

TRŽIŠTE ZAPOČINJANJA
(ORIGINACIJE) POZIVA IZ
JAVNIH KOMUNIKACIJSKIH
MREŽA KOJE SE PRUŽA NA
FIKSNOJ LOKACIJI

2015

Prijedlog za javnu raspravu

Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti



Sadržaj

1	Sažeti pregled dokumenta.....	1
2	Uvod	4
2.1	Europski regulatorni okvir za elektroničke komunikacije	4
2.2	Zakon o elektroničkim komunikacijama.....	5
2.3	Odnos prema drugim zakonima	6
2.4	Osvrt na trenutno važeću odluku o analizi tržišta započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji	6
2.5	Kronološki slijed aktivnosti.....	7
3	Nepokretne mreže i međupovezivanje u RH.....	8
3.1	Glavne karakteristike nepokretnih mreža i međupovezivanja u RH	8
3.1.1	Arhitektura mreže alternativnih operatora.....	10
3.1.2	Paralelno postojanje PSTN i IP međupovezivanje u prijelaznom razdoblju	10
4	Utvrđivanje mjerodavnog tržišta.....	12
4.1	Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila	13
4.1.1	Mjerodavno tržište u dimenziji usluga	13
4.1.2	Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji	23
4.1.3	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta	23
4.2	Test tri mjerila na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji	25
4.2.1	Prvo mjerilo: prisutnost visokih i trajnih zapreka za ulazak na tržište, strukturne, pravne ili regulatorne prirode	25
4.2.2	Drugo mjerilo: struktura tržišta koja ne teži razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja unutar odgovarajućeg vremenskog okvira	27
4.2.3	Treće mjerilo: primjena mjerodavnih propisa o zaštiti tržišnog natjecanja po sebi ne omogućuje na odgovarajući način uklanjanje nedostataka na tržištu	30
4.3	Stajalište nadležnog regulatornog tijela o utvrđivanju je li mjerodavno tržište podložno prethodnoj regulaciji	31
5	Analiza tržišta započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.....	32
5.1	Određivanje mjerodavnog tržišta.....	32
5.2	Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom	33
5.2.1	Cilj i predmet analize tržišta	33
5.2.2	Analiza podataka na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj mreži	33



5.2.3	Zaključak o procjeni postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i ocjena djelotvornosti tržišnog natjecanja	42
6	Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja	43
6.1	Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa	43
6.2	Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene.....	44
6.3	Prenošenje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene.....	47
6.4	Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međupovezivanja	48
7	Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji	49
7.1	Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže	50
7.2	Obveza nediskriminacije.....	56
7.3	Obveza transparentnosti.....	58
7.4	Obveza nadzora cijena i vođenja troškovnog računovodstva.....	64
7.5	Obveza računovodstvenog razdvajanja.....	67
7.6	Ostale regulatorne obveze koje bi HAKOM, na temelju ZEK-a, mogao propisati na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.	69
8	Popis slika	70
9	Popis tablica.....	70
10	Privici	71
10.1	Privitak 1.....	71

1 Sažeti pregled dokumenta

HAKOM¹ je nacionalna regulatorna agencija za obavljanje regulatornih i drugih poslova u okviru djelokруга 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.

Osnovni cilj postupka analize tržišta je utvrditi postoji li na određenom tržištu djelotvorno tržišno natjecanje ili na tom tržištu postoji jedan ili više operatora koji imaju značajnu ili zajedničku značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu. Na temelju rezultata provedene analize, HAKOM će odrediti, zadržati, izmijeniti ili ukinuti regulatorne obveze navedene u člancima od 58. do 65. ZEK-a.

HAKOM je u provedbi postupka analize tržišta, koji je propisan člankom 52. ZEK-a, osobito vodio računa o primjeni Preporuke (2014/710/EU) od 9. listopada 2014. o mjerodavnim tržištima proizvoda i usluga u sektoru elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji³ (dalje: Preporuka) i o mjerodavnim Smjernicama Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage⁴ sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge⁵.

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 započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj mreži. Po određivanju mjerodavnog tržišta, HAKOM je, na temelju mjerila potrebnih za procjenu operatora sa značajnom tržišnom snagom iz članka 55. stavka 3. ZEK-a, odredio HT⁶ operatorom sa značajnom tržišnom snagom te istom odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Kako je predmetno tržište bilo smješteno na prvom mjestu tada važeće Preporuke o mjerodavnim tržištima⁷, u odnosu na isto nije bilo potrebno provoditi Test tri mjerila. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „[Analiza tržišta započinjanja \(originacije\) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji](#)“.

HAKOM provodi analizu tržišta započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje 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-a⁸, a s obzirom da je

¹ Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti

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

³ OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

⁴ Smjernice o analizi tržišta

⁵ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002.

⁶ Hrvatski Telekom d.d.

⁷ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007

⁸ NN br. 90/11

temeljem navedenih pravnih osnova u obvezi unutar dvije godine od dana pristupanja Republike Hrvatske u EU⁹ provesti postupak utvrđivanja mjerodavnih tržišta podložnih prethodnoj (*ex-ante*) regulaciji.

Kako tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji nije sastavni dio mjerodavne Preporuke Europske komisije, HAKOM je u odnosu na isto obvezan provesti postupak iz članka 53. stavka 2. ZEK-a (Test tri mjerila) kako bi utvrdio je li ono podložno prethodnoj regulaciji.

Slijedom navedenog, HAKOM je, na temelju članka 53. stavka 3. ZEK-a, odredio operatore koji su obvezni dostaviti podatke potrebne za provođenje Testa tri mjerila na tržištu započinjanja (*originacije*) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

U provedbi postupaka iz članka 53. stavka 2. ZEK-a HAKOM je osobito vodio računa o primjeni mjerodavnih Smjernica Europske komisije o analizi tržišta i utvrđivanju značajne tržišne snage sukladno zajedničkom regulatornom okviru za elektroničke komunikacijske mreže i usluge¹⁰.

U procesu određivanja mjerodavnog tržišta odnosno granica samog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila, HAKOM je odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju te na temelju rezultata provedene analize odredio da se mjerodavno tržište *započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji* sastoji od sljedećih usluga:

- usluga započinjanja poziva iz mreže svakog operatora nepokretne mreže, koja se pruža za vlastite potrebe te
- usluga započinjanja poziva za uslugu predodabira operatora

neovisno o tehnologiji i to za sve vrste poziva krajnjeg korisnika iz javne nepokretne mreže prema brojevima sukladno Planu numeriranja, a to su pozivi prema zemljopisnim i nezemljopisnim brojevima kao što su:

- pozivi prema nacionalnim nepokretnim mrežama,
- pozivi prema nacionalnim pokretnim mrežama,
- pozivi prema međunarodnim brojevima,
- pozivi prema uslugama s posebnom tarifom i
- pozivi prema hitnim službama.

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

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

⁹ Republika Hrvatska postala je 28. punopravna članica EU - 1. srpnja 2013.

¹⁰ OJ C 165/6; 11. srpnja 2002.

- tržište *započinjanja (originacije) iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji* podložno prethodnoj regulaciji jer su istovremeno zadovoljena sva tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a.

S obzirom da je u postupku Testa tri mjerila HAKOM utvrdio kako je predmetno tržište podložno prethodnoj regulaciji, u nastavku je, sukladno članku 53. stavku 4. ZEK-a, u odnosu na isto tržište proveo postupak procjene postojanja jednog ili više operatora sa značajnom tržišnom snagom te određivanja odgovarajućih regulatornih obveza takvom operatoru.

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

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

Na temelju prepreka koje se mogu pojaviti na tržištu *započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji* i na pripadajućem maloprodajnom tržištu na koje operator sa značajnom tržišnom snagom može prenijeti svoj dominantni položaj s mjerodavnog veleprodajnog tržišta, HAKOM je odredio HT-u sljedeće regulatorne obveze:

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

S tim u vezi, Vijeće HAKOM-a¹¹ je 28. siječnja 2015. donijelo prijedlog odluke čiji sastavni dio je dokument „*Tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje 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.

Sukladno članku 54. stavku 5. ZEK-a, HAKOM je zatražio mišljenje AZTN-a¹². 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 nakon završetka javne rasprave.

¹¹ Vijeće Hrvatske regulatorne agencije za mrežne djelatnosti

¹² Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja

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 regulaciji¹³ kojom je zamijenjena Preporuka (2007/879/EC) od 17. prosinca 2007. o mjerodavnim tržištima na području elektroničkih komunikacija podložnima prethodnoj regulaciji¹⁴. Na temelju važeće Preporuke, postoje 4 mjerodavna tržišta koja su podložna prethodnoj regulaciji što znači da je Europska komisija zaključila da su na tim mjerodavnim tržištima

¹³ OJ L 295/79; 9. listopada 2014.

¹⁴ OJ L 344/65; 28. prosinca 2007.

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 poziva¹⁵.

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.

¹⁵ 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 obvezan notificirati Europskoj komisiji.

S obzirom da tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji nije sastavni dio mjerodavne Preporuke Europske komisije, HAKOM isto može prethodno regulirati jedino u slučaju da su istodobno zadovoljena tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a. U slučaju da su zadovoljena prethodno navedena tri mjerila, HAKOM će provesti postupak analize tržišta sukladno ZEK-u.

2.3 Odnos prema drugim zakonima

Sukladno članku 6. stavku 4. ZEK-a, HAKOM, između ostalih, osobito surađuje s AZTN-om. AZTN je pravna osoba s javnim ovlastima koja samostalno i neovisno obavlja poslove u okviru djelokruga i nadležnosti određenih Zakonom o zaštiti tržišnog natjecanja¹⁶ 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 započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Na temelju nadležnosti iz ZEK-a, HAKOM je obvezan provesti postupak analize tržišta u skladu s procedurom navedenom u VIII. poglavlju ZEK-a. U svibnju 2013., HAKOM je proveo postupak analize tržišta te u skladu s navedenim odredio dimenziju usluga i zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje 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

¹⁶ „Narodne novine“, broj 79/09 i 80/13

3. ZEK-a, odredio HT operatorom sa značajnom tržišnom snagom te istom odredio regulatorne obveze na temelju utvrđenih nedostataka na tržištu. Prethodno spomenuto je detaljno obrazloženo u dokumentu „[Analiza tržišta započinjanja \(originacije\) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji](#)“.

U prosincu 2013. HAKOM je donio [odluku](#)¹⁷ kojom su propisane nove cijene započinjanja poziva u javnoj komunikacijskoj mreži HT-a, a koje su izračunate na temelju BU-LRAIC+ modela. Istom odlukom HAKOM je 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 započinjanja poziva, koje se odnose na PSTN mrežu, linearno smanjivati svakih šest mjeseci do primjene novih cijena. Također, istom odlukom su određeni 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

Odlukom¹⁸ 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-a¹⁹ određeni su operatori koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke u svrhu provođenja postupka utvrđivanja i analize tržišta na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i tržištu završavanja poziva u određenu javnu komunikacijsku mrežu koje 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 poziva dok se drugi dio odnosi na uslugu završavanja 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, HAKOM je 30. srpnja 2014. operatorima koji pružaju uslugu započinjanja poziva i završavanja 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 4 koja se nalazi u *Privitku 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 započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža 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.

¹⁷ KLASA: UP/I-344-01/13-05/23; URBROJ: 376-11-13-04

¹⁸ KLASA: UP/I-344-01/14-03/10; URBROJ: 376-11-14-1

¹⁹ Zakona o općem upravnom postupku (NN br. 47/09)

3 Nepokretne mreže²⁰ i međupovezivanje u RH

3.1 Glavne karakteristike nepokretnih mreža i međupovezivanja u RH

U razdoblju obuhvaćenom upitnicima, maloprodajnu uslugu poziva iz nepokretnih mreža²¹, krajnjim korisnicima na tržištu elektroničkih komunikacija u RH, pružali su operatori navedeni u tablici 5 koja se nalazi u Pravitku 1 ovog dokumenta.

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 tehnologiju²², 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.²³ prema kojoj se od 1. siječnja 2015. primjenjuje jedinstvena cijena započinjanja poziva.

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

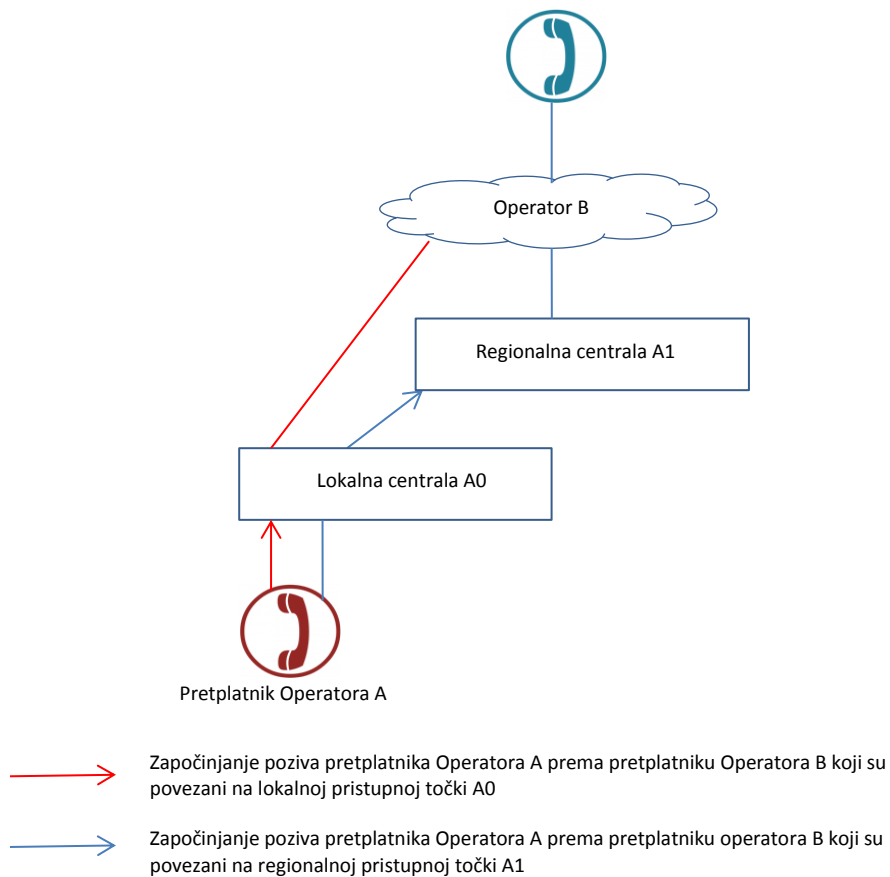
²⁰ Pojam „nepokretna mreža“ odnosi se na javne komunikacijske mreže na fiksnoj lokaciji

²¹ dalje u tekstu: poziv

²² KLASA: UP/I-344-01/12-05/24; URBROJ: 376-11-13-25 od 17. lipnja 2013.

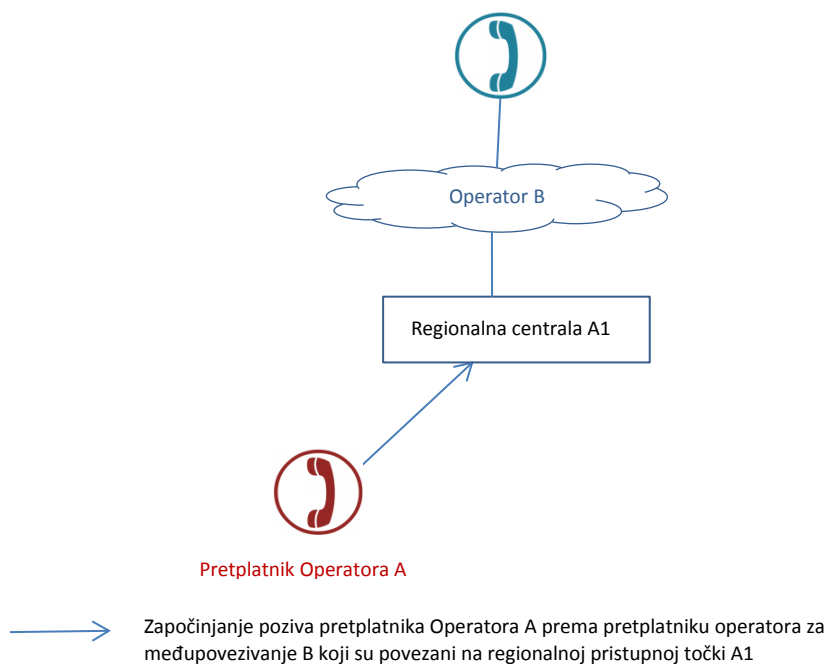
²³ KLASA: UP/I-344-01/13-05/23; URBROJ: 376-11-13-04 od 13. prosinca 2013.

Slika 1 Usluga započinjanja poziva u nepokretnim mrežama u 2015.



Prema planovima HT-a, 1. siječnja 2016., HT će imati samo jednu pristupnu razinu međupovezivanja, regionalnu, što je prikazano na slici 2:

Slika 2 Usluga započinjanja poziva u nepokretnim mrežama od 1. siječnja 2016.



