti obvezni plaćati dodatne troškove koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge, obvezama koje su mu određene ovom odlukom;
- izmijenjenu Standardnu ponudu objaviti najkasnije u roku od 15 dana od dana stupanja na snagu ove odluke te istu početi primjenjivati u roku od 30 dana od dana stupanja na snagu ove odluke³³;

³³ Točan datum bit će naveden u konačnoj odluci

- Standardna ponuda mora biti detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga.

U standardnoj ponudi moraju biti opisane usluge koje operator nudi u vezi s uslugom veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u nepokretnoj mreži, pri čemu ista mora biti detaljno raščlanjena u skladu s tržišnim potrebama i s njima povezanim uvjetima, uključujući cijene, razumno određene rokove i naknade u slučaju kašnjenja.

Standardna ponuda međupovezivanja mora 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 ponudama³⁴.

Ostali operatori koji imaju status značajne tržišne snage samo na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji, obvezni su objaviti samo dokument s detaljnim tehničkim specifikacijama pružanja usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, odnosno usluge međupovezivanja, s definiranim mrežnim značajkama, uvjetima, rokovima i cijenama, pod nazivom minimalna ponuda uvjeta međupovezivanja, a kako je definirano u regulatornoj obvezi gore u tekstu. Osim toga, minimalna ponuda međupovezivanja alternativnih operatora može sadržavati i dio u kojem će se definirati uvjeti korištenja zajedničkog prostora (kolokacija) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge.

Svi operatori sa značajnom tržišnom snagom obvezni su najkasnije u roku od 15 dana od dana donošenja ove odluke objaviti standardnu, odnosno minimalnu ponudu, a u roku 30 dana od dana donošenja ove odluke iste početi primjenjivati. S obzirom da HT već ima objavljenu Standardnu ponudu međupovezivanja, a gotovo svi ostali operatori Minimalnu ponudu uvjeta međupovezivanja, koje se temelje na obvezama iz prethodne analize tržišta, HAKOM smatra da je navedeni rok dovoljan da se ažuriraju sve izmjene definirane ovim dokumentom. Standardna ponuda HT-a i Minimalne ponude ostalih operatora ostaju nepromijenjene u svim onim dijelovima u kojima se regulatorne obveze nisu promijenile. U slučaju da HAKOM utvrdi da je objavljena Standardna ponuda, odnosno Minimalne ponude u suprotnosti s naloženim obvezama ili da nisu u skladu s odredbama ZEK-a, HAKOM može zatražiti izmjenu istih.

HAKOM smatra potrebnim zadržati obvezu objave Standardne ponude, odnosno Minimalne ponude međupovezivanja za operatore sa značajnom tržišnom snagom budući da su sve usluge međupovezivanja koje trebaju biti definirane u Standardnoj/Minimalnoj ponudi međupovezivanja, pa tako i usluga veleprodajnog završavanja glasovnih poziva, tehnički zahtjevne i bez postojanja transparentnih uvjeta operatori ne bi mogli lako doći do zaključka jesu li diskriminirani rokovima, uvjetima ili cijenama. Isto tako, Standardna ponuda

³⁴ NN 37/09

međupovezivanja mora biti jasno definirana da drugi operatori ne bi morali biti obvezni plaćati dodatne troškove, koji nisu nužni za pružanje zatražene usluge.

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 međupovezivanje, obavezan je o tome obavijestiti HAKOM koji će, u slučaju da zahtjev operatora smatra opravdanim, prema članku 58. stavku 3. ZEK-a pokrenuti postupak izmjene standardne ponude.

Nadalje, s ciljem harmoniziranja standardnih ponuda koje su obvezni objaviti operatori koji na mjerodavnim tržištima imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom te kako bi se omogućili transparentni uvjeti poslovanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i operatora korisnika standardne ponude odnosno kako bi se onemogućilo da HT iskorištava svoj položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom, a sve u svrhu sprječavanja narušavanja i ograničavanja tržišnog natjecanja u području elektroničkih komunikacija, spomenuti operator je obavezan u standardnu ponudu međupovezivanja, koju će objaviti u roku od 30 dana od stupanja na snagu odluke o određivanju operatora sa značajnom tržišnom snagom, ugraditi sljedeće:

- Jedan od instrumenata osiguranja plaćanja koje će HT utvrditi unutar Standardne ponude međupovezivanja mora biti javnobilježnički solemnizirana (potvrđena) bjanko zadužnica;
- Ukoliko operator u razdoblju od jedne godine od dana sklapanja ugovora o međupovezivanju uredno, u roku dospijeća, podmiruje svoje obveze, nakon jedne godine nije obavezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja;
- Rok dospijeća plaćanja računa je 60 dana od dana zaprimanja računa. Prigovori na račune podnose se u pisanom obliku unutar roka dospijeća računa. Ukoliko operator korisnik ne ospori račun unutar njegova roka dospijeća, smatra se da je prihvatio račun;
- HT će primijeniti postupak naplate potraživanja iz dostavljenih instrumenata osiguranja plaćanja tek ukoliko operator ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja u roku od 30 dana od dana dospijeća. Prilikom aktivacije instrumenata osiguranja plaćanja HT može naplatiti samo dospjela i neosporena dugovanja za koja je protekao rok od 30 dana od dana dospijeća, dakle ne i ona za koja je nastupilo samo dospijeće. Isto tako, prilikom namirenja, HT je obavezan najprije zatvoriti obveze s najstarijim dospelom.
- 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 obavezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja, HT može istome privremeno obustaviti pružanje usluge u roku od 30 dana od dana dospijeća;
- U slučajevima kada je HT predao na naplatu instrumente osiguranja plaćanja operator je obavezan dostaviti novi odgovarajući instrument osiguranja plaćanja

odmah, a najkasnije u roku 15 dana od trenutka kada je operator sa značajnom tržišnom snagom 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 uslugom predodabira operatora. U slučajevima kada je operator korisnik koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe podnio zahtjev za novim uslugama primjenjivat će se odredbe standardne ponude za usluge međupovezivanja, uključujući i odredbe koje se odnose na isplatu naknada za zakašnjenje u realizaciji usluga od strane HT-a.

Nadalje, u okviru obveze transparentnosti, HAKOM određuje HT-u obvezu da nastavi pratiti relevantne pokazatelje učinkovitosti te HAKOM-u dostavlja detaljna izvješća sa svim relevantnim pokazateljima učinkovitosti i to na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a. HT je obvezan za potrebe HAKOM-a dostaviti cjelokupno izvješće na tromjesečnoj razini zajedno s povjerljivim podacima, kako bi HAKOM mogao pratiti i u slučaju potrebe spriječiti bilo kakvo diskriminirajuće ponašanje prema drugim operatorima. HAKOM smatra da izvješće o KPI vrijednostima mora sadržavati osobito sljedeće:

- omjer raspodjele prometa za uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva za vrijeme kvara u mreži;
- KPI vezano uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije).

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

Rezultati glavnih pokazatelja učinkovitosti moraju biti iskazani na tromjesečnoj razini, i to:

- po operatoru korisniku;
- prosječno za sve operatore korisnike.

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

- pristup KPI podacima vezanim za njihove aktivnosti;
- rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti prosječno za sve operatore korisnike na tromjesečnoj razini.

Rezultate glavnih pokazatelja učinkovitosti za pojedino tromjesečje HT treba učiniti dostupnim HAKOM-u i operatorima 30 dana nakon proteka tog tromjesečja. Zbog velike količine ovih podataka, HAKOM smatra opravdanim obvezati HT da iste pruža putem web portala kako se B2B sustav komunikacije ne bi nepotrebno opterećivao.

Što se tiče pokazatelja učinkovitosti vezanih uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), trebaju vrijediti isti oni pokazatelji učinkovitosti, vezani uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), koji su definirani analizom tržišta veleprodajnog (fizičkog) pristupa mrežnoj infrastrukturi (uključujući dijeljeni ili potpuni izdvojeni pristup) na fiksnoj lokaciji, i svim sljedećim izmjenama analize navedenog tržišta.

* * *

HAKOM smatra da se objavom standardne ponude/minimalnih ponuda uklanjaju zapreke ulasku na tržište definirane poglavlju 6. ovog dokumenta te se potiče ulazak novih operatora. Stoga je HAKOM mišljenja da je navedena obveza primjerena i razmjerna, s obzirom da bi operatori, u odsustvu regulacije, mogli 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/minimalnih ponuda je nužna obveza jer omogućuje transparentno djelovanje operatora sa značajnom tržišnom snagom, a istovremeno dopunjuje obvezu nediskriminacije.