Dakle, od 1. siječnja 2016. arhitektura mreže HT-a će se sastojati samo od devet regionalnih centrala (eng. *single tandem*)²⁴. 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 u tablici 1:

Tablica 1 Popis 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

3.1.1 Arhitektura mreže alternativnih operatora

Ostali operatori na tržištu imaju mrežu većinom zvjezdaste arhitekture, s glavnim čvorovima u Zagrebu, Osijeku, Rijeci i Splitu. Uglavnom se 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 imaju elektroničku komunikacijsku mrežu od početka temeljenu na IP tehnologiji.

3.1.2 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.

²⁴ HT i sada ima devet regionalnih centrala u svojoj mreži.



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

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

Sukladno članku 53. stavku 1. ZEK-a, Vijeće HAKOM-a je odlukom od 30. srpnja 2014. odredilo operatore koji su obvezni dostaviti sve potrebne podatke za utvrđivanje tržišta:

- *započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.*

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

4.1 Određivanje granica mjerodavnog tržišta za potrebe provođenja Testa tri mjerila

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

Pri određivanju 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.

4.1.1 Mjerodavno tržište u dimenziji usluga

Potražnja za uslugom započinjanja poziva koja se pruža na fiksnoj lokaciji na veleprodajnoj razini proizlazi iz potražnje za javno dostupnom telefonskom uslugom na maloprodajnoj razini. Stoga je HAKOM pri određivanju dimenzije usluga mjerodavnog tržišta započinjanja poziva koje se pruža na fiksnoj lokaciji, smatrao prikladnim, utvrditi zamjenske usluge na veleprodajnom tržištu razmatrajući načine putem kojih operatori na maloprodajnom tržištu pružaju krajnjem korisniku javno dostupnu telefonsku uslugu (pozive) uvažavajući pritom budući razvoj tržišta.

4.1.1.1 Zamjenjivost na strani potražnje – maloprodajna razina

Kao što je opisano u prethodnom poglavlju, veleprodajnoj usluzi započinjanja poziva odgovara usluga odlaznog poziva na maloprodajnoj razini.

Naime, usluga započinjanja poziva je veleprodajna usluga putem koje operatori pružaju krajnjim korisnicima do kojih nemaju ostvaren direktni pristup, uslugu odlaznog poziva (javno dostupne telefonske usluge) na maloprodajnoj razini.

Sukladno Pravilniku o načinu i uvjetima obavljanja djelatnosti elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga, javno dostupnom telefonskom uslugom u nepokretnoj mreži smatra se

usluga koju operator pruža prema i od završnih točaka javne komunikacijske mreže, pri čemu je govorna komunikacija uspostavljena između dviju krajnjih točaka²⁵ javne komunikacijske mreže u isto vrijeme. Osim toga, da bi se usluga smatrala javno dostupnom telefonskom uslugom, ista mora uključivati izravan prijenos i komutaciju govora u stvarnom vremenu, uključujući i korištenjem internetskog protokola unutar mreže nad kojom postoji kontrola cijelim putem poziva (tzv. managed VOIP), odnosno mora osigurati ograničena i zajamčena vremena kašnjenja signala.

Maloprodajna usluga poziva iz nepokretnih mreža (javno dostupna telefonska usluga koja se pruža na fiksnoj lokaciji) odnosi se na sve vrste poziva krajnjeg korisnika iz javne nepokretne mreže prema brojevima sukladno Planu numeriranja²⁶, a to su pozivi prema zemljopisnim i nezemljopisnim brojevima te kratkim kodovima, kao što su:

- pozivi prema nacionalnim nepokretnim mrežama,
- pozivi prema nacionalnim pokretnim mrežama,
- pozivi prema međunarodnim brojevima,
- pozivi prema uslugama s posebnom tarifom i
- pozivi prema hitnim službama.

Vezano uz prethodno navedeno, javno dostupnu telefonsku uslugu u nepokretnoj mreži krajnjim korisnicima operatori u RH mogu ponuditi putem vlastite infrastrukture (bakrena infrastruktura, infrastruktura temeljena na svjetlovodnoj niti, kabelska infrastruktura ili nepokretni bežični pristup), korištenjem veleprodajnih usluga direktnog pristupa (usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji ili usluga veleprodajnog širokopojasnog pristupa) ili putem usluge predodabira operatora. Zajedno s uslugom predodabira operatora operatori imaju mogućnost koristiti i uslugu najma korisničke linije (usluga indirektnog pristupa krajnjem korisniku).

Funkcionalno i cjenovno, javno dostupna telefonska usluga na maloprodajnoj razini jednaka je neovisno o pružaju li je operatori putem vlastite infrastrukture ili putem neke od prethodno navedenih veleprodajnih usluga.

Kao bivši monopolist i ujedno najveći operator u RH, HT je u razdoblju monopola razvio mrežu temeljenu prvenstveno na PSTN tehnologiji. Za razliku od HT-a, ostali operatori imaju elektroničku komunikacijsku mrežu od početka temeljenu na IP tehnologiji.

Iako različite, dvije spomenute tehnologije međusobno su povezane uz korištenje pristupnika (eng. gateway) koji vrše pretvorbu sučelja i signalizacijskih protokola čime se postigla tehnološka neutralnost.

Osim toga, 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. godine, od kada PSTN i IMS rade paralelno.

²⁵ krajnje točke predstavljaju korisnike usluga koji upotrebljavaju brojeve u skladu s Planom adresiranja i Planom numeriranja

²⁶ NN br. 11/13, 67/13 i 53/14

Zbog opisane situacije i korištenja različitih tehnologija, do kraja 2013. PSTN pozivi²⁷ bili su najzastupljenija vrsta poziva. Od 2014., broj takvih poziva se smanjuje u korist poziva putem IP protokola.

U svrhu određivanja zamjenskih usluga, odnosno granica tržišta, HAKOM je u ovom poglavlju, s obzirom na tehnologiju, stavio u odnos PSTN pozive i VOIP pozive²⁸ kako bi utvrdio jesu li ove dvije vrste poziva zamjenske usluge.

Nakon toga, s obzirom da se zamjenjivošću na strani potražnje utvrđuju usluge koje korisnici smatraju zamjenskim uslugama, HAKOM je razmatrao jesu li pozivi započeti iz pokretnih mreža zamjenska usluga pozivima započetim iz nepokretnih mreža.

4.1.1.1.1 Zamjenjivost VOIP i PSTN poziva

PSTN poziv karakterizira izravan prijenos i komutacija govora u stvarnom vremenu.

S druge strane, VoIP usluga, obuhvaća sve vrste prijenosa govora putem internetskog protokola, a koje mogu biti upravljane i neupravljane.

U slučaju „nevođenih/neupravljanih“ (eng. non-managed) poziva govori se o usluzi prijenosa govora koja se pruža putem internetskog protokola, ali koja u isto vrijeme u jednom svom dijelu prolazi kroz javni internet (VoI) i kao takva nema garantiranu kvalitetu. S obzirom da kvaliteta govora ostvarena ovom vrstom poziva ne odgovara kvaliteti poziva ostvarenog PSTN tehnologijom HAKOM smatra da ovakvi, neupravljeni pozivi (VoI) ne predstavljaju odgovarajuću zamjensku uslugu PSTN pozivima.

Osim neupravljanih, postoje i dvije vrste „upravljanih“ VOIP poziva:

- upravljani (eng. managed) VoIP pozivi bez posebnog virtualnog kanala za govor čija kvaliteta prijenosa govora, zbog nepostojanja posebnog virtualnog kanala za govor, ne odgovara u potpunosti kvaliteti javno dostupne telefonske usluge u nepokretnoj mreži koja se temelji na PSTN tehnologiji. Drugim riječima, ovakav upravljani VoIP poziv koji ne osigurava poseban virtualni kanal za prijenos govora nema garantiranu kvalitetu te kao takav ne predstavlja zamjensku uslugu pozivima započetim iz nepokretnih mreža koji se pružaju putem PSTN tehnologije.
- upravljani (eng. managed) VoIP pozivi²⁹ koji osiguravaju poseban virtualni kanal za prijenos govora omogućavaju prijenos govora putem internetskog protokola uz garantiranu kvalitetu usluge. Zbog toga kvaliteta prijenosa govora ostvarena ovom vrstom VOIP poziva u potpunosti odgovara kvaliteti javno dostupne telefonske usluge koja se pruža putem PSTN tehnologije. Osim toga, ove dvije vrste poziva korisnicima

²⁷ pozivi temeljeni na PSTN tehnologiji

²⁸ pozivi ostvareni putem internetskog protokola

²⁹ Navedenu uslugu od početka svoga rada pružaju novi operatori u Hrvatskoj, a od 2010. godine prelaskom na IMS u svojoj mreži navedenu uslugu svojim korisnicima počeo je pružati i HT

se nude i po istim ili vrlo sličnim cijenama. Slijedom navedenog, HAKOM smatra VOIP pozive kod kojih je osiguran poseban virtualni kanal za govor i PSTN pozive zamjenskim uslugama, odnosno uslugama koje čine isto tržište.

Slijedom navedenog, analizom zamjenjivosti PSTN i VOIP poziva, HAKOM je zaključio kako su PSTN pozivi i upravljani VoIP pozivi koji osiguravaju poseban virtualni kanal za prijenos govora zamjenske usluge te kao takve pripadaju istom mjerodavnom tržištu.

4.1.1.1.2 Zamjenjivost poziva iz nepokretne i poziva iz pokretne mreže

Napredak tehnologije sve više dovodi do toga da se slične usluge mogu pružati i putem nepokretnih i pokretnih mreža. Pokretnost je jedan od najvažnijih čimbenika zbog kojeg korisnici sve više koriste usluge poziva iz pokretne mreže.

Međutim, situacija u RH je takva da se još uvijek ne može reći da postoji zamjenjivost između nepokretnih i pokretnih mreža. Naime, iako je gustoća usluga korisnika pokretnih javnih komunikacijskih mreža na kraju trećeg tromjesečja 2014. iznosila 108,7%, još uvijek se ne može govoriti o zamjenjivosti između nepokretnih i pokretnih mreža. Razlog tako visoke gustoće usluga korisnika javnih pokretnih komunikacijskih mreža je činjenica da značajan dio korisnika posjeduje više od jednog mobilnog uređaja. U isto vrijeme, na kraju trećeg tromjesečja 2014. 83,3% svih kućanstava u RH je imalo pristup javnoj telefonskoj mreži koja se pruža na fiksnoj lokaciji, iz čega se može jasno zaključiti da korisnici u RH još uvijek ne zamjenjuju usluge u nepokretnoj mreži uslugama u pokretnoj mreži.

4.1.1.1.3 Zaključak maloprodajna razina

Slijedom opisanog u prethodnom poglavlju, HAKOM zaključuje da potražnja za uslugom započinjanja poziva na veleprodajnoj razini proizlazi iz:

- potražnje za uslugama VOIP poziva koji osiguravaju poseban virtualni kanal za prijenos govora i
- potražnje za uslugama PSTN poziva,

neovisno o tome pružaju li se ti pozivi putem vlastite infrastrukture, putem veleprodajnih usluga direktnog pristupa ili na temelju usluge predodabira operatora (uz ili bez usluge najma korisničke linije) te neovisno o tome jesu li upućeni prema zemljopisnim, nezemljopisnim brojevima ili kratkim kodovima (pozivi prema nacionalnim nepokretnim mrežama, pozivi prema nacionalnim pokretnim mrežama, pozivi prema međunarodnim brojevima, pozivi prema hitnim službama, pozivi prema uslugama s posebnom tarifom).

4.1.1.2 Zamjenjivost na strani potražnje - veleprodajna razina

Uzevši u obzir opisano u prethodnom poglavlju, u RH operator koji želi pružati maloprodajnu uslugu poziva krajnjem korisniku, a nema pristup istom (vlastitu pristupnu infrastrukturu), može to učiniti korištenjem sljedećih veleprodajnih usluga:

- usluge predodabira operatora CPS³⁰,
- usluge posebnog virtualnog kanala za VoIP,
- usluge izdvojene lokalne petlje ili
- usluge iznajmljenih vodova.

Veleprodajna CPS usluga temelji se na usluzi započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji te omogućava operatorima pružanje usluge poziva na maloprodajnoj razini bez visokih nenadoknadivih troškova. Uz jednokratne naknade za implementaciju CPS usluge te njenu aktivaciju, operator korisnik CPS usluge plaća HT-u naknadu za uslugu započinjanja poziva za svaku ostvarenu minutu poziva krajnjeg korisnika.

Ovisno o dosad ostvarenoj arhitekturi međupovezivanja, od 1. siječnja 2015. operator korisnik plaća HT-u za uslugu započinjanja poziva, sljedeće naknade:

Tablica 2 Naknade u primjeni od 1. siječnja 2015.

Vrsta poziva	Naknada za trajanje (lp/min)	
	viša tarifa	niža tarifa
LOKALNI polazni promet	1,48	0,74
REGIONALNI polazni promet	1,48	0,74
NACIONALNI polazni promet	1,48	0,74

Cijene izražene u lipama

Kao što je iz tablice 2 vidljivo, vrsta usluge započinjanja poziva koju koristi operator ovisila je o točki međupovezivanja na koju je operator spojen.

Slijedom navedenog, sastavni dio tržišta započinjanja poziva iz javnih nepokretnih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, kako je ono definirano trenutno važećom analizom bila je i usluga započinjanja poziva na nacionalnoj razini, a ista je obuhvaćala prijenos (tranzit) poziva između dviju regionalnih centrala u mreži HT-a.

Isto tako, mjerodavno tržište obuhvaćalo je i uslugu započinjanja poziva na regionalnoj razini koja podrazumijeva prijenos (tranzit) poziva između lokalnih i regionalnih centrala HT-a.

Slijedom prethodno navedenog, sastavni dio tržišta započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, kako je definirano trenutno važećom analizom, bila je i usluga započinjanja 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 započinjanje poziva potrebno isključiti iz mjerodavnog tržišta započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

³⁰ Usluga predodabira operatora može se koristiti samostalno ili zajedno s ul+slugom najma korisničke linije

Naime, usluga prijenosa (tranzita) poziva u nepokretnim mrežama u RH nije predmet prethodne regulacije još od srpnja 2009. kada je odlukom³¹ 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 započinjanja poziva na nacionalnoj razini.

Isto tako, mjerodavno tržište obuhvaćalo je i uslugu započinjanja poziva na regionalnoj razini koja podrazumijeva prienos (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 započinjanja poziva na regionalnoj razini, koja također obuhvaća prienos (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 započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koja se pruža na fiksnoj lokaciji obuhvaća prienos poziva od krajnjeg korisnika do prve pristupne točke mreže na koju je spojen drugi operator koja može biti lokalna ili regionalna do 31. prosinca 2015., a od 1. siječnja 2016. pristupna točka će moći biti samo regionalna.

Osim gore navedenih cijena usluge započinjanja poziva za nacionalne i međunarodne pozive, Standardnom ponudom HT-a za međupovezivanje su definirane cijene i usluge započinjanja poziva za pristup brojevima usluga s posebnom tarifom³². Naime, u odnosu na pozive prema brojevima usluga s posebnom tarifom, operatori u RH primjenjuju originacijski model naplate. Prema tom modelu mrežni operator³³ plaća pristupnom operatoru³⁴ naknadu za započinjanje poziva.

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

S obzirom na trenutnu situaciju na tržištu i podatke zaprimljene upitnicima, u slučaju hipotetskog povećanja cijene veleprodajne usluge započinjanja poziva od strane HT-a, operatori korisnici neće biti u mogućnosti koristiti istu veleprodajnu uslugu drugog operatora na tržištu.

³¹ Klasa: 344-01/09-01/1071 Urbroj: 376-11-09-01 od 17. srpnja 2009.

³² sukladno Planu numeriranja

³³ operator u čijoj se mreži nalazi operator usluga s posebnom tarifom

³⁴ operator čiji korisnik poziva broj usluge s posebnom tarifom u mreži drugog operatora

Naime, u slučaju hipotetskog povećanja cijene usluge započinjanja poziva od strane HT-a, alternativu korištenju navedene veleprodajne usluge, za svrhu pružanja usluge poziva krajnjim korisnicima mogu predstavljati:

- usluga posebnog virtualnog kanala za VoIP,
- usluga izdvojene lokalne petlje,
- usluga iznajmljenih vodova ili
- gradnja vlastite pristupne mreže do krajnjeg korisnika.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je u nastavku razmatrao šest ključnih pitanja:

1. smatra li se *usluga posebnog virtualnog kanala za VoIP-(N)BSA* zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva,
2. smatra li se *usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji* zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva,
3. smatra li se *usluga iznajmljenog voda* zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva,
4. smatra li se *gradnja vlastite pristupne mreže do krajnjeg korisnika* zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva te
5. ulazi li u mjerodavno tržište usluga započinjanja poziva koju operatori pružaju *putem vlastite pristupne infrastrukture*, odnosno za vlastite potrebe.

4.1.1.2.1 Smatra li se usluga posebnog virtualnog kanala za VoIP-(N)BSA usluga zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva

Veleprodajna usluga posebnog virtualnog kanala za VoIP uslugu putem bakrene ili svjetlovodne infrastrukture omogućuje operatorima pružanje javno dostupne telefonske usluge zasnovane na IP tehnologiji putem HT-ove mreže. Tako ostvarena maloprodajna usluga VoIP poziva u potpunosti udovoljava zahtjevima za kvalitetom javno dostupne telefonske usluge te se kao takva s funkcionalne strane može smatrati zamjenskom uslugom maloprodajnoj javno dostupnoj telefonskoj usluzi u nepokretnoj mreži koja se pruža putem IP/IMS tehnologije.

Posebni virtualni kanal za VoIP uslugu može se zakupiti kao dodatak usluzi veleprodajnog širokopojasnog pristupa ili samostalno, kao jedina usluga veleprodajnog širokopojasnog pristupa. Za uslugu posebnog virtualnog kanala za VoIP uslugu operatori korisnici ne moraju izdvojiti tako značajna financijska sredstva kao u slučaju korištenja usluge izdvojenog pristupa lokalnoj petlji, međutim još uvijek moraju izdvojiti veća sredstva u odnosu na ona potrebna za CPS uslugu.

U slučajevima kod kojih korisnik ostvaruje i pristup internetu i govor putem veleprodajne usluge širokopojasnog pristupa internetu, odnosno posebnog virtualnog kanala za VoIP, ulaganja u korisničku opremu bi i mogla biti opravdana prihodima koje će novi operator ostvarivati od takvog korisnika. Međutim, za slučajeve kada korisnik ostvaruje samo govornu uslugu putem samostalnog posebnog virtualnog kanala za VoIP, ulaganja u opremu ne bi bila opravdana s obzirom na prihode koje bi novi operator ostvarivao od tog korisnika. Osim toga, činjenica da je usluga samostalnog posebnog virtualnog kanala za VoIP dostupna na

tržištu od 2011., zbog čega ista nije još zaživjela u dovoljnoj mjeri pa broj iznajmljenih posebnih virtualnih kanala za VoIP na kraju prvog polugodišta 2014. iznosi svega 38.479 (što je svega 2,51% od ukupnih priključaka) govori u prilog zaključku da se zbog svoje nedovoljne rasprostranjenosti ova usluga ne može smatrati zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koja se pruža na fiksnoj lokaciji.

Uzimajući u obzir sve navedene karakteristike usluge posebnog virtualnog kanala za VoIP, HAKOM smatra da usluga posebnog virtualnog kanala za (VoIP) još uvijek nije u potpunosti zamjenska usluga na veleprodajnoj razini usluzi započinjanja poziva u nepokretnoj mreži.

4.1.1.2.2 Smatra li se usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva

Usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji također se ne smatra dovoljno dobrom ili učinkovitom zamjenskom uslugom za veleprodajnu uslugu započinjanja poziva s obzirom da navedenu veleprodajnu uslugu operatori većinom koriste za pružanje usluge širokopojsnog pristupa internetu krajnjim korisnicima. Uzimajući u obzir navedeno, malo je vjerojatno da će većina operatora uložiti velika sredstva s ciljem pristupa krajnjim korisnicima putem usluge pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji, kako bi krajnjim korisnicima prvenstveno nudili javno dostupnu telefonsku uslugu. Dakle, velika ulaganja, u većini slučajeva, ne bi se mogla opravdati samo pružanjem usluge poziva iz nepokretne mreže. Pored svega navedenog treba naglasiti i da pristup izdvojenoj lokalnoj petlji, kao i gradnja vlastite pristupne infrastrukture, iziskuje dugo razdoblje i velika ulaganja od kojih je većina nenadoknativa. Također, traži i razumno vrijeme za povrat uloženi sredstava. Glavni pokretač novih ulaganja u izdvajanje lokalne petlje je dovoljan broj i gustoća korisnika na određenom području.

Slijedom navedenog, jedino u situaciji postojanja ekonomija razmjera i dovoljne gustoće korisnika, usluga izdvajanja lokalne petlje i potpetlje bi bila odgovarajuća zamjenska usluga usluzi započinjanja poziva koju nudi bivši monopolist. U praksi bi navedeno značilo da bi ulaganja operatora bila isplativa samo u onim područjima gdje bi operator uspio ostvariti veliki broj pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji i na taj način iskoristiti troškovne prednosti koje se ogledaju u ekonomijama razmjera i gustoće, a što je teško ostvarivo, ukoliko se u navedena ulaganja ulazi samo radi pružanja javno dostupne telefonske usluge krajnjim korisnicima.

Osim toga, usluga izdvajanja lokalne petlje nije moguća u svim područjima RH što predstavlja dodatnu zapreku postizanju ekonomije razmjera te kao takva ne predstavlja zamjensku uslugu usluzi započinjanja poziva iz nepokretne mreže.

Dodatno, a kao što je ranije u tekstu već i navedeno, sukladno Smjernicama Europske komisije, u situaciji gdje je korisnik usluge suočen sa znatnim troškovima prelaska kako bi se usluga A zamijenila uslugom B, te dvije usluge ne bi trebalo uključiti u isto tržište.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji ne predstavlja zamjensku uslugu usluzi započinjanja poziva.

4.1.1.2.3 Smatra li se usluga iznajmljenih vodova zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva

Budući da vodovi imaju veliki opseg prometa, *usluga iznajmljenih vodova* se ne smatra učinkovitom zamjenskom uslugom za uslugu započinjanja poziva. Naime, vodovi predstavljaju održivo alternativno rješenje za uslugu započinjanja poziva isključivo za priključenje velikih poslovnih korisnika, ali ne i za većinu korisnika, budući da, kao što je ranije navedeno, imaju veliki opseg prometa. Prema podacima koje posjeduje HAKOM, na maloprodajnoj razini uslugu iznajmljenih vodova u potpunosti koriste samo poslovni korisnici.

Isto tako, cijena veleprodajne usluge iznajmljenih vodova je veća od cijene veleprodajne usluge započinjanja poziva. Važno je naglasiti da se usluga iznajmljenih vodova naplaćuje prema kapacitetu iznajmljenog voda, dužini iznajmljenog voda i vrsti iznajmljenog voda, dok se usluga započinjanja poziva naplaćuje po minuti razgovora. Naime, trošak voda koji koristi određeni poslovni korisnik može se raspodijeliti i na druge usluge (npr. usluga pristupa internetu), dok kod usluge započinjanja poziva to nije moguće.

Slijedom svega navedenog, HAKOM je zaključio da usluga iznajmljenih vodova ne predstavlja zamjensku uslugu usluzi započinjanja poziva.

4.1.1.2.4 Smatra li se gradnja vlastite pristupne mreže do krajnjeg korisnika zamjenskom uslugom usluzi započinjanja poziva

Gradnja vlastite pristupne mreže do krajnjeg korisnika iziskuje dugo razdoblje i velika ulaganja od kojih je većina nenadoknadiva. Velik dio troškova pri gradnji vlastite infrastrukture odlazi na kopanje i povlačenje kabela i kanalizacije. Glavni pokretač novih ulaganja u vlastitu pristupnu infrastrukturu je dovoljan broj i gustoća korisnika na određenom području.

Slijedom navedenog, jedino u situaciji postojanja ekonomija razmjera i dostatne gustoće, izgradnja vlastite pristupne infrastrukture bi bila odgovarajuća zamjenska usluga usluzi započinjanja poziva koju nudi bivši monopolist, a što trenutno na tržištu nije slučaj.

Dodatno, sukladno Smjernicama Europske komisije, u situaciji gdje je korisnik usluge suočen sa znatnim troškovima prelaska kako bi se usluga A zamijenila uslugom B, te dvije usluge ne bi trebalo uključiti u isto tržište.

Zbog prethodno navedenog, HAKOM je zaključio da gradnja vlastite pristupne mreže do krajnjeg korisnika ne predstavlja zamjensku uslugu usluzi započinjanja poziva.

4.1.1.2.5 Ulazi li u mjerodavno tržište usluga započinjanja poziva koju operatori pružaju putem vlastite pristupne mreže, odnosno za vlastite potrebe

Kako je, iz do sada provedene analize zamjenjivosti potražnje na veleprodajnoj razini, vidljivo da ne postoji nijedna usluga, kao zamjenska usluga veleprodajnoj usluzi započinjanja poziva

koju pruža bivši monopolist, bitno je ustanoviti treba li se u definiciju mjerodavnog tržišta uključiti *usluga započinjanja poziva koju operatori pružaju za vlastite potrebe (eng. self supply)*. Naime, bitno je utvrditi postoji li mogućnost konkurentskog pritiska s maloprodajne razine na određivanje veleprodajne cijene usluge započinjanja poziva.

Operatori koji pružaju maloprodajne usluge putem CPS usluge (dalje: CPS operatori), krajnjem korisniku nude uslugu poziva čiji je jedan od osnovnih sastavnih dijelova, ali i preduvjet za pružanje usluge, veleprodajna usluga započinjanja poziva. Ukoliko „operator A“ koji pruža veleprodajnu uslugu započinjanja poziva, povisi cijenu iste, maloprodajna cijena usluge CPS operatora će se također povećati budući da je vrlo vjerojatno da će CPS operatori, prebaciti povećanje veleprodajnih troškova na krajnje korisnike. Krajnji korisnici će se suočiti s povećanjem cijene maloprodajne usluge temeljene na veleprodajnoj usluzi započinjanja poziva (usluge CPS operatora) te će mijenjati svoje maloprodajne pakete onima s povoljnijim cijenama. Cijene će biti povoljnije za usluge koje se ne temelje na veleprodajnoj usluzi započinjanja poziva, nego na usluzi koja se pruža putem vlastite ili unajmljene pristupne infrastrukture (eng. *self supply*).

Slijedom svega navedenog, vidljivo je da na temelju zamjenjivosti na strani potražnje na maloprodajnoj razini dolazi do određenog pritiska na odluku „operatora A“ budući da će, u slučaju povećanja cijene veleprodajne usluge započinjanja poziva, korisnici prelaziti na druge maloprodajne usluge (temeljene na vlastitoj infrastrukturi, a ne na predmetnoj veleprodajnoj usluzi), a što će povećanje cijena „operatoru A“ učiniti neisplativim, odnosno dovesti do smanjenja prodaje veleprodajne usluge započinjanja poziva od strane „operatora A“.

Stoga je HAKOM odlučio u definiciju tržišta uključiti i usluge započinjanja poziva svih operatora na tržištu, koje se pružaju za vlastite potrebe (eng. *self supply*) u svrhu pružanja usluga krajnjim korisnicima.

4.1.1.3 Zamjenjivost na strani ponude – veleprodajna razina

Kod analize postojanja zamjenjivosti na strani ponude osnovno je utvrditi može li budući ponuditelj brzo i uz relativno male troškove započeti nuditi veleprodajnu uslugu započinjanja poziva kao odgovor malom, ali značajnom, trajnom povećanju cijena usluge od strane hipotetskog monopolista.

U procjeni opsega zamjenjivosti na strani ponude, HAKOM može uzeti u obzir i vjerojatnost da operator koji trenutno nije aktivan na mjerodavnom tržištu usluge započinjanja poziva može odlučiti ući na tržište u razumnom roku, slijedeći malo, ali značajno, trajno povećanje cijena te na taj način izvršiti konkurentski pritisak na veleprodajnu uslugu bivšeg monopolista. Isto tako, moguće je da operatori koji nude određenu veleprodajnu uslugu koja nije usporediva s uslugom bivšeg monopolista, u kratkom vremenu ponude usporedivu uslugu te na taj način izvrše konkurentski pritisak na veleprodajnu uslugu bivšeg monopolista, odnosno zadovolje načelo zamjenjivosti na strani ponude.

Prema podacima s tržišta, HAKOM smatra da trenutno ne postoji operator koji bi mogao ponuditi sličnu uslugu, odnosno ne postoji operator koji bi mogao, u razdoblju na koje se

odnosi ova analiza, ostvariti dostupnost tako širokom broju korisnika kao HT i na taj način izvršiti konkurentski pritisak na cijene HT-a. Također, HAKOM svoje zaključke temelji na situaciji na tržištu koja je bila tijekom trajanja prvog i drugog kruga analize ovog tržišta.

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

Slijedom svega navedenog, HAKOM smatra da trenutno ne postoji zamjenjivost na strani ponude za veleprodajnu uslugu započinjanja poziva, a sukladno podacima s tržišta takva se neće niti pojaviti u vremenskom razdoblju na koje se odnosi ova analiza.

4.1.2 Mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji

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

4.1.3 Stajalište nadležnog regulatornog tijela o određivanju mjerodavnog tržišta

Slijedom svega navedenog, HAKOM je utvrdio da se mjerodavno tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, sastoji od sljedećih usluga:

- *usluga započinjanja poziva iz mreže svakog operatora nepokretne mreže, koja se pruža za vlastite potrebe,*
- *usluga započinjanja poziva za uslugu predodabira operatora,*

neovisno o infrastrukturi, tehnologiji te neovisno o tome jesu li pozivi upućeni prema zemljopisnim, nezemljopisnim brojevima ili kratkim kodovima (pozivi prema nacionalnim nepokretnim mrežama, pozivi prema nacionalnim pokretnim mrežama, pozivi prema međunarodnim brojevima, pozivi prema uslugama s posebnom tarifom i pozivi prema hitnim službama).

HAKOM određuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji, nacionalni teritorij RH.

4.2 Test tri mjerila na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

S obzirom da tržište *započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji* nije sastavni dio važeće Preporuke, HAKOM može regulirati navedeno tržište jedino u slučaju da su istodobno zadovoljena sljedeća tri mjerila:

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

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

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

Prvo mjerilo je statičko mjerilo, odnosno mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti procijeniti postoje li u određenom trenutku visoke i trajne strukturne, pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište. Prepreke ulasku su u velikoj mjeri određene mogućnošću operatora da izgradi vlastitu mrežu do krajnjeg korisnika ili da istu iznajmi od drugog operatora.

U slučaju kada postoje zapreke ulaska na tržište, odnosno u situaciji u kojoj su izgrađene zapreke ulaska na tržište smanjuje se mogućnost ulaska novih operatora na tržište. Na temelju navedenog, može se zaključiti da utvrđivanjem postoje li visoke i trajne zapreke ulaska na određeno tržište, HAKOM može utjecati na razvoj djelotvornog tržišnog natjecanja na tom tržištu.

- **Strukturne zapreke ulaska na tržište**

S obzirom da je operatorima otežano izgraditi novu infrastrukturu za pružanje usluge započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i to prvenstveno zbog visokih nenadoknadivih troškova i potrebnog vremena, HAKOM smatra kako na ovom tržištu postoji strukturna zapreka nadzor infrastrukture kod koje postoje visoke zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije.

S obzirom na rasprostranjenost HT-ove mreže, koja je građena tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju, kako je već navedeno, kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem

razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, HT ima obvezu i trenutno na veleprodajnoj razini pruža četiri veleprodajne usluge:

- uslugu predodabira operatora (CPS usluga) uz ili bez usluge najma korisničke linije,
- uslugu samostalnog virtualnog kanala za govor (VoIP),
- uslugu izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i
- uslugu iznajmljenih vodova

putem kojih ostali operatori imaju mogućnost ponuditi krajnjim korisnicima uslugu poziva, kao odgovarajuću maloprodajnu uslugu usluzi započinjanja poziva.

Predmet ovog dokumenta je usluga započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji koja predstavlja temelj CPS usluge.

Dakle, osim korištenjem CPS usluge, operatori mogu započinjanje poziva ostvariti i korištenjem veleprodajnih usluga direktnog pristupa (uslugom samostalnog virtualnog kanala za govor (VoIP), uslugom izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i uslugom iznajmljenih vodova. Međutim, kako je opisano u poglavlju 4.1 dokumenta, nijedna od navedenih veleprodajnih usluga direktnog pristupa ne predstavlja zamjensku uslugu CPS usluzi i to zbog uglavnom visokih i nenadoknadivih pratećih troškova.

S obzirom da je u RH još uvijek značajan broj korisnika koristi samostalnu javno dostupnu telefonsku uslugu te da je CPS usluga jedina veleprodajna usluga na temelju koje ostali operatori mogu na isplativ način ponuditi takvim korisnicima javno dostupnu telefonsku uslugu na maloprodajnoj razini, HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, imao jak poticaj istu ne pružati.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra da postojanje veleprodajnih ponuda na temelju kojih ostali operatori mogu krajnjim korisnicima ponuditi javno dostupnu telefonsku uslugu djelomično ublažava, ali ne uklanja u potpunosti visoke i trajne strukturne zapreke ulasku na mjerodavno tržište.

- ***Pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište***

Na temelju preporuke Europske komisije, pravne ili regulatorne prepreke ne ovise o ekonomskim uvjetima, već proizlaze iz pravnih, administrativnih ili ostalih sličnih mjera koje indirektno utječu na ulazak novih operatora na tržište.

Na temelju dokumenta izvještaja ERG-a, glavne pravne ili regulatorne zapreke ulaska na tržište odnose se na sljedeće:

- potrebu za administrativnom odlukom, odnosno dozvolom, kako bi se moglo započeti s komercijalnim radom;
- ograničenja i uvjete povezane uz uporabu radiofrekvencijskog spektra;
- utjecaj načina na koji je postavljena regulacija na nove operatore koji planiraju ući na tržište.