Također, određivanjem svih ostalih obveza u okviru obveze transparentnosti, nadopunjuje se obveza nediskriminacije te se uklanjaju sve potencijalne prepreke definirane u poglavlju 6. ovog dokumenta i slične koje nisu izravno definirane.

7.4 Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva

HAKOM može odrediti, operatorima sa značajnom tržišnom snagom, regulatorne 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 ovu obvezu, operatorima sa značajnom tržišnom snagom zadržava, odnosno određuje samo u djelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja i to na način kako je određeno dalje u dokumentu.

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.

Vezano uz metodologiju troškovnog računovodstva, HAKOM je u veljači 2012. donio odluku o metodologiji izrade i primjene troškovnih modela za nepokretnu i pokretnu mrežu i univerzalnu uslugu³⁵. Rezultat troškovnih modela za nepokretnu mrežu, jest izračun jediničnih troškova reguliranih usluga. Prema takvom troškovno usmjerenom izračunu cijena, operator sa značajnom tržišnom snagom trebao bi moći ostvariti povrat učinkovitih troškova pružanja usluga, pri čemu će tako određene cijene poticati daljnja ulaganja u izgradnju 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 pure LRIC modela, HAKOM je odlukom od 11. prosinca 2013.³⁶, u zasebnom postupku, odredio cijene veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji. Od 1. siječnja 2015., operatori u nepokretnoj mreži primjenjuju cijenu koja je određena prethodno navedenom odlukom, a koja je određena na temelju *bottom-up* troškovnog modela uz primjenu *pure* LRIC pristupa, u skladu s Preporukom o regulaciji cijena završavanja poziva iz 2009.³⁷, i to u iznosu od 0,60

³⁵ KLASA: UP/I-344-01/11-09/08, URBROJ: 376-11-12-13

³⁶ KLASA:UP/I-344-01/13-05/23, URBROJ:376-11/13-04

³⁷ Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU (2009/396/EC), 20 May 2009

lp/min za vrijeme jakog prometa i 0,30 lp/min za vrijeme jakog prometa. Cijena je jednaka za završavanje poziva na lokalnoj i regionalnoj razini.

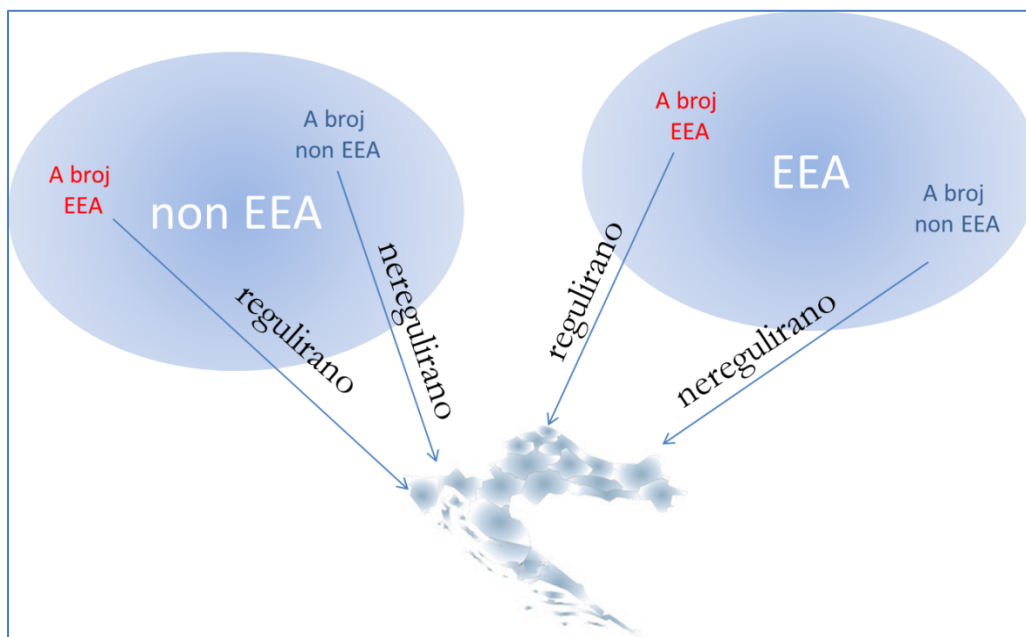
HAKOM je u poglavljima 6.2.-6.6. ovog dokumenta prepoznao određene prepreke koje bi se mogle pojaviti na ovom tržištu u odsustvu regulacije. Stoga je po mišljenju HAKOM-a potrebno da operatori sa značajnom tržišnom snagom i dalje imaju obvezu nadzora cijena kako bi ne bi došlo do prepoznatih problema na tržištu.