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

Temeljem članka 31. ZEK-a svaka pravna ili fizička osoba ima pravo postaviti, upotrebljavati i davati na korištenje elektroničku komunikacijsku mrežu te pružati elektroničke komunikacijske usluge na području RH bez pribavljanja posebnog ovlaštenja, odnosno u mogućnosti su navedene usluge pružati samo na temelju općeg ovlaštenja. Opće ovlaštenje podrazumijeva da su, sukladno članku 32. ZEK-a, obvezni 15 dana prije početka pružanja usluga obavijestiti u pisanom obliku HAKOM o svojoj namjeri.

b) ograničenja i uvjeti povezani uz uporabu radiofrekvencijskog spektra

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

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

HAKOM smatra kako ne postoje nikakve odredbe, u zakonskim ili podzakonskim aktima, koje bi onemogućile operatora da ostvari ulazak na veleprodajno tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i počne pružati usluge krajnjim korisnicima. Svaki operator može putem vlastite infrastrukture pružati uslugu započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji pri čemu ne postoji nikakva regulatorna zapreka ulasku na predmetno tržište.

4.2.1.1 Zaključak o prvom mjerilu

Na temelju svih činjenica iznesenih u prvom mjerilu, HAKOM zaključuje kako su na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji i dalje prisutne visoke i trajne strukturne zapreke za ulazak na tržište, dok zapreke pravne i regulatorne prirode na ovom tržištu ne postoje. Međutim, unatoč nepostojanju pravnih i regulatornih zapreka, HAKOM smatra da je prisutnost strukturnih zapreka dovoljna za zaključak kako je na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji prvo mjerilo zadovoljeno.

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

Prvo mjerilo je statičko mjerilo, odnosno mjerilo na temelju kojeg je HAKOM u mogućnosti procijeniti postoje li u točno određenom trenutku visoke i trajne strukturne, pravne ili regulatorne zapreke za ulazak na tržište. Drugo mjerilo je dinamičko mjerilo koje bi, nakon analize prvog, trebalo pomoći u sagledavanju ukupnih uvjeta tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu unutar odgovarajućeg vremenskog okvira. S obzirom da je, sukladno članku 52. stavku 2. ZEK-a, HAKOM postupak analize tržišta obavezan provoditi najmanje svake tri godine, HAKOM će pri ocjeni teži li tržište djelotvornom tržišnom natjecanju, navedeno razdoblje uzeti kao relevantno.

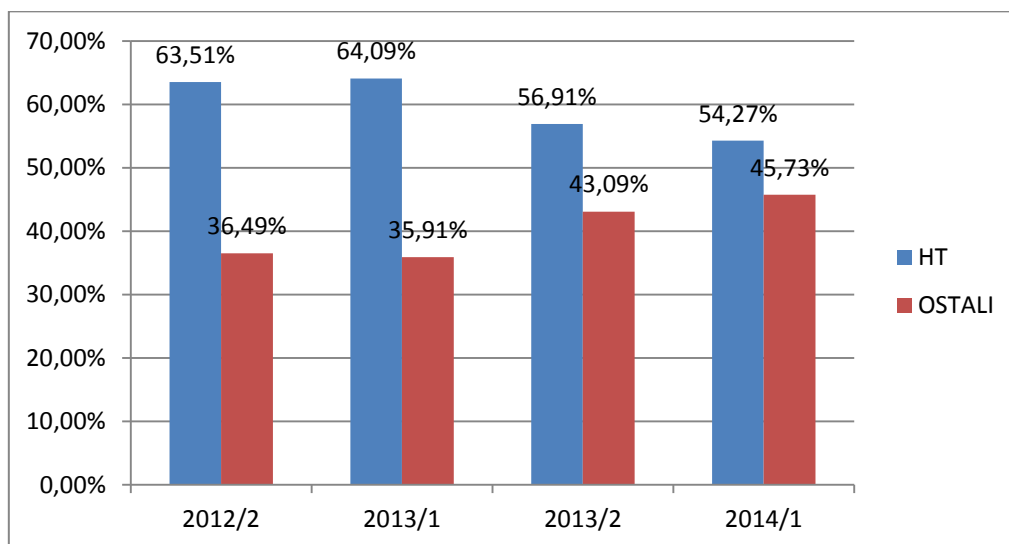
Kako bi bio u mogućnosti prethodno regulirati određeno tržište, HAKOM mora dokazati da tržište u točno određenom trenutku i određenom budućem razdoblju ne teži savršenoj konkurenciji, tj. djelotvornom tržišnom natjecanju. Pravilna analiza ovog mjerila bi se trebala provesti tako da se utvrdi razina tržišnog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

Za potrebe donošenja zaključaka o drugom mjerilu, HAKOM je analizirao sljedeća tri kriterija:

- tržišni udjel operatora prema broju započelih minuta;
- udjel CPS minuta u ukupnim ostvarenim minutama alternativnih operatora;
- broj korisnika usluge CPS-a.

Tržišni udjel operatora smatra se glavnim pokazateljem prilikom procjene teži li određeno tržište djelotvornom tržišnom natjecanju. Na slici 4. prikazano je kretanje tržišnog udjela HT-a prema broju započelih minuta na mjerodavnom tržištu u razdoblju od drugog polugodišta 2012. do prvog polugodišta 2014. iz kojeg se vidi da tržišni udio HT-a pada u promatranom razdoblju.

Slika 3 Tržišni udjel na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva prema trajanju odlaznih poziva

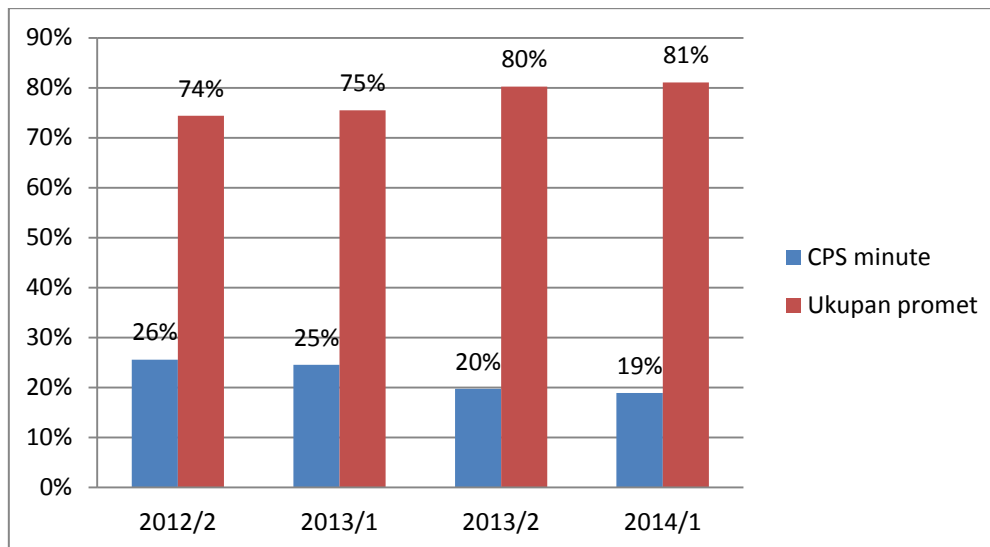


Izvor: Upitnik za tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Međutim, postavlja se realno pitanje bi li udio HT-a u odlaznim minutama padao u odsustvu regulacije na veleprodajnoj razini, osobito na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva u nepokretnoj mreži.

Da bismo pravilno odgovorili na ovo pitanje, potrebno je razmotriti i analizirati koji udio od ukupno ostvarenih odlaznih minuta alternativni operatori ostvaruju putem veleprodajne usluge predodabira operatora (CPS).

Slika 4 Udio CPS minuta u ukupno odlaznom prometu



Izvor: Upitnik za tržište započinjanja(originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Iz slike 4. vidljivo je da su korisnici alternativnih operatora na kraju prvog polugodišta 2014. ostvarivali 19% svih odlaznih minuta putem CPS usluge. Iako je vidljiv blagi silazni trend korištenja CPS usluge u proteklom razdoblju, činjenica je da još uvijek značajan broj odlaznih minuta korisnici alternativnih operatora ostvaruju putem CPS usluge.

HAKOM je mišljenja da bi u razdoblju od sljedeće tri godine na koje se odnosi ova analiza, HT u odsustvu regulacije veleprodajne usluge započinjanja poziva imao poticaj podići veleprodajnu cijenu iste na razinu koja bi CPS uslugu učinila neisplativom ili ju čak prestati pružati.

Nadalje, iako na veleprodajnoj razini postoje veleprodajne usluge (putem kojih operatori mogu krajnjim korisnicima ponuditi ogovarajuću maloprodajnu uslugu (poziv), iz poglavlja 4.1. ovog dokumenta je vidljivo da se te veleprodajne usluge (usluga samostalnog virtualnog kanala za govor (VoIP), usluga izdvojenog pristupa lokalnoj petlji i usluga iznajmljenih vodova) zbog njihovih specifičnosti ne mogu smatrati zamjenskim uslugama usluzi započinjanja poziva.

Iako Europska komisija smatra da ovo tržište više ne bi trebalo biti podložno prethodnoj regulaciji iz razloga migracije na IP, u RH je slučaj da je usluga CPS-a moguća i u slučaju prelaska na IP/IMS korištenjem MSAN pots porta u mreži. Na taj način, za krajnje korisnike koji i dalje smatraju govornu uslugu dostatnom, operatori mogu i u IP okruženju koristiti veleprodajnu CPS uslugu. Stoga, sam prelazak na IP nema značajan utjecaj na smanjenje zastupljenosti CPS usluge.

Temeljem navedenog, HAKOM zaključuje kako još uvijek značajan udio CPS usluge putem koje korisnici ostvaruju odlazne pozive u odnosu na ostale veleprodajne usluge ukazuje na

potrebu zadržavanja regulacije veleprodajnog tržišta započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

Naime, iz podataka operatora vidljiv je kontinuirani, ali blagi pad broja korisnika CPS usluge za razdoblje od drugog polugodišta 2012. do prvog polugodišta 2014. U istom razdoblju, vidljiv je i trend povećanja broja korisnika kojima operatori uz CPS uslugu pružaju i uslugu pristupa putem veleprodajne usluge najma korisničke linije koju je HT, prema pripadajućoj analizi tržišta, i dalje obvezan pružati. Uzevši u obzir da je CPS usluga preduvjet za korištenje usluga najma korisničke linije, te da istu još uvijek koristi velik broj korisnika, HAKOM smatra potrebnim operatorima omogućiti korištenje iste barem u razdoblju u kojem se na tržištu nudi i usluga najma korisničke linije.

4.2.2.1 Zaključak o drugom mjerilu

Na temelju svih činjenica iznesenih u drugom mjerilu, HAKOM zaključuje kako tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji ne bi, u odsustvu regulacije, težilo djelotvornom tržišnom natjecanju.

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

Pri analizi trećeg mjerila, regulatorno tijelo bi trebalo procijeniti je li primjena propisa o zaštiti tržišnog natjecanja dovoljna da ukloni nedostatke koji postoje ili koji se mogu pojaviti na tržištu elektroničkih komunikacija.

HAKOM je kroz prvo i drugo mjerilo dokazao kako na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji postoje strukturne zapreke ulaska na tržište i da tržište ne teži djelotvornom tržišnom natjecanju. Naime, upravo zbog prethodno spomenutog, odnosno prva dva mjerila, mogućnost pojave određenih problema na ovom tržištu izrazito je visoka. Nadalje, uzevši u obzir da u slučaju pojave određenih problema operatori neće moći ostvariti veleprodajnu uslugu započinjanja poziva koja je neophodna kako bi pružali javno dostupnu telefonsku uslugu krajnjim korisnicima (na ovom tržištu moguće je koristiti CPS uslugu), brzina intervencije na mjerodavnom tržištu postaje izrazito bitna. U skladu s prethodno navedenim propisi o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija ne mogu se smatrati dostatnim za uklanjanje svih nedostataka koji se mogu pojaviti na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

4.2.3.1 Zaključak o trećem mjerilu

HAKOM zaključuje kako za mjerodavno tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji propisi o zaštiti tržišnog natjecanja odnosno naknadna regulacija ne mogu na odgovarajući način omogućiti uklanjanje nedostataka na tržištu.

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

Na temelju provedene analize tri mjerila iz članka 53. stavka 2. ZEK-a, HAKOM je zaključio kako je mjerodavno tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, podložno prethodnoj regulaciji. Naime, iako navedeno tržište nije dio važeće Preporuke, nacionalna regulatorna tijela ovlaštena su i sama utvrditi da su pojedina tržišta, koja se razlikuju od popisa tržišta iz važeće Preporuke, podložna prethodnoj regulaciji, a ovisno o prilikama u svakoj pojedinoj zemlji, ali uz uvjet da se dokaže da su na tim tržištima istodobno zadovoljena tri mjerila (Test tri mjerila).

U skladu s navedenim, odnosno činjenicom da je HAKOM utvrdio kako je mjerodavno tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji podložno prethodnoj regulaciji, HAKOM će nastaviti postupak analize tržišta za mjerodavno tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, koji uključuje procjenu postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, utvrđivanje svih postojećih i potencijalnih prepreka razvoju djelotvornom tržišnom natjecanju kao i određivanja razumnih i opravdanih regulatornih obveza operatorima sa značajnom tržišnom snagom, a što je detaljno opisano u poglavljima koja slijede.

5 Analiza tržišta započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

5.1 Određivanje mjerodavnog tržišta

HAKOM je za potrebe provođenja postupka analize odredio mjerodavno tržište jednako kao u poglavlju 4.1. Slijedom navedenog, mjerodavno tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji sastoji se od sljedećih usluga:

- *usluga započinjanja poziva iz mreže svakog operatora nepokretne mreže, koja se pruža za vlastite potrebe,*
- *usluga započinjanja poziva za uslugu predodabira operatora,*

neovisno o infrastrukturi, tehnologiji te neovisno o tome jesu li pozivi upućeni prema zemljopisnim, nezemljopisnim brojevima ili kratkim kodovima (pozivi prema nacionalnim nepokretnim mrežama, pozivi prema nacionalnim pokretnim mrežama, pozivi prema međunarodnim brojevima, pozivi prema uslugama s posebnom tarifom, pozivi prema hitnim službama).

HAKOM određuje da je mjerodavno tržište u zemljopisnoj dimenziji, nacionalni teritorij RH.

5.2 Procjena postojanja operatora sa značajnom tržišnom snagom

5.2.1 Cilj i predmet analize tržišta

U skladu s mjerilima iz ZEK-a, a u okviru analize tržišta, HAKOM će ocijeniti djelotvornost tržišnog natjecanja na određenom mjerodavnom tržištu te procijeniti postoje li na istom operatori sa značajnom tržišnom snagom, o čemu će kasnije donijeti odgovarajuću odluku sukladno ZEK-u i mišljenju tijela nadležnog za zaštitu tržišnog natjecanja.

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

U svrhu procjene značajne tržišne snage operatora, HAKOM će izračunati tržišni udjel na određenom mjerodavnom tržištu i tumačiti ga u skladu sa smjericama Europske komisije o mjerodavnim tržištima te mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije iz područja tržišnog natjecanja.

Nakon utvrđivanja i određivanja mjerodavnog tržišta, HAKOM će, sukladno prikupljenim podacima, a u skladu s mjerilima iz članka 55. ZEK-a procijeniti postoji li na navedenom tržištu operator sa značajnom tržišnom snagom koji se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima. U procjenjivanju pojedinačne značajne tržišne snage operatora na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, HAKOM će primijeniti sljedeća mjerila:

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

5.2.2 Analiza podataka na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj mreži

5.2.2.1 Tržišni udjel operatora na mjerodavnom tržištu

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

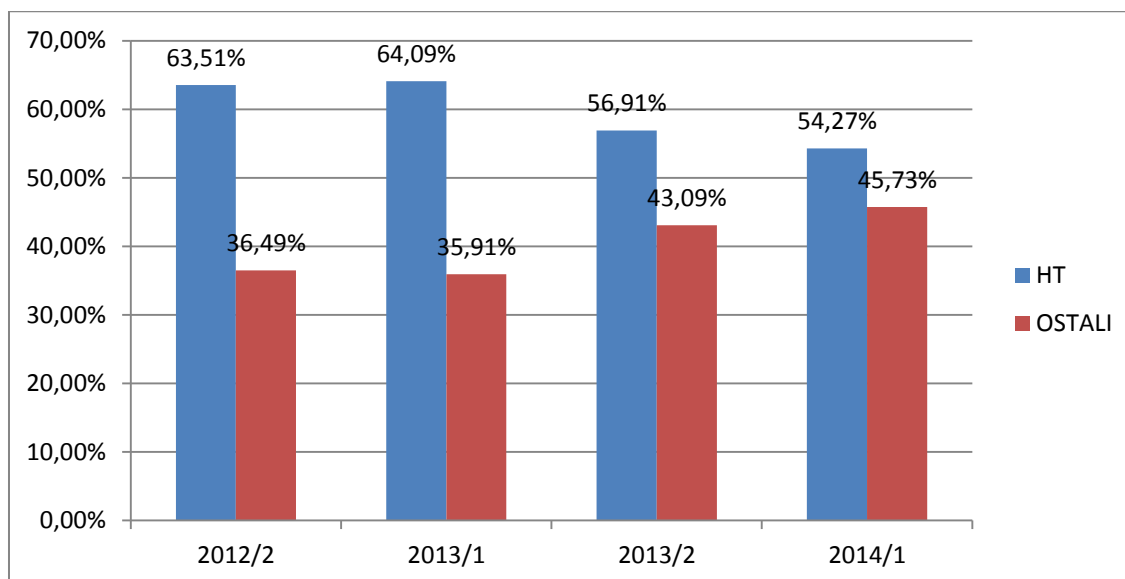
Isto tako, smatra se da operator koji na određenom tržištu ima visok tržišni udjel, uživa vladajući položaj, ukoliko je njegov tržišni udjel stabilan kroz promatrano razdoblje. Činjenica da se tržišni udjel operatora sa značajnom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu postupno smanjuje, ukazuje da tržište 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 započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža 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.