Kako bi spriječio mogućnost pojave prethodno navedenih prepreka razvoju tržišnog natjecanja, HAKOM je odredio da se svim operatorima sa značajnom tržišnom snagom zadrži obveza nadzora cijena i to samo za:

- *uslugu završavanja glasovnih poziva u mrežu operatora sa značajnom tržišnom snagom, započetih s A brojeva koji pripadaju nekom od nacionalnih ili EU/EEA operatora neovisno o mreži u kojoj je poziv započeo, pri čemu A broj operatoru koji ima mogućnost raspoznavanja A broja mora biti vidljiv, ispravan i potpun*

Stoga se obveza nadzora cijena primjenjuje na pozive koji su završili u mreži operatora nepokretnih mreža, neovisno o tome jesu li pozivi započeti s A brojeva koji pripadaju nekom od nacionalnih ili međunarodnih EU/EEA operatora pokretne ili nepokretne mreže (slika 7).

Slika 7 Prikaz reguliranih i nereguliranih odnosa poziva



Slijedom navedenog, naglasak regulacije je na korisniku, dok je kod dosadašnje regulacije naglasak bio na državi operatora koji je predao poziv u mrežu hrvatskih operatora.

S obzirom da implementacija sustava raspoznavanja A broja s kojeg je poziv započeo zahtijeva određena ulaganja operatori će istu provesti odmah po ostvarenju tehničkih preduvjeta, a sve do implementacije navedenih sustava vrijedit će dosadašnja regulacija,

odnosno nadzor cijena će se primijeniti na uslugu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u mreže nacionalnih nepokretnih operatora predanih iz mreže nekog od nacionalnih ili EU/EEA operatora neovisno o mreži u kojoj je poziv započeo. Uzimajući u obzir prethodno navedeno, obveza nadzora cijena ne odnosi se na pozive koji su direktno predani iz mreže nekog od međunarodnih operatora iz zemlje koja nije članica EU/EEA.

U praksi navedeno znači da će se za sve pozive, neovisno o tome kojoj zemlji pripada A broj, primjenjivati regulirana cijena završavanja poziva s obzirom da su hrvatski operatori u pravilu povezani s EU operatorima koji im predaju sav promet izvan EU/EEA zemalja. HAKOM je ovako odredio vodeći računa o načelu razmjernosti iz članka 5. ZEK-a, a koje je jedno od osnovnih načela o kojem HAKOM mora voditi računa u obavljanju regulatornih poslova iz svoje nadležnosti. Naime, HAKOM smatra opravdanim da operatori sami procjene koristi koje će imati od implementacije navedenih sustava, a kako ne bi nametao neopravdani teret operatorima sa značajnom tržišnom snagom.

Radi izbjegavanja dvojbi, ukoliko operator ima implementiran sustav raspoznavanja A broja, a sam A broj nije vidljiv, potpun ili ispravan (operator A broja ili tranzitni operator ga iz nekog razloga skriva, mijenja ili skraćuje), operatori sa značajnom tržišnom snagom nisu obvezni naplaćivati reguliranu cijenu.

HAKOM smatra kako je segmentirana regulacija cijena opravdana zbog velike asimetrije cijena završavanja glasovnih poziva koje naplaćuju operatori u RH u usporedbi s onima izvan EU/EEA zemalja. Takva asimetrija cijena rezultira da korisnici koji zovu u zemlje izvan EU/EEA plaćaju više maloprodajne cijene, odnosno troškovi poziva znatno su skuplji u odnosu na pozive koji bi bili upućeni prema EU/EEA zemljama. Istovremeno, ukoliko korisnik iz zemlje koja je izvan EU/EEA područja poziva hrvatski broj, plaća znatno nižu cijenu, u ovom slučaju reguliranu cijenu temeljenu na *pure* LRIC modelu, s obzirom da se u praksi takvi pozivi uglavnom predaju preko EU/EEA operatora.