Sukladno analizi zaprimljenih podataka, a uzimajući u obzir definiciju mjerodavnog tržišta iz poglavlja 4 ovog dokumenta, HAKOM je izračunao tržišni udjel operatora na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, kao što je prikazano na slici 6.

Analizom zaprimljenih podataka može se primijetiti postupno smanjenje tržišnog udjela HT-a kroz promatrano razdoblje, a što je rezultat sve veće zastupljenosti usluge pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji, kao i uvođenja usluge posebnog virtualnog kanala za VoIP uslugu ili drugih načina pristupa krajnjem korisniku kojima ostali operatori korisnike spajaju direktno na svoje mreže, čime im je omogućen izravan pristup do krajnjih korisnika bez prilagodbe HT-ovim veleprodajnim uslugama vezanim uz započinjanje poziva. Tržišni udjel HT-a na mjerodavnom tržištu, u posljednjem razdoblju obuhvaćenom upitnikom, iznosi 54,27%. Kroz analizirano razdoblje tržišni udjel HT-a se kretao na razinama između 63,51% i 54,27% iz čega je jasno vidljivo postojanje visokog tržišnog udjela HT-a na navedenom mjerodavnom tržištu uzimajući u obzir tržišni udjel temeljen na trajanju odlaznih poziva.

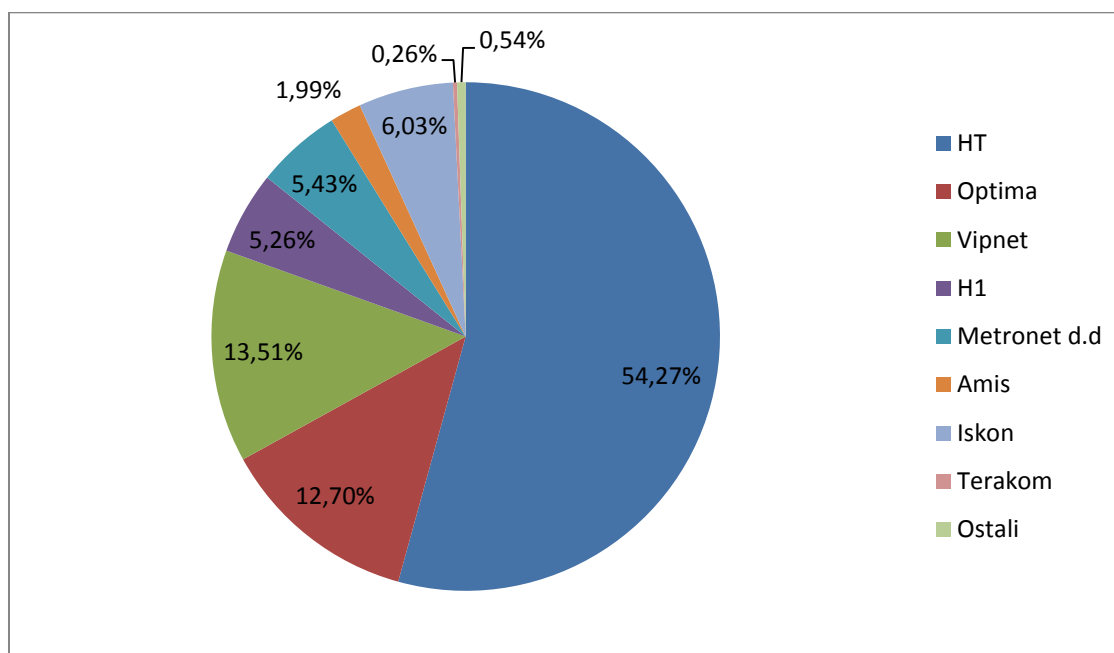
Slika 5 Tržišni udjel na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva prema trajanju odlaznih poziva



Izvor: Upitnik za tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Iz slike 6. vidljiv je omjer tržišnih snaga operatora u posljednjem razdoblju obuhvaćenom upitnicima, odnosno na kraju prvog polugodišta 2014.

Slika 6 Tržišni udjel na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva prema trajanju odlaznih poziva



Izvor: Upitnik za tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Slijedom navedenog, a temeljem prikazanog na slikama 5. i 6., HAKOM zaključuje kako je u razdoblju obuhvaćenom upitnicima, a gledajući mjerilo tržišnog udjela, HT operator s najvećim tržišnim udjelom koji se prema oba promatrana kriterija kroz promatrano razdoblje postepeno smanjuje, međutim i dalje je visok.

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.

Uzimajući u obzir prethodno navedeno, HAKOM je poduzeo temeljitu i sveobuhvatnu analizu gospodarskih karakteristika mjerodavnog tržišta prije donošenja konačnog zaključka o postojanju značajne tržišne snage.

5.2.2.2 Nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke infrastrukturne konkurencije

Smjernice Europske komisije o analizi tržišta i procjeni značajne tržišne snage³⁵ napominju da je nadzor infrastrukture koja se ne može lako replicirati važan kriterij za procjenu postojanja značajne tržišne snage. To je vidljivo u slučaju kada je infrastruktura isključivo ili pretežno u vlasništvu određenog poduzetnika i postoje visoke i nepremostive prepreke povezane s repliciranjem takve infrastrukture, a pristup potrebnoj infrastrukturi je neophodan za pružanje određenog proizvoda ili usluge.

Vlasništvo nad infrastrukturom može bivšem monopolistu donijeti troškovnu prednost dok vrijeme i trošak povezan s repliciranjem takve infrastrukture predstavlja za druge operatore značajnu prepreku za ulazak na tržište. Vlasnik infrastrukture može još dodatno proširiti svoju tržišnu snagu na horizontalno ili vertikalno povezana tržišta.

Drugi operator koji želi konkurirati HT-u kod pružanja usluge započinjanja poziva morao bi izgraditi vlastitu pristupnu mrežu koja ima kapacitet za pružanje veleprodajnih usluga i trebao bi biti motiviran da to učini. Kapitalna ulaganja potrebna za izgradnju i stavljanje u uporabu vlastite pristupne mrežne infrastrukture su izuzetno visoka i zahtijevaju detaljno razrađene poslovne planove i razumno vrijeme povrata uloženi sredstava. Naime, ulazak na tržište započinjanja (originacije) poziva zahtijeva od novih operatora značajna ulaganja i to većinom u obliku nenadoknadivih troškova, koje operatori neće moći nadoknaditi u slučaju tržišnog neuspjeha i izlaska s tržišta.

Gradnja vlastite pristupne infrastrukture je otežana ne samo zbog visokih i većinom nenadoknadivih troškova ulaganja zbog potrebe izgradnje kabelaške kanalizacije, već i radi dalje prisutnih poteškoća vezanih uz potrebne dozvole za izgradnju vlastite pristupne infrastrukture.

Stoga, uzimajući u obzir zemljopisnu rasprostranjenost pristupne mrežne infrastrukture HT-a te činjenicu da je ista izgrađivana tijekom dugog razdoblja, odnosno u razdoblju kada je HT bio javno poduzeće kao i u sljedećem razdoblju kada je uživao ekskluzivna prava, repliciranje pristupne mrežne infrastrukture HT-a nije ekonomski opravdano.

³⁵ Smjernice Europske komisije o analizi tržišta i procjeni značajne tržišne snage

Razmatrajući do koje mjere HT-ova kontrola nad pristupom infrastrukturi djeluje kao prepreka ulasku na tržište, HAKOM je razmatrao može li sposobnost nekog operatora da investira u vlastitu infrastrukturu i pruža uslugu započinjanja poziva za vlastite potrebe utjecati na ponašanje HT-a na tržištu. Investiranje u vlastitu infrastrukturu od strane alternativnih operatora je primjer repliciranja HT-ove mreže i mogao bi utjecati na ponašanje HT-a na tržištu, no takvo investiranje je ograničeno u opsegu i čini mali dio ukupne pristupne mreže.

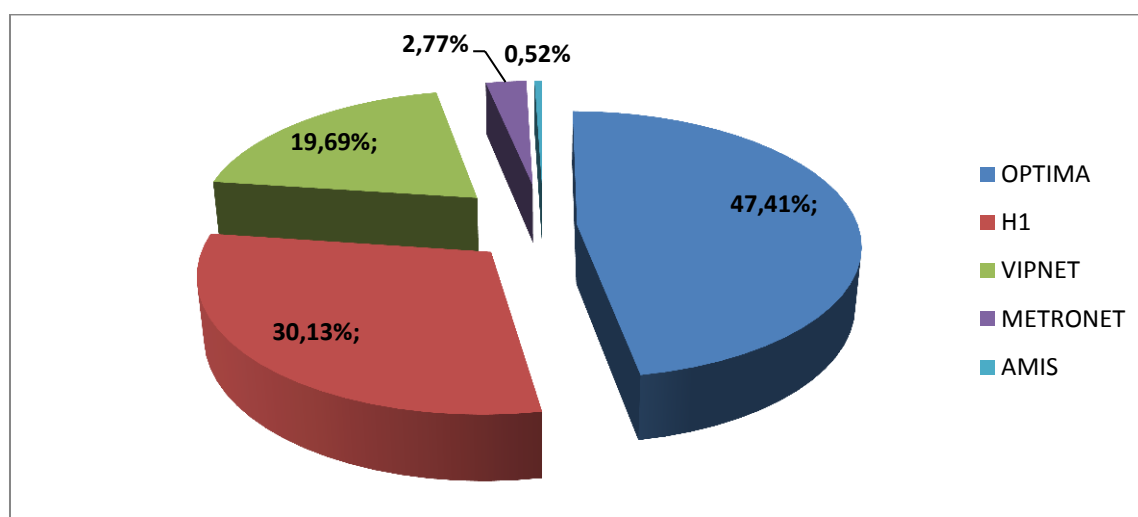
Slijedom navedenog, HAKOM smatra, kako u razdoblju na koje se odnosi ova analiza, nijedan operator neće moći u potpunosti replicirati mrežnu infrastrukturu HT-a i to u mjeri u kojoj bi mogao ugroziti njegov tržišni položaj na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

5.2.2.3 Nedostatak protutežne kupovne moći

Protutežna kupovna moć postoji u situaciji kada određeni kupac, operator (ili više njih), ima veliku pregovaračku moć, a samim time i značajan utjecaj na konkurenciju, kojom onemogućava da se dominantni operator, odnosno operator s najvećim tržišnim udjelom, ponaša neovisno o konkurenciji i korisnicima.

Činjenica je da u razdoblju obuhvaćenom upitnikom, na mjerodavnom tržištu obrađenom ovim dokumentom, postoji određen broj operatora koji koriste veleprodajnu uslugu započinjanja poziva koju nudi HT pri čemu nijedan od tih operatora ne može značajno utjecati na ponašanje HT-a, na način da svojom protutežnom kupovnom moći bude u takvoj pregovaračkoj poziciji da utječe na cijene usluge koju pruža HT.

Slika 7 Pet najvećih operatora po ukupnom trajanju započelih poziva iz mreže HT-a



Izvor: Upitnik za tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

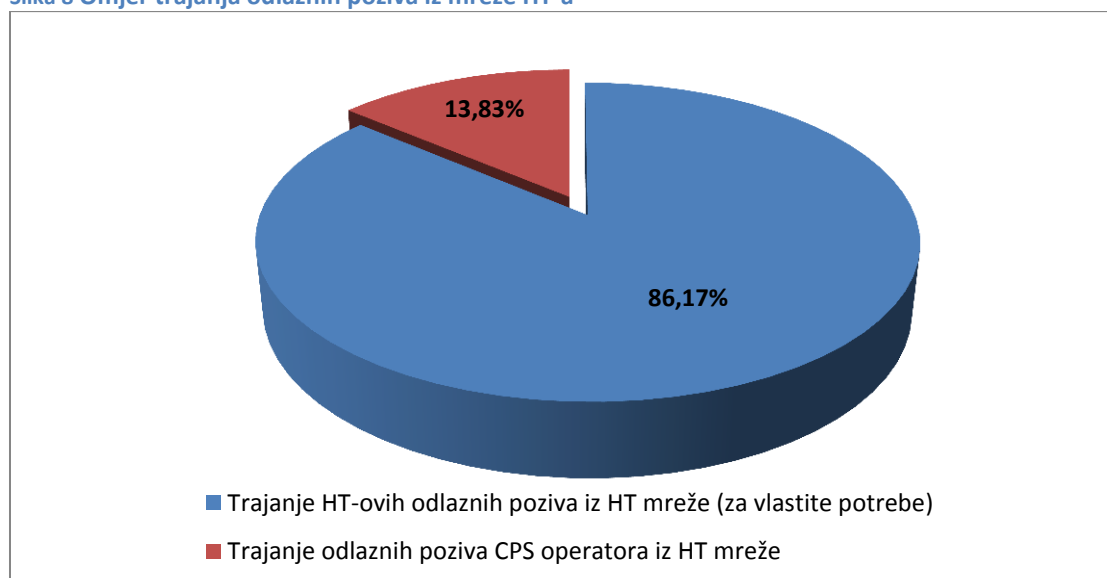
Na slici 7. je prikazano pet najvećih operatora po ukupnom trajanju započetih poziva iz mreže HT-a. Iako je iz navedenog vidljivo da Optima³⁶ ima značajan udjel u trajanju poziva započetih iz mreže HT-a, isti nije pokazatelj protutežne kupovne moći.

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. Navedeno vrijedi u situaciji kada na tržištu postoji više operatora koji nude ili su u mogućnosti nuditi istu uslugu i koji imaju veliku bazu korisnika, što na analiziranom mjerodavnom tržištu nije slučaj.

Sukladno svemu navedenom HT je jedini operator koji ima protutežnu kupovnu moć na analiziranom mjerodavnom tržištu te se, u odsustvu regulacije, može ponašati neovisno o konkurenciji i korisnicima.

Isto tako, situacija u kojoj određeni operator uslugu nudi za vlastite potrebe ne predstavlja protutežnu kupovnu moć operatora da utječe na cijene HT-a. Naime, iako je iz slike 7. vidljivo da Optima ima najveći udjel od svih operatora u minutama započetim iz HT-ove mreže, tržišni udjel s obzirom na ukupno trajanje odlaznih poziva ukazuje na nedostatak protutežne moći istog operatora, budući da je isti zanemariv u odnosu na udjel HT-a.

Slika 8 Omjer trajanja odlaznih poziva iz mreže HT-a



Izvor: Upitnik za tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

HT je prema svim pokazateljima operator koji ima najveći tržišni udjel na navedenom tržištu i operator koji jedini nudi CPS uslugu drugim operatorima, za koju je preduvjet postojanje usluge započinjanja poziva. Sve navedeno dovodi do zaključka da na tržištu postoji nedostatak protutežne kupovne moći, odnosno, ne postoji operator koji može utjecati na određivanje cijena HT-a. Iz prethodno navedenog proizlazi kako bi, u odsustvu regulacije, s obzirom na veliku bazu korisnika i trenutni udjel na mjerodavnom tržištu, HT mogao definirati cijene i uvjete na tržištu te bi se na taj način mogao ponašati neovisno o konkurenciji i korisnicima.

³⁶ OT - Optima Telekom d.d

5.2.2.4 Jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima

Jednu od značajnijih prepreka za ulazak na tržište novim operatorima predstavlja njihov otežan pristup kapitalu i novčanim izvorima. Zbog nedovoljno prepoznatljivog tržišnog imena (eng. *brand*) novih operatora, koje bi osiguralo lako pridobivanje novih korisnika i tako poboljšao izgled novih operatora za uspješno poslovanje i ostvarivanje dobiti u dogledno vrijeme, a što su sve preduvjeti dobivanja kapitala pod povoljnijim uvjetima, novi operatori su izloženi visokoj zapreci za ulazak na tržište.

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

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

Nadalje, iako su tijekom 2014. postupci predstečajnih nagodbi nad tri dotadašnja najveća alternativna operatora uspješno okončani, spomenutim operatorima predstoji da se u budućem razdoblju izbore za status koji će im omogućiti jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala. Drugim riječima, iako krediti spomenutim operatorima izlaskom iz predstečajnih nagodbi više po HNB-u ne ulaze u skupinu najvećeg rizika, položaj ovih operatora na tržištu je znatno slabiji od položaja HT-a. Navedena konstatacija najmanje utjecaja ima na Optimu s obzirom da je završetkom predstečajne nagodbe, HT preuzeo upravljačka prava nad istom.