Osim toga, sukladno članku 8. stavku 2. točki b. Okvirne direktive, nacionalna regulatorna tijela u obavljanju svojih poslova trebaju promicati djelotvorno tržišno natjecanje na način da osiguraju takve uvjete na tržištu koji neće dovesti do narušavanja tržišnog natjecanja u elektroničkom komunikacijskom sektoru. Dodatno, članak 8. stavak 5. točka c. Okvirne direktive propisuje da nacionalna regulatorna tijela u obavljanju svojih poslova moraju osigurati djelotvorno tržišno natjecanje koje će rezultirati boljitkom za krajnje korisnike.

HAKOM je stoga mišljenja da ako bi obveza nadzora cijene bila nametnuta i za završavanje poziva s A broja iz mreže operatora izvan EU/EEA zemalja došlo bi do narušavanja tržišnog natjecanja i samim time članka 8. stavka 2. točke b. Okvirne direktive, obzirom da bi kod ugovaranja cijena završavanja glasovnih poziva s operatorima izvan EU/EEA zemalja hrvatski operatori bili dovedeni u neravnopravan položaj zbog obveze naplaćivanja regulirane, niske cijene temeljene na *pure* LRIC modelu, dok bi istovremeno tim istim operatorima bili prisiljeni plaćati višu cijenu završavanja glasovnih poziva, koja nije regulirana. Posljedica takvog neravnopravnog položaja hrvatskih operatora je situacija u kojoj su hrvatski korisnici prisiljeni plaćati više maloprodajne cijene za međunarodne pozive prema zemljama koje ne pripadaju EU/EEA području, te u tom slučaju regulacija ne bi dovela do boljitka hrvatskih korisnika što bi u konačnici značilo kršenje članka 8. stavka 5. točke c. Okvirne direktive.

HAKOM smatra kako će se ovakvim pristupom segmentirane regulacije cijena završavanja poziva u mrežu nepokretnih operatora koja ovisi o A broju pozivatelja omogućiti hrvatskim operatorima veća pregovaračka moć prilikom dogovaranja cijena, koja može u krajnjem slučaju dovesti do nižih cijena završavanja poziva iz zemalja izvan EU/EEA područja. Niža cijena završavanja poziva automatizmom priziva niže cijene poziva za korisnike hrvatskih operatora prema korisnicima izvan EU/EEA zemalja.

Slijedom navedenog, HAKOM određuje da se za regulirane cijene završavanja glasovnih poziva i dalje primjenjuje cijena na temelju *bottom-up* troškovnog modela, uz primjenu *pure* LRIC pristupa, u iznosu od 0,60 lp/min za vrijeme jakog prometa i 0,30 lp/min za vrijeme jakog prometa, a kako je definirano odlukom od 11. prosinca 2013.

HAKOM u okviru obveze nadzora cijena zadržava obvezu troškovne usmjerenosti cijena usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu mrežu te obvezu vođenja troškovnog računovodstva samo za HT s obzirom da bi ista za ostale operatore predstavljala neopravdan teret.

HAKOM može izmijeniti navedene naknade, temeljem članka 62. stavka 4. ZEK-a, u kojem slučaju će operatori biti obvezni izmijenjene naknade ugraditi u Standardnu ponudu i minimalne ponude. Naime, cijena završavanja poziva određena prethodno navedenom odlukom primjenjuje se od 1. siječnja 2015. Kako bi HAKOM mogao izračunati naknade za buduća razdoblja³⁸, potrebno je ažurirati izrađeni *pure* LRIC model. S obzirom da je HAKOM izračun navedenog troškovnog modela temeljio na troškovima NGN mreže HT-a, HT je 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 su obvezni dostaviti do 30. rujna 2015³⁹.

HAKOM je u poglavlju 6.2.-6.6. ovog dokumenta prepoznao određene prepreke koje bi se mogle pojaviti na ovom tržištu u odsustvu regulacije. Stoga je po mišljenju HAKOM-a potrebno zadržati obvezu nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva kako bi ne bi došlo do prepoznatih problema na tržištu.

³⁸ HAKOM će izračunati naknade za tri godine radi regulatorne predvidivosti.

³⁹ HT dostavlja HAKOM-u regulatorne financijske izvještaje u navedenom roku.

7.5 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 nepravедno 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 određuje HT-u regulatornu obvezu računovodstvenog razdvajanja na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji.