Zbog svega gore navedenog, HAKOM je mišljenja da HT zbog jednostavnog ili povlaštenog pristupa tržištima kapitala ili novčanim izvorima ima značajnu prednost u odnosu na stale operatore na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

5.2.2.5 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 konkurentске 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 RH i kao takav uživa prednosti ekonomija razmjera pružajući navedene usluge. Stoga 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 započinjanja 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, čime HT ostvaruje ekonomije razmjera.

5.2.2.6 Ekonomije opsega

Ekonomije opsega (eng. *economies of scope*) nastaju smanjivanjem prosječnih proizvodnih troškova koje se može postići ako poduzeće proizvodi određen broj usko povezanih proizvoda ili usluga. Ekonomije opsega postoje ako su ukupni troškovi proizvodnje dvaju ili više proizvoda manji nego proizvodnja istih proizvoda u odvojenim pogonima ili poduzećima. Navedeno predstavlja ekonomiju ušteda na troškovima do kojih dolazi objedinjenim izvođenjem velikog broja različitih aktivnosti unutar iste tvrtke, odnosno u slučaju sektora elektroničkih komunikacija, korištenjem iste mrežne infrastrukture za pružanje niza različitih maloprodajnih usluga.

Ekonomije opsega se odnose na potencijalne prednosti operatora dobivene ponudom različitih proizvoda i usluga zajedno. HT je kroz godine razvio mrežu te na cijelom teritoriju RH putem raširene distributivne mreže nudi širok spektar usluga velikom krugu korisnika. Svojom prisutnošću na velikom broju tržišta kroz dugi niz godina, HT koristi prednost ekonomije opsega u većoj mjeri od ostalih operatora.

Isto tako, i ostali operatori pružaju krajnjim korisnicima vezane usluge temeljene na IP tehnologiji (pristup internetu, IPTV, javno dostupna telefonska usluga) putem istih mrežnih elemenata, zbog čega možemo zaključiti da su prisutni na velikom broju tržišta. Međutim, zbog slabije rasprostranjene vlastite pristupne mreže i manje korisničke baze, ne mogu u potpunosti uživati u koristi ekonomija opsega.

Slijedom svega navedenog, jasno je da HT uživa prednosti ekonomija opsega budući da ima najrašireniju pristupnu mrežu, odnosno infrastrukturu koju je teško duplicirati te koja mu omogućava istovremenu prisutnost na više različitih tržišta, na kojima korisnicima objedinjeno pruža više različitih usluga putem iste, mrežne infrastrukture, odnosno istih mrežnih elemenata.

5.2.2.7 *Visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža*

HT je bivši monopolist koji je uspio razviti jaku distribucijsku i prodajnu mrežu svojih proizvoda između ostalog i zbog svoje dugogodišnje prisutnosti na ovim prostorima, etabliranog tržišnog imena te jake pregovaračke moći koja mu omogućuje da puno lakše i brže od svojih konkurenata dolazi do najpoželjnijih prodajnih kanala i lokacija pod najpovoljnijim uvjetima. Uzimajući u obzir i činjenicu postojanja ekonomija opsega, zbog koje je distributivni kanal za novu uslugu puno lakše uspostaviti preko kanala za već postojeću uslugu i ušteda koje je moguće ostvariti korištenjem jednog kanala za distribuiranje više usluga, HT ima značajnu prednost u odnosu na ostale konkurente koji su zbog svog neetabliranog tržišnog imena, slabije pregovaračke moći i veličine u podređenom položaju u odnosu na HT.

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

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

5.2.2.8 *Stupanj vertikalne integracije*

Vertikalna integracija podrazumijeva operatora koji je prisutan na više različitih, vertikalno povezanih, veleprodajnih i maloprodajnih tržišta.

Vertikalna integracija se, sukladno Smjernicama Europske komisije, tretira kao zauzimanje tržišne moći. Takvo zauzimanje tržišne moći je pokušaj istiskivanja konkurencije sa potencijalno konkurentskog tržišta ili samo ometanje konkurencije pri ulasku na tržište.

Na kraju prvog polugodišta 2014., na maloprodajnom tržištu javno dostupne telefonske usluge koja se pruža na fiksnoj lokaciji u nepokretnoj mreži, koje je vertikalno povezano s predmetnim tržištem započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, usluge su krajnjim korisnicima pružali operatori iz tablice 5. Od svih operatora na predmetnom tržištu, samo je HT vertikalno integrirani operator na cijelom području RH dok su operatori kabela mreža vertikalno integrirani, ali na puno užem geografskom području. S obzirom da su operatori kabela mreža vertikalno integrirani samo na užem geografskom području, korištenje prednosti koja proizlazi iz njihove vertikalne integracije ograničeno je samo na to uže područje. Temeljem navedenog, a uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području RH, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju HT-u značajnu prednost u odnosu na druge operatore na maloprodajnom tržištu, uključujući i operatore kabela mreža, iz čega se zaključuje kako HT ima visoki stupanj vertikalne integracije koja dodatno jača tržišnu poziciju istog i posljedično slabi tržišnu poziciju ostalih operatora na tržištu.

Vežano uz navedeno, a uzimajući u obzir da HT raspolaže mrežnom infrastrukturom na cijelom području RH, za razliku od kabelskih operatora, vertikalna integracija i kontrola nad infrastrukturom pružaju mu ključnu prednost u odnosu na svoje konkurente na maloprodajnoj razini te mu na veleprodajnom tržištu, u odsustvu regulacije, omogućavaju iskorištavanje značajne tržišne snage.

Nadalje, regulacija odgovarajućih veleprodajnih tržišta, odnosno, postojanje veleprodajnih ponuda, putem kojih operatori mogu ostvariti uslugu započinjanja poziva tek djelomično ublažavaju postojanje visokog stupnja vertikalne integracije HT-a.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako, usprkos postojanju navedenih veleprodajnih ponuda, visok stupanj vertikalne integracije HT-a dodatno jača tržišnu poziciju istog.

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

Na temelju provedene analize, HAKOM je utvrdio da na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji ne postoji djelotvorno tržišno natjecanje te da trgovačko društvo HT ima značajnu tržišnu snagu na tom mjerodavnom tržištu, odnosno da ima položaj koji odgovara vladajućem položaju, što znači da se nalazi u takvom gospodarskom položaju koji mu omogućuje da se u značajnoj mjeri ponaša neovisno o konkurenciji, korisnicima usluga i potrošačima.

HAKOM je postojanje značajne tržišne snage trgovačkog društva HT utvrdio na temelju tržišnog udjela od 54% nakon čega je navedeni zaključak potkrijepio i ostalim mjerilima iz članka 55. ZEK-a kao što su nadzor infrastrukture kod koje postoje velike zapreke razvoju infrastrukturne konkurencije, jednostavan ili povlašten pristup tržištima kapitala ili novčanim izvorima, nedostatak protutežne kupovne moći, ekonomije razmjera, ekonomije opsega, visoko razvijena distribucijska i prodajna mreža te stupanj vertikalne integracije. HAKOM smatra da analiza drugih mjerila nije potrebna, odnosno da bi analiza istih, pored gore obrađenih, također dovela do zaključka da HT ima značajnu tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji.

6 Prepreke razvoju djelotvornog tržišnog natjecanja

U ovom poglavlju HAKOM analizira sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se u odsustvu regulacije, a u razdoblju na koje se odnosi analiza, mogu pojaviti na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji. Prepreke razvoju tržišnog natjecanja mogu proizaći iz sposobnosti ili namjere operatora da na tržištu iskoristi svoj visoki tržišni udjel, odnosno dominantni položaj.

Sukladno definiciji tržišta i temeljem procjene djelotvornosti tržišnog natjecanja te određivanja operatora sa značajnom tržišnom snagom, uzimajući u obzir kriterije kojima se dokazalo postojanje značajne tržišne snage, HAKOM smatra kako su, u odsustvu regulacije, na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se odnose na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage.

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

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

Stoga je i HAKOM podijelio prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, koje se odnose na vertikalno prenošenje značajne tržišne snage sukladno gore navedenoj podjeli te je sve prepreke, za koje smatra da su moguće u odsustvu regulacije, u nastavku posebno obradio.

Prilikom određivanja regulatornih obveza, HAKOM nije radio razliku između gore navedenih prepreka te je u skladu s time i određivao regulatorne obveze. Drugim riječima, za određivanje regulatornih obveza nije bitno je li se određena prepreka dogodila u praksi ili je HAKOM predvidio mogućnost pojavljivanja određene prepreke u budućnosti.

6.1 Odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa

U europskoj sudskoj praksi odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa se ne odnosi samo na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom u potpunosti odbija pružiti/ponuditi veleprodajnu uslugu, nego i na situaciju u kojoj je operator sa značajnom tržišnom snagom spreman ponuditi uslugu, ali pod nerazumnim/neopravdanim uvjetima. U ovom dijelu se 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 što su neopravdani zahtjevi, previsoke cijene, i sl.

Jednako kao pri procjenjivanju značajne tržišne snage i kod određivanja prepreka razvoju tržišnog natjecanja bitno je definirati izvor značajne tržišne snage operatora. Na

predmetnom tržištu izvor značajne tržišne snage HT-a predstavlja široko razvijena pristupna mreža i pristup velikom broju krajnjih korisnika.

Zbog prethodno navedenog, HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, HT mogao drugim sudionicima na tržištu, postojećim i potencijalnim konkurentima, odbiti zahtjev za pregovore i uskratiti pristup usluzi započinjanja poziva za potrebe pristupa u svrhu pružanja CPS usluge odnosno za potrebe pristupa uslugama operatora usluga s posebnom tarifom u mrežama drugih operatora.

Na opisani način bi HT iskoristio svoj položaj značajne tržišne snage koja se očituje u dostupnosti najvećem broju korisnika putem najrazvijenije pristupne mreže i, odbijanjem pregovora te ukidanjem pristupa svakom postojećem i uskraćivanjem pristupa potencijalnim operatorima, prenio svoju značajnu tržišnu snagu s predmetnog na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište. Opisano prenošenje značajne tržišne snage dovelo bi do situacije da ostali operatori ne bi bili u mogućnosti pružati usluge krajnjim korisnicima putem usluge predodabira operatora ili da uslugom predodabira operatora ne bi bile moguće sve vrste poziva.

Drugim riječima, odbijanjem ili uskraćivanjem spomenutog pristupa direktno bi se utjecalo na povećanje troškova ostalih operatora koji bi, u takvoj situaciji, kako bi krajnjim korisnicima ponudili cjelovitu uslugu na pripadajućem maloprodajnom tržištu, bili prisiljeni preći na drugu veleprodajnu uslugu koja se nalazi više na ljestvici ulaganja ili graditi vlastitu infrastrukturu do krajnjeg korisnika.

Nadalje, uskraćivanjem ili odbijanjem pristupa moglo bi se primjerice dogoditi i da krajnji korisnici HT-a ne bi mogli upućivati određene vrste poziva kao što su npr. pozivi prema brojevima usluga s posebnom tarifom u mrežama postojećih ili potencijalnih operatora. Navedenim bi postupcima operator sa značajnom tržišnom snagom direktno utjecao na konkurentnost ostalih operatora kao potencijalnih davatelja usluge pristupa mreži operatorima usluga s posebnom tarifom u svojoj mreži. Naime, u opisanim primjerima odbijanja pristupa, ostali operatori ne bi bili atraktivni operatorima usluga s posebnom tarifom zbog toga što ih se u navedenom slučaju ne bi moglo dobiti iz mreže HT-a. Dakle, u navedenim slučajevima bi došlo do sprečavanja ulaska postojećih i potencijalnih operatora na vertikalno povezano veleprodajno tržište pristupa mreži za operatore usluga s posebnom tarifom.

6.2 Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama nevezanim uz cijene

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

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

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao, svojim konkurentima na pripadajućem veleprodajnom i maloprodajnom tržištu, uskraćivati važne informacije i na taj način utjecati na njihovu konkurentnost na maloprodajnoj razini. Naime, u slučaju promjena u topologiji mreže, doći će i do određenih promjena i u pružanju usluge započinjanja poziva, kao jedne od usluga međupovezivanja te bi HT, bez odgovarajuće obveze mogao uskratiti informacije o planiranim promjenama u mreži/topologiji mreže svojim postojećim i potencijalnim konkurentima, i tako dovesti vlastiti maloprodajni dio i povezana društva u povoljniji položaj na pripadajućem veleprodajnom i maloprodajnom tržištu od postojećih i potencijalnih konkurenata. S obzirom da je HT u postupku modernizacije vlastite mreže u smislu prelaska na IMS tehnologiju, HAKOM mogućnost uskraćivanja informacija HT-a prema alternativnim operatorima smatra vrlo osjetljivim odnosno smatra vrlo konkretnom preprekom koja bi se mogla pojaviti u slučaju odsustva regulacije na ovom tržištu.

Navedenim postupcima HT-a posljedično bi došlo do podizanja troškova drugih operatora, što bi u konačnici dovelo do njihovog izlaska s tržišta. Na navedeni način došlo bi do vertikalnog prenošenja značajne tržišne snage HT-a s veleprodajnog tržišta obrađenog ovim dokumentom na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište.

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

HAKOM smatra da bi HT, u odsustvu regulacije, mogao koristiti taktike odgađanja u pregovorima s potencijalnim novim operatorima koji ulaze na tržište. Naime, HT ne bi nužno morao odbijati potpisati ugovor o međupovezivanju s novim operatorom/operatorima na tržištu, već bi mogao pokušavati što je moguće više odgoditi potpisivanje navedenog ugovora s ciljem očuvanja svog tržišnog udjela na pripadajućem maloprodajnom tržištu i vertikalno povezanom veleprodajnom tržištu. U tom slučaju potencijalni konkurenti na pripadajućem maloprodajnom tržištu i vertikalno povezanom veleprodajnom 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 HT-a 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. Gore navedenim postupcima HT-a, došlo bi do prenošenja značajne tržišne snage s veleprodajnog tržišta koje je predmet ovog dokumenta na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište.

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.

HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, mogao koristiti razne oblike neopravdanih zahtjeva kojima bi mogao utjecati na poslovne odluke i troškove postojećih i potencijalnih konkurenata. Naime, HT bi, u odsustvu regulacije, mogao 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 započinjanja poziva i to samo iz razloga podizanja troškova postojećih i potencijalnih konkurenata.

Isto tako, HT bi mogao tražiti razinu informacija o potrebama za uslugom započinjanja poziva, iznad razine koja je potrebna i tehnički opravdana za pružanje navedene usluge. Iz navedenog bi mogle proizaći prednosti za HT koji bi mogao ciljati na korisnike koji su predmet interesa novih operatora.

U slučaju da se dogodi, takvo ponašanje HT-a dovelo bi do povećanja troškova 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.

Diskriminacija kakvoćom usluge odnosi se na situaciju u kojoj operator sa značajnom tržišnom snagom utječe na povećanje troškova postojećih ili potencijalnih konkurenata ili smanjivanje zarade na veleprodajnoj ili maloprodajnoj razini na način da ih dovede u neravnotežan položaj kakvoćom pružanja usluge.

Osim diskriminacije na cjenovnoj osnovi, HT je u mogućnosti diskriminirati ostale sudionike na tržištu i na drugim osnovama poput diskriminacije u uvjetima, kvaliteti, rokovima ili informacijama. Spomenuti oblici diskriminacije, također direktno utječu na podizanje troškova konkurencije te mogu ostale operatore dovesti u nepovoljan položaj i u konačnici ih prisiliti da prestanu nuditi svoje usluge na tržištu.

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao diskriminirati ostale operatore kakvoćom usluga i to na način da nudi uslugu započinjanja poziva koja je neophodna za maloprodajne usluge, a koja je kvalitetom lošija od usluge koju nudi svome maloprodajnom dijelu (vlastite potrebe) ili povezanim društvima. Postoji mogućnost da u slučaju pada mreže ili problema u mreži, HT daje prioritet vlastitom polaznom prometu na štetu polaznog

prometa ostalih operatora koji nude usluge krajnjim korisnicima ili drugim operatorima. Na navedeni način bi moglo doći do situacije u kojoj postojeći ili potencijalni konkurent gubi povjerenje krajnjih korisnika (šteta na maloprodajnoj razini) ili operatora usluga s posebnom tarifom i operatora usluga uskopojasnog pristupa internetu u njihovoj mreži (šteta na veleprodajnoj razini).

Svi gore navedeni primjeri diskriminacije kakvoćom usluga mogli bi dovesti do neopravdanog povećanja troškova postojećih ili potencijalnih konkurenata s posljedicom izlaska s tržišta, a što bi, u konačnici, dovelo do zaključka da je HT uspio prenijeti značajnu tržišnu snagu s predmetnog veleprodajnog tržišta na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište. Navedeno bi dovelo do neučinkovitog tržišnog natjecanja na štetu krajnjih korisnika.

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

6.3 Prenošnje značajne tržišne snage na osnovama vezanim uz cijene

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

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

Osim prethodno opisane situacije, operator sa značajnom tržišnom snagom je u mogućnosti odrediti i različite cijene različitim operatorima nepokretnih mreža za uslugu započinjanja poziva.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra kako bi HT, u odsustvu regulacije, mogao na opisane načine iskoristiti svoju značajnu tržišnu snagu i diskriminacijom na cjenovnoj osnovi utjecati na povećanje troškova operatora za uslugu započinjanja poziva. Takvo ponašanje bi dovelo do istiskivanja marže (eng. *margin squeeze*), smanjenja zarade operatora i, u konačnici, njihovog izlaska s tržišta

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, HT bi mogao nuditi veleprodajnu uslugu započinjanja 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 omogućilo HT-u prenošenje značajne tržišne snage s predmetnog veleprodajnog tržišta na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište.

6.4 Diskriminacija u ostalim stavkama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međupovezivanja

HAKOM je mišljenja da bi, u odsustvu regulacije, HT bio u mogućnosti diskriminirati konkurenciju, osim cjenovno i na ostalim osnovama koje su trenutno definirane Standardnom ponudom HT-a za usluge međupovezivanja. Primjerice, HT bi, prema mišljenju HAKOM-a mogao diskriminirati operatore u tehničkim uvjetima ili upravljanju i održavanju međupovezivanja što, između ostalog, uključuje i vremenske okvire za otklon kvarova

HAKOM smatra da bi, u odsustvu regulacije, HT mogao zatražiti³⁷ od operatora koji pružaju uslugu pristupa mreži operatorima usluga s posebnom tarifom obavljanje usluga obračuna, naplate i prisilne naplate za pozive koje su operatorima usluga s posebnom tarifom u mreži drugog operatora uputili korisnici HT-a. HT bi na navedeni način doveo ostale operatore u neravnopravan položaj, što bi povećalo troškove operatora, smanjilo interes istih za pružanje usluge pristupa operatorima usluga s posebnom tarifom te, u konačnici, utjecalo na njihov izlazak s tržišta, čime bi HT prenio značajnu tržišnu snagu s tržišta koje je predmet ovog dokumenta na vertikalno povezano veleprodajno i maloprodajno tržište. S obzirom da se prethodno spomenuto u praksi i dogodilo, HAKOM ovu prepreku smatra osjetljivom i konkretnom odnosno preprekom koja bi se mogla pojaviti u slučaju odsustva regulacije na ovom tržištu pogotovo uzevši u obzir da usluge s posebnom tarifom daju doprinos tržištu elektroničkih komunikacija u RH i čine prihodovnu stranu većine alternativnih operatora.

HAKOM nadalje smatra da bi HT u slučaju nastanka kvara koji bi onemogućio daljnje pružanje CPS usluge za operatore korisnike te posljedično doveo do prekida pružanja maloprodajne javno dostupne telefonske usluge u nepokretnoj mreži mogao diskriminirati krajnje korisnike operatora korisnika na način da mu je potrebno dulje vrijeme za otklon kvara u odnosu na vrijeme otklona kvara koje primjenjuje prema svojim krajnjim korisnicima. Navedeno bi imalo za posljedicu povećanje nezadovoljstva krajnjih korisnika operatora korisnika koji bi zbog toga mogli i otkazati maloprodajnu uslugu operatoru korisniku, čime bi on postao nekonkurentan u odnosu na HT.

³⁷ u praksi je HT navedeno i zatražio

7 Regulatorne obveze operatora sa značajnom tržišnom snagom na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

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

Nakon što je u poglavlju 6. prepoznao i detaljno obrazložio sve moguće prepreke razvoju tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji koje bi se, u skladu s principima prethodne regulacije, u razdoblju na koje se odnosi analiza u odsustvu regulacije mogle pojaviti, HAKOM u nastavku određuje regulatorne obveze za koje smatra da mogu najbolje riješiti navedene probleme na tržištu.

Trgovačkom društvu HT, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, HAKOM određuje sljedeće regulatorne obveze:

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

7.1 Obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

HAKOM može odrediti operatorima 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 3. ZEK-a, HAKOM može odrediti i dodatne uvjete koji se odnose na ispunjavanje načela pravičnosti, razložnosti i pravodobnosti.

Na temelju navedenog, pod preprekom razvoju tržišnog natjecanja koja se odnosi na odbijanje dogovora/uskraćivanje pristupa, HAKOM smatra da je na tržištu na kojem operatori ovise o infrastrukturi drugog za pružanje kompletnih maloprodajnih usluga, potrebno uspostaviti okvire, odnosno odrediti odgovarajuće regulatorne obveze kako bi se onemogućilo uskraćivanje pristupa ili bilo koje drugo neprihvatljivo uvjetovanje ili ograničenje sličnog učinka koje bi spriječilo održivo tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini ili bi bilo protivno interesima krajnjih korisnika usluga.

Slijedom navedenog, HAKOM smatra da je regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže osnovna regulatorna obveza koju je potrebno odrediti operatoru sa značajnom tržišnom snagom na predmetnom mjerodavnom tržištu.

Kako bi se izbjeglo moguće ponašanje operatora sa značajnom tržišnom snagom definirano u poglavljima 6.1 i 6.2., HAKOM određuje HT-u regulatornu obvezu pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže i to na sljedeći način:

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, 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. obveza pružanja pristupa u svrhu pružanja usluge započinjanja poziva za uslugu predodabira operatora (CPS) na način da se dopusti implementacija funkcionalnosti predodabira operatora (CPS) za sve vrste poziva u rokovima propisanim Standardnom ponudom za međupovezivanje;
6. HT je obavezan zadržati u standardnoj ponudi odredbu kojom se obvezuje isplatiti operatoru korisniku naknadu za svaki dan nepravovremene (preuranjene/zakašnjele) realizacije usluge iz točke 2. ove obveze na način da naknada za svaki dan

nepravovremene (preuranjene/zakašnjele) realizacije unutar prvih 10 dana zakašnjenja iznosi 100% naknade za nepravovremenu realizaciju za svaki pojedini dan (50 HRK/dan) dok naknada za svaki sljedeći dan nepravovremene (preuranjene/zakašnjele) realizacije iznosi 150% naknade za nepravovremenu realizaciju za svaki pojedini dan (150 HRK/dan).

7. 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;
8. obveza osiguranja zajedničkog korištenja prostora ili drugih oblika zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme, uključujući osobito zajedničko korištenje zgrada i drugih građevina te njihovih ulaza, ukoliko je tehnički ostvarivo;
9. obveza pružanja usluga potrebnih za osiguranje međusobnog djelovanja usluga za krajnje korisnike usluga, uključujući opremu za usluge inteligentnih mreža.

○ 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 (HAKOM je zadržao rok od 10 dana), a kako 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 započinjanja 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 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 poglavlju 6.2. 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 određuje HT-u obvezu da ne smije uskratiti već ostvareno međupovezivanje u svrhu pružanja usluge započinjanja 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 započinjanja 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.

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.

○ HAKOM određuje HT-u obvezu pružanja pristupa u svrhu pružanja usluge započinjanja poziva za usluge predodabira operatora (CPS) na način da se dopusti implementacija funkcionalnosti predodabira operatora (CPS) za sve vrste poziva u rokovima propisanim Standardnom ponudom za međupovezivanje. U skladu s definiranim u okviru ove obveze, HT je obavezan ponuditi uslugu predodabira operatora (CPS) svim operatorima na tržištu koji navedenu uslugu zatraže. Operatorima kojima je navedena usluga već omogućena, HT ne smije uskratiti pružanje navedene usluge. U provođenju navedene regulatorne obveze, HT je obavezan prilagoditi komutaciju na kojoj su priključeni krajnji korisnici kojima je HT pristupni operator, na način da se pozivi navedenih krajnjih korisnika za koje je usluga predodabira operatora (CPS) omogućena, automatski prenose prema mreži operatora kojeg su krajnji korisnici odabrali, a bez potrebe biranja kratkog koda za odabir operatora od strane krajnjih korisnika.

U skladu s gore navedenim regulatornim obvezama, HT je obavezan operatoru, temeljem zahtjeva, omogućiti uslugu predodabira operatora (CPS) za javno dostupne telefonske usluge u nepokretnoj mreži, za krajnjeg korisnika kojem je HT pristupni operator, s potpunom funkcionalnošću, segmentacija usluge po različitim vrstama poziva, i to kako slijedi:

1. nacionalni pozivi;
2. lokalni pozivi;
3. pozivi prema pokretnim mrežama;
4. međunarodni pozivi;
5. pozivi prema uslugama s posebnom tarifom³⁸;
6. pozivi prema nepokretnim mrežama, pozivi prema pokretnim mrežama i međunarodni pozivi,
7. pozivi prema nepokretnim mrežama, pozivi prema pokretnim mrežama, međunarodni pozivi i pozivi prema uslugama s posebnom tarifom,
8. svi pozivi, što uključuje pozive navedene od 1. do 5. i pozive na brojeve posebnih službi i brojeve hitnih službi.

Detalji vezani uz pružanje usluge predodabira operatora (CPS) (tehničke specifikacije, uvjeti, rokovi, cijene, itd.), u skladu s obvezom transparentnosti, trebaju biti definirani u Standardnoj ponudi međupovezivanja HT-a i to na način da nisu u suprotnosti s regulatornim obvezama koje su HT-u određene ovim dokumentom.

HT je obavezan uslugu predodabira operatora (CPS) s pojedinim operatorom ugovoriti ugovorom o međupovezivanju.

³⁸ sukladno planu numeriranja

○ HAKOM određuje HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom, 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 budući da bi na navedeni način, ukoliko je to tehnički ostvarivo, mogli ostvariti međupovezivanje s HT-om te smanjiti troškove poslovanja.

Isto tako, HAKOM određuje HT-u obvezu osiguranja zajedničkog korištenja elektroničke komunikacijske infrastrukture i povezane opreme u svrhu ostvarivanja međupovezivanja.

○ HT je obavezan osigurati određenu razinu usluge - SLA (eng. *Service Level Agreements*) za uslugu započinjanja poziva kao što su npr. omjer raspodjele prometa po operatorima za vrijeme kvara u mreži, 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 usluge (eng. *“Basic SLA”*) koji čine sastavni dio predmetne Standardne ponude. Kako bi se osigurala primjena definirane/određene osnovne razine SLA, HAKOM zadržava HT-u obvezu objavljivanja pokazatelja učinkovitosti (indikatora) na tromjesečnoj osnovi ili na zahtjev HAKOM-a što je detaljno navedeno u dijelu obveze transparentnosti.

HT je obavezan zahtjeve za uslugu predodabira operatora (CPS) koje je operator korisnik dostavio HT-u u jednom danu, a čije količine odgovaraju prosječnom dnevnom broju zahtjeva koje je taj operator korisnik dostavljao HT-u u prethodnom razdoblju od tri mjeseca uz dopušteno prekoračenje navedene količine za 20%, realizirati u roku od najviše tri radna dana.

U slučaju da broj zahtjeva za novom uslugom predodabira operatora (CPS) koje je operator korisnik u jednom danu poslao HT-u odstupaju za više od 20% od prosječnih dnevnih količina iz prethodnog tromjesečja, podnesene zahtjeve koji prelaze okvir „prosječan dnevni broj zahtjeva koje je taj operator korisnik dostavljao HT-u u prethodnom razdoblju od tri mjeseca + 20%“, HT je obavezan realizirati u roku od najviše šest radnih dana.

U slučaju novog operatora korisnika usluge predodabira operatora (CPS), prosječne količine zahtjeva definirat će se po proteku tri mjeseca od podnošenja prvog zahtjeva za uslugu predodabira operatora (CPS).

Pri određivanju obveza iz članka 61. stavka 3. ZEK-a u okviru obveze pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, HAKOM je vodio računa da navedene obveze budu razmjerne regulatornim načelima i ciljevima iz članka 5. ZEK-a, odnosno vodio je računa o kriterijima koju su navedeni u članku 61. stavku 5. ZEK-a. Naime, HAKOM smatra kako je, s obzirom na stupanj razvoja tržišta, međupovezivanje tehnički i gospodarski u potpunosti izvedivo, uzimajući u obzir raspoložive kapacitete operatora. Stoga HAKOM smatra kako obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže HT-u neće predstavljati dodatni teret.

Zaključno, HAKOM smatra da regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, bez određivanja drugih regulatornih obveza, ne može riješiti prepreke razvoju



tržišnog natjecanja prepoznate u poglavljima 6.1, 6.2. i 6.3. ovog dokumenta. Stoga HAKOM smatra da je navedenu obvezu potrebno dopuniti i drugim obvezama s ciljem djelovanja na sve postojeće i potencijalne probleme na tržištu.

7.2 Obveza nediskriminacije

HAKOM smatra da određivanje obveze pristupa i korištenje posebnih dijelova mreže na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, nije dovoljna mjera, s obzirom da HT može, unatoč tim obvezama, određenim ponašanjem diskriminirati ostale operatore (poglavlja 6.2., 6.3. i 6.4.), odnosno sebi i svojim povezanim društvima omogućiti bolje uvjete poslovanja (tehničke uvjete, rokove, cijene, pristup informacijama i slično), čime bi mogao ugroziti djelotvorno tržišno natjecanje na maloprodajnoj razini.

HAKOM može odrediti operatorima obvezu nediskriminacije u vezi s međupovezivanjem i/ili pristupom. Predmet ovog dokumenta je tržište započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, temeljem čega HAKOM određuje HT-u navedenu obvezu samo u dijelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja. Operator, kojemu je određena obveza nediskriminacije, prema članku 59. stavku 2. ZEK-a, osobito mora osigurati istovjetne uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge te mora pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava.

Određivanjem regulatorne obveze nediskriminacije HT-u kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, HAKOM nastoji ukloniti prepoznate prepreke razvoju tržišnog natjecanja, kao i prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu. Navedenom regulatornom obvezom rješavaju se prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje se tiču diskriminacije na cjenovnoj osnovi i diskriminacije koja nije na cjenovnoj osnovi, a koje će dodatno biti riješene i određivanjem regulatorne obveze transparentnosti.

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

- osigurati jednake uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge;
- pružati usluge i podatke drugim operatorima uz jednake uvjete i razinu kakvoće usluge koju osigurava za svoje vlastite usluge ili za potrebe svojih povezanih društava;

HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u obvezu nediskriminacije kako bi se osiguralo da svi operatori imaju pravo na jednake uvjete, jednake cijene, te na usluge i informacije iste kvalitete kao što ih HT omogućuje svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Pri tome usluge i informacije moraju biti predane u jednakim rokovima i s istom razinom kvalitete kao što ih HT pruža svom maloprodajnom dijelu i povezanim društvima. Stoga, prilikom pružanja veleprodajne uslugu ne smije doći do nerazumnih kašnjenja te neopravdanih ugovornih uvjeta i rokova.

Naime, iako je u poglavlju 7.1. HT-u određena regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže, ista će se kvalitetnije provoditi ukoliko se onemogući HT, koji ima

obvezu pristupa u svrhu međupovezivanja, u diskriminiranju drugih operatora na tržištu. Sukladno navedenom, regulatorna obveza nediskriminacije HT-u je određena kao dopunska obveza za obvezu pristupa te će se, prema mišljenju HAKOM-a, određivanjem ove regulatorne obveze, efikasnije provoditi regulatorna obveza pristupa i korištenja posebnih dijelova mreže

- U skladu s prvom točkom regulatorne obveze kojom je definirano da HT mora osigurati jednake uvjete u istovjetnim okolnostima za druge operatore koji pružaju istovjetne usluge i vezano uz prepreku razvoju tržišnog natjecanja definiranu u poglavlju 6.4., HAKOM će određivanjem ove regulatorne obveze, između ostalog, spriječiti i ponašanje HT-a vezano za obračun i naplatu/prisilnu naplatu prilikom pružanja usluge započinjanja poziva u svrhu poziva na brojeve operatora usluga s posebnom tarifom u mrežama drugih operatora nepokretnih mreža. U skladu s ovom obvezom HT je obvezan raditi obračun i naplatu/prisilnu naplatu za pozive svojih krajnjih korisnika upućene na brojeve operatora usluga s posebnom tarifom u mrežama drugih operatora nepokretnih mreža, kao što to čini za pozive istih korisnika upućene na brojeve navedenih usluga koje pruža HT kao operator usluga s posebnom tarifom ili neki drugi operator usluga s posebnom tarifom u HT-ovoj mreži.

- Isto tako, HAKOM određuje HT-u obvezu pružanja detaljnih informacija o planiranim promjenama u mreži u dijelu pružanja usluge započinjanja poziva 6 mjeseci prije navedenih promjena, kako bi operatori korisnici Standardne ponude bili u mogućnosti pravovremeno reagirati i prilagoditi se nastalim promjenama.

- Nadalje, HT je obvezan dostaviti HAKOM-u ugovore sklopljene na temelju Standardne ponude za međupovezivanje³⁹ u roku od 15 dana od dana sklapanja istih. Naime, potrebno je da HT dostavi HAKOM-u navedene ugovore kako bi HAKOM bio u mogućnosti provjeriti poštuje li isti obvezu nediskriminacije. U slučaju nepoštivanja prethodno spomenute obveze, a na temelju obveze dostave ugovora, HAKOM bi mogao pravovremeno reagirati.

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

³⁹ Navedeno je određeno pod obvezom transparentnosti koja je obrazložena u poglavlju 6.1.3.