HAKOM smatra da će se regulatornom obvezom računovodstvenog razdvajanja riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 6.5. 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 odluku⁴⁰ kojom je HT-u naložilo način provedbe računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva, i to na način i u rokovima koji su određeni dokumentom „Naputci za računovodstveno razdvajanje i troškovno računovodstvo“. Naime, navedenim dokumentom su definirani način i rokovi provedbe računovodstvenog razdvajanja i troškovnog računovodstva, koje HT treba provesti

⁴⁰ KLASA: UP/I-344-01/13-05/33; URBROJ: 376-11/13-2

u praksi, a 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 veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka posebno za tržište veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji, 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 određuje 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 veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitu javnu telefonsku mrežu koja se pruža na fiksnoj lokaciji na pripadajuće maloprodajno tržište. Budući da se i veleprodajna i maloprodajna usluga nude unutar istog, vertikalno integriranog operatora, računovodstveno razdvajanje je jedini način kontrole kako bi se utvrdilo da operator ne vrši 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. Predmetnom regulatornom obvezom se samo provjerava usklađenost HT-a s ostalim regulatornim obvezama određenim ovim dokumentom.

7.6 Ostale regulatorne obveze koje bi HAKOM, na temelju ZEK-a, mogao propisati na tržištu veleprodajnog završavanja glasovnih poziva u vlastitoj javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji

HAKOM je u poglavlju 6.7.4. 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 3. ZEK-a koji jasno kaže da operatori, koji su od drugih operatora pribavili podatke prije, tijekom ili nakon postupka pregovaranja o međupovezivanju, mogu te podatke upotrijebiti isključivo u svrhe za koje su dostavljeni.



8 Popis slika

Slika 1 Usluga završavanja u HT-ovu mrežu do kraja 2015.	16
Slika 2 Usluga završavanja u HT-ovu mrežu od 1.siječnja 2016.	16
Slika 3 Gustoća korisnika pokretnih mreža	21
Slika 4 Odnos trajanja odlaznih poziva iz nepokretnih mreža u nepokretne i pokretne mreže (prvo tromjesečje 2014.)	22
Slika 5 Tržišni udjeli operatora prema ukupnom broju završenih minuta	29
Slika 6 Tržišni udjel operatora prema broju korisnika – podaci za prvo polugodište 2014.	30
Slika 7 Prikaz reguliranih i nereguliranih odnosa poziva	57

9 Popis tablica

Tablica 1 Prikaz regionalnih pristupnih točaka HT-a	17
Tablica 2 Cijene usluge veleprodajnog završavanja glasovnih poziva	23



10 Privici

10.1 Prvitak 1

Tablica 3 Zaprimanje upitnika – po operatoru

Redni broj	Naziv i adresa operatora	Datum zaprimljenog upitnika
1.	Tel Telekomunikacije d.o.o., Cvjetno naselje 16, Samobor	6. listopada 2014.**
2.	AKTON d.o.o., Bani 75, Buzin, Zagreb	7. listopada 2014.
3.	AMIS TELEKOM d.o.o., Bani 75, Zagreb	10. listopada 2014.
4.	BT NET d.o.o., Dubravkin trg 5, Zagreb	6. listopada 2014.
5.	FENICE TELEKOM GRUPA d.o.o., Gornja Vežica 16/A, Rijeka	7. listopada 2014.
6.	H1 TELEKOM d.o.o., Put Trščenice 10, Split	30. rujna 2014.
7.	HT d.d., Roberta Frangeša Mihanovića 9, Zagreb	3. listopada 2014.
8.	ISKON INTERNET d.d., Garićgradska 18, Zagreb	6. listopada 2014.
9.	IT JEDAN d.o.o., Selska cesta 90a, Zagreb	24. rujna 2014.*
10.	MAGIĆ NET d.o.o., Koprivnička 17/c, Ludbreg	15. rujna 2014.
11.	METRONET d.o.o., Ulica grada Vukovara 269d, Zagreb	2. listopada 2014.
12.	METRONET TELEKOMUNIKACIJE d.d., Ulica grada Vukovara 269 d, Zagreb	2. listopada 2014.
13.	NET-CONNECT d.o.o., Petrovaradinska 1, Zagreb	29. rujna 2014.***
14.	NOVI-NET d.o.o., Merhatovec 5, Selnica	14. listopada 2014.
15.	OMONIA d.o.o., Sisačka cesta 20/A, Zagreb	14. listopada 2014.
16.	OPTIKA KABEL TV d.o.o., Drage Švajcера 1, Zaprešić	6. listopada 2014.
17.	OT – OPTIMA TELEKOM d.o.o., Bani 75/a, Buzin, Zagreb	1. listopada 2014.
18.	SIGNUM TELEKOMUNIKACIJE d.o.o., Zagrebačka cesta 20, Zagreb	Nije dostavio
19.	SIOL d.o.o., Margaretska 3, Zagreb	3. listopada 2014.*
20.	SEDMI ODJEL d.o.o., Črešnjevec 68a, Zagreb	6. listopada 2014.**
21.	SKVID d.o.o., Jalševička cesta 40, Zagreb	9. listopada 2014.
22.	SOFTNET d.o.o., Cebini 37/2, Zagreb	3. listopada 2014.
23.	TERRAKOM d.o.o., Radnička cesta 48/1, Zagreb	6. listopada 2014.
24.	VIPNET d.o.o., Vrtni put 1, Zagreb	2. listopada 2014.

*Operatori su naveli kako ne pružaju navedene usluge.

**Operatori ne posjeduju vlastitu infrastrukturu niti imaju sklopljene ugovore o međupovezivanju, svi odlazni i dolazni pozivi prolaze kroz mrežu pristupnih operatora te su iskazani u podacima pristupnih operatora.

***Operatori su naveli kako ne pružaju navedene usluge, ali imaju sklopljene ugovore o međupovezivanju.

Tablica 4 Operatori koji pružaju maloprodajnu uslugu poziva krajnjim korisnicima

Redni broj	Naziv operatora	Adresa operatora
1.	AKTON d.o.o. ⁴¹	Bani 75, Zagreb
2.	AMIS TELEKOM d.o.o.	Bani 75, Zagreb
3.	BT NET d.o.o.	Dubravkin trg 5, Zagreb
4.	FENICE TELEKOM GRUPA d.o.o.	Gornja Vežica 16/A, Rijeka
5.	H1 TELEKOM d.o.o.	Put Trščenice 10, Split
6.	HT d.d.	Roberta Frangeša Mihanovića 9, Zagreb
7.	ISKON INTERNET d.d.	Garićgradska 18, Zagreb
8.	MAGIĆ NET d.o.o.	Koprivnička 17/c, Ludbreg
9.	METRONET d.o.o.	Ulica grada Vukovara 269d, Zagreb
10.	METRONET TELEKOMUNIKACIJE d.d.	Ulica grada Vukovara 269 d, Zagreb
11.	NOVI-NET d.o.o.	Merhatovec 5, Selnica
12.	OMONIA d.o.o.	Sisačka cesta 20/A, Zagreb
13.	ORINOCO d.o.o.	Hebrangova 38, Zagreb
14.	OPTIKA KABEL TV d.o.o.	Drage Švajcера 1, Zaprešić
15.	OT – OPTIMA TELEKOM d.o.o.	Bani 75/a, Buzin, Zagreb
16.	SEDMI ODJEL d.o.o. ⁴²	Črešnjevec 68a, Zagreb
17.	SKVID d.o.o.	Jalševečka cesta 40, Zagreb
18.	SOFTNET d.o.o.	Cebini 37/2, Zagreb
19.	TERRAKOM d.o.o.	Radnička cesta 48/1, Zagreb
20.	VIPNET d.o.o.	Vrtni put 1, Zagreb
21.	4TEL TELEKOMUNIKACIJE d.o.o. ⁴³	Cvjetno naselje 16, Samobor

⁴¹ Akton nema vlastitu telefonsku infrastrukturu i interkonekciju, već koristi dolazni promet od Terrakoma

⁴² Sedmi Odjel ne posjeduju vlastitu infrastrukturu niti imaju sklopljene ugovore o međupovezivanju, svi odlazni i dolazni pozivi prolaze kroz mrežu pristupnih operatora (Terrakoma) te su iskazani u podacima pristupnih operatora

⁴³ 4 Tel telekomunikacije ne posjeduju vlastitu infrastrukturu niti imaju sklopljene ugovore o međupovezivanju, svi odlazni i dolazni pozivi prolaze kroz mrežu pristupnih operatora (Terrakoma) te su iskazani u podacima pristupnih operatora