7.3 Obveza transparentnosti

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

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

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

Uzevši u obzir prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su detaljno objašnjenje u poglavljima 6.2. i 6.3. ovog dokumenta, HAKOM određuje HT-u, kao operatoru sa značajnom tržišnom snagom na tržištu započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, obvezu transparentnosti u svrhu međupovezivanja.

HAKOM je odredio HT-u obvezu transparentnosti s obzirom da smatra da će navedena obveza riješiti sve prepreke razvoju tržišnog natjecanja koje su definirane u poglavlju 6.2. i 6.3. ovog dokumenta i sve slične prepreke koje nisu izravno definirane, a mogle bi dovesti do istih problema na tržištu. Navedena regulatorna obveza je i dodatna obveza u smjeru rješavanja svih prepreka razvoju tržišnog natjecanja koje su vezane uz diskriminaciju na cjenovnoj osnovi i diskriminaciju koja nije na cjenovnoj osnovi budući da je moguće utvrditi sve oblike diskriminacijskog ponašanja samo kada su transparentno objavljeni uvjeti pod kojima operator sa značajnom tržišnom snagom (kojem je određena regulatorna obveza transparentnosti) nudi predmetnu veleprodajnu uslugu. Stoga, samo uz transparentno objavljene uvjete operatori mogu utvrditi jesu li diskriminirani rokovima, uvjetima ili cijenama prilikom pružanja predmetne usluge.

Isto tako, iako je u poglavlju 7.1. ovog dokumenta HT-u određena regulatorna obveza pristupa, ista se ne bi mogla kvalitetno provoditi ukoliko se ne bi definiralo da HT, kao operator sa značajnom tržišnom snagom kojem je određena regulatorna obveza pristupa, objavi sve uvjete vezano uz međupovezivanje. Sukladno navedenom, regulatorna obveza transparentnosti određena je HT-u kao dopunska obveza uz obvezu pristupa, odnosno određivanjem ove regulatorne obveze, kao i obveze nediskriminacije, osigurati će se kvalitetno provođenje regulatorne obveze pristupa.

Slijedom prethodno navedenog, HAKOM određuje HT-u regulatornu obvezu transparentnosti uz obvezu objave standardne ponude te u skladu s navedenom regulatornom obvezom HT mora:

- 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 odluke⁴⁰;
- Standardna ponuda međupovezivanja mora biti detaljno raščlanjena u skladu s potrebama tržišta, te mora sadržavati pripadajuće rokove, uvjete i cijene usluga;
- Standardna ponuda međupovezivanja mora sadržavati i dio u kojem će se definirati uvjeti korištenja zajedničkog prostora (kolokacija) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja usluge;
- Standardna ponuda međupovezivanja mora sadržavati i dio u kojem će se definirati uvjeti pružanja usluga predodabira operatora (CPS) zajedno s rokovima, uvjetima i cijenama pružanja navedenih usluga;
- HT mora, na tromjesečnoj osnovi ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a, objaviti (indikatore) pokazatelja učinkovitosti - KPI (eng. Key Performance Indicators).

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

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 ponudama⁴¹.

HT je obavezan u roku od 15 dana od dana donošenja ove odluke objaviti Standardnu ponudu međupovezivanja izmijenjenu u skladu s odredbama ove analize, a u roku 30 dana od dana donošenja ove odluke istu početi primjenjivati. S obzirom da HT već ima Standardnu ponudu međupovezivanja, temeljenu na obvezama iz prethodne analize tržišta, HAKOM smatra da je navedeni rok dovoljan da se unutar Standardne ponude međupovezivanja ažuriraju sve izmjene definirane ovim dokumentom. Standardna ponuda HT-a ostaje nepromijenjena u svim onim dijelovima u kojima se regulatorne obveze nisu promijenile. U slučaju da HAKOM utvrdi da je objavljena standardna ponuda u suprotnosti s naloženim obvezama ili da ista nije u skladu s odredbama ZEK-a, HAKOM može zatražiti izmjenu iste.

⁴⁰ Točan datum bit će naveden u konačnoj odluci

⁴¹ NN 37/09

HAKOM smatra potrebnim zadržati obvezu objave Standardne ponude međupovezivanja za operatore sa značajnom tržišnom snagom budući da su sve usluge međupovezivanja koje trebaju biti definirane u Standardnoj ponudi međupovezivanja, pa tako i usluga započinjanja 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 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, HT je obavezan, a s obzirom na specifičnosti pojedine usluge, omogućiti međupovezivanje između HT-a i operatora na način kako je definirano u Standardnoj ponudi za međupovezivanje.

Prilikom uspostave međupovezivanja, u slučaju nedostatka kapaciteta u vidu postojećih STM1 sučelja, operatori imaju 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 operatorima 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.

U slučaju kada na lokaciji međupovezivanja postoje slobodna STM1 sučelja te za uspostavu međupovezivanja nije potrebno osigurati nova STM1 sučelja, HAKOM smatra kako nije opravdano naplaćivati prethodno spomenutu jednokratnu naknadu.

HAKOM smatra potrebnim odrediti HT-u da, nastavno na određeno obvezom pristupa, a vezano uz pružanje pristupnih vodova za potrebe ostvarivanja PSTN/TDM međupovezivanja, HT mora iste pružati sukladno uvjetima, rokovima i cijenama definiranim u dokumentima u kojima se uređuju tržišta iznajmljenih vodova.

Uvjeti korištenja vodova koji će se koristiti za potrebe IP međupovezivanja bit će sukladni uvjetima usuglašenima između operatora i HAKOM-a na radionicama na temu IP međupovezivanja.

- Nadalje, s ciljem harmoniziranja standardnih ponuda koje su obvezni objaviti operatori koji na mjerodavnim tržištima imaju status operatora sa značajnom tržišnom snagom u dijelovima koji su usporedivi te kako bi se omogućili transparentni uvjeti poslovanja operatora sa značajnom tržišnom snagom i operatora korisnika Standardne ponude odnosno kako bi se onemogućilo HT da iskorištava svoj položaj operatora sa značajnom tržišnom snagom, a sve u svrhu sprječavanja narušavanja i ograničavanja tržišnog

natjecanja u području elektroničkih komunikacija, HT je obvezan u Standardnu ponudu međupovezivanja (uključujući i dio u kojem će se definirati uvjeti korištenja zajedničkog prostora (kolokacija)), ugraditi sljedeće:

- Jedan od instrumenata osiguranja plaćanja koje će HT utvrditi unutar Standardne ponude mora biti javnobilježnički solemnizirana (potvrđena) bjanko zadužnica;
- Ukoliko operator u razdoblju od jedne godine od dana sklapanja ugovora o međupovezivanju u roku dospijeća, podmiruje svoje obveze, nakon jedne godine nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja;
- Naknade po osnovi nepravovremene (prijevremene ili zakašnjele) realizacije veleprodajne usluge, koje je HT obvezan isplaćivati operatoru korisniku, potrebno je obračunavati na mjesečnoj osnovi;
- HT će, na temelju zahtjeva operatora korisnika, koji sadrži specifikaciju potraživanja naknada po osnovi nepravovremene realizacije veleprodajne usluge, a koji je HT zaprimio najkasnije posljednji dan u tekućem mjesecu za nepravovremenu (prijevremenu/zakašnjelu) realizaciju u prethodnom obračunskom razdoblju (uključujući/kašnjenja koja prelaze iz jednog kalendarskog mjeseca (obračunskog razdoblja) u drugi), operatoru korisniku isplatiti utvrđenu naknadu u roku od 30 dana od dana zaprimanja zahtjeva operatora korisnika;
- Specifikacija koju operator korisnik dostavlja uz zahtjev za isplatu naknade za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju mora osobito sadržavati: telefonski broj te po istom: datum podnošenja i datum odbijanja/realizacije zahtjeva, broj dana kašnjenja, iznos mjesečne naknade-osnovicu prema kojoj se računa potraživanje po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju, iznos potraživanja po osnovi naknada za nepravovremenu (preuranjenu/zakašnjelu) realizaciju za konkretan telefonski broj;
- Ukoliko HT i operator korisnik nisu suglasni oko ukupnog iznosa naknade koju je HT obvezan isplatiti operatoru korisniku po osnovi nepravovremene realizacije veleprodajne usluge, isti će utvrditi nesporni iznos koji je HT obvezan isplatiti u roku od 30 dana od dana utvrđenja nespornog iznosa;
- U pogledu spornog dijela operatori mogu pokrenuti spor pred HAKOM-om;
- Rok 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 obvezan najprije zatvoriti obveze s najstarijim dospijećem;
- Ukoliko se HT ne može naplatiti iz instrumenta osiguranja plaćanja, HT može operatoru koji ne podmiri svoja dospjela i nesporna dugovanja privremeno obustaviti pružanje usluge;
- Ukoliko se radi o dugovanju operatora koji nije obvezan dostavljati instrumente osiguranja plaćanja, HT može istome privremeno obustaviti pružanje usluge po isteku roka od 30 dana od 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 HT predao instrument osiguranja plaćanja na naplatu.

Nadalje, u slučaju kada je u odnosu na operatora korisnika otvoren postupak predstečajne nagodbe u pogledu plaćanja dospjelih i nespornih dugovanja na odgovarajući način primjenjuju se odredbe zakona kojim je uređen postupak predstečajne nagodbe. U vezi s tim, HT ne smije operatoru korisniku koji se nalazi u postupku predstečajne nagodbe obustaviti pružanje postojećih usluga, kao ni odbiti zahtjev za novom uslugom predodabira operatora (CPS). 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.

Dodatno, HAKOM je na temelju regulatornih sporova koji su se rješavali pred HAKOM-om vezano uz naknade po osnovi nepravovremene realizacije usluga, odredio podatke koje specifikacija dostavljena uz zahtjev za isplatu tih naknada mora sadržavati.

- U okviru obveze transparentnosti, HAKOM određuje HT-u obvezu praćenja relevantnih pokazatelja učinkovitosti i dostavu detaljnih izvješća sa svim relevantnim pokazateljima učinkovitosti (eng. *performance indicators*) na tromjesečnoj razini ili po potrebi na zahtjev HAKOM-a.

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

Izvješće o KPI vrijednostima osobito mora sadržavati sljedeće:

- broj zaprimljenih/odbijenih/realiziranih zahtjeva za uslugom predodabira operatora (CPS);
- prosječno vrijeme realizacije zahtjeva za uslugom predodabira operatora (CPS);
- broj nepravovremenih (zakašnjelih/preuranjenih) realizacija zahtjeva za uslugom predodabira operatora (CPS);
- prosječno vrijeme kašnjenja realizacije zahtjeva za uslugom predodabira operatora (CPS);
- omjer raspodjele prometa za uslugu započinjanja poziva za vrijeme kvara u mreži;
- KPI vezano uz pružanje usluge zajedničkog korištenja prostora (kolokacije) u svrhu pružanja usluge predodabira operatora (CPS).

Što se tiče pokazatelja učinkovitosti vezanih uz uslugu zajedničkog korištenja prostora (kolokacije), HT je obavezan pratiti iste pokazatelje učinkovitosti 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.

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

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

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

HT je operatorima korisnicima, 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.

HAKOM smatra da se objavom standardne ponude uklanjanju zapreke ulasku na tržište definirane poglavljima 6.2. i 6.3. ovog dokumenta te se potiče ulazak novih operatora. Stoga je HAKOM mišljenja da je navedena obveza primjerena i razmjerna, s obzirom da bi HT, u odsustvu regulacije, mogao netransparentnim uvjetima i cijenama drugim operatorima nuditi različite uvjete i cijene od onih koje pruža svom maloprodajnom dijelu i svojim povezanim društvima. Dakle, objava standardne ponude je nužna obveza jer omogućuje transparentno djelovanje HT-a, a istovremeno dopunjuje obvezu nediskriminacije.

Također, određivanjem svih ostalih obveza u okviru obveze transparentnosti, nadopunjuje se obveza nediskriminacije te se uklanjaju sve potencijalne prepreke definirane u poglavljima 6.2. i 6.3. 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 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 određuje operatoru sa značajnom tržišnom snagom HT-u samo u dijelu koji se odnosi na pristup u svrhu međupovezivanja.

HAKOM će osigurati da svi načini povrata troškova i metodologije određivanja cijena, koja je određena operatoru, 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 uslugu⁴². 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.

HAKOM je odlukom od 11. prosinca 2013., u zasebnom postupku⁴³, odredio cijenu usluge započinjanja poziva iz nepokretne mreže HT-a. Od 1. siječnja 2015., primjenjuju se cijene koje su određene prethodno navedenom odlukom, a koje su određene na temelju *bottom-up* troškovnog modela uz primjenu LRIC + pristupa, i to u iznosu od 1,48 lp/min u vrijeme jakog prometa i 0,74 lp/min u vrijeme slabog prometa. Cijena je jednaka za započinjanje poziva na lokalnoj i regionalnoj razini.

S obzirom da *pure* LRIC pristup koji se preporučuje za određivanje cijene usluge završavanja poziva ne omogućuje operatoru nadoknadu svih troškova (zajednički i združeni troškovi) koji

⁴² KLASA: UP/I-344-01/11-09/08; URBROJ: 376-11-12-13

⁴³ KLASA: UP/I-344-01/13-05/23; URBROJ: 376-11-13-04

nastaju pri pružanju predmetne usluge, sukladno Preporuci o regulaciji cijena završavanja poziva iz 2009.⁴⁴, navedeni troškovi se trebaju nadoknaditi iz drugih (povezanih) usluga koje operator pruža na veleprodajnoj ili maloprodajnoj razini. U situaciji kad i za druge usluge postoji obveza nadzora cijena, regulatorno tijelo treba osigurati da se operatoru omogući povrat svih troškova. S obzirom da je u trenutku donošenja prethodno navedene odluke, HT-u bila određena obveza nadzora cijena i na veleprodajnoj (započinjanja i završavanja poziva) i maloprodajnoj razini (najam korisničke linije i javno dostupna telefonska usluga), HAKOM je smatrao opravdanim zajedničke i združene troškove vezane uz uslugu završavanja poziva, koje HT ne može nadoknaditi zbog primjene *pure* LRIC pristupa, prebaciti na uslugu započinjanja poziva te je cijenu za navedenu uslugu uvećao za dodatnih 0,53 lp/min.

Slijedom navedenog, uvećana prosječna cijena usluge započinjanja poziva u nepokretnu mrežu HT-a iznosila je 1,22 lp/min. Kako bi odredio odgovarajuće cijene za vrijeme jakog i slabog prometa, HAKOM je, uz pretpostavku 65% ostvarenog prometa u vrijeme jakog prometa te dvostruko veće cijene za vrijeme jakog prometa u odnosu na cijene za vrijeme slabog prometa, odredio cijenu u iznosu od 1,48 lp/min u vrijeme jakog prometa i 0,74 lp/min u vrijeme slabog prometa.

S obzirom da su u međuvremenu tržišta javno dostupne telefonske usluge na maloprodajnoj razini deregulirana odlukama od 5. studenoga 2014⁴⁵, čime je HT-u ukinuta obveza nadzora cijena na maloprodajnoj razini, HAKOM smatra opravdanim cijenu usluge započinjanja poziva u nepokretnoj mreži HT-a umanjiti za zajedničke i združene troškove vezane za uslugu završavanja poziva. Konkretno, HAKOM smatra da navedene troškove u iznosu od 0,53 lp/min, HT može nadoknaditi kroz cijene maloprodajnih usluga javno dostupne telefonske usluge. Naime, ukidanjem HT-u obveze nadzora cijena na maloprodajnoj razini HT se nalazi u istom položaju kao i svi ostali operatori koji pružaju svoje usluge na predmetnom tržištu. Dakle, trenutno nijedan operator na tržištu nema određenu obvezu nadzora maloprodajnih cijena usluga. Upravo iz navedenog razloga zadržavanjem mogućnosti da HT združene i zajedničke troškove usluge završavanja poziva ima i dalje mogućnost vratiti kroz uslugu započinjanja poziva ostali operatori na tržištu bi u odnosu na HT bili u diskriminirajućem položaju.

Slijedom navedenog, na temelju rezultata troškovnog modela uz primjenu *pure* LRIC pristupa, HAKOM je odredio cijenu usluge započinjanja poziva u nepokretnu mrežu HT-a u iznosu od 0,69 lp/min. Kako bi odredio odgovarajuće cijene za vrijeme jakog i slabog prometa, HAKOM je zadržao pretpostavku da je 65% prometa ostvareno u vrijeme jakog prometa te da je cijena za vrijeme jakog prometa dvostruko veća u odnosu na cijenu za vrijeme slabog prometa, te odredio cijene kako je navedeno u tablici 3.

Tablica 3 Cijene usluga započinjanja poziva u mreži HT-a

Vrsta poziva	Naknada za trajanje (lp/min)	
	viša tarifa	niža tarifa
LOKALNI polazni promet	0,836	0,418
REGIONALNI polazni promet	0,836	0,418

⁴⁴ Točka 14. uvod Preporuke EK

⁴⁵ KLASA: UP/I-344-01/14-03/06; URBROJ: 376-11-14-6 i KLASA: UP/I-344-01/11-03/07; URBROJ: 376-11-14-9

HT je obvezan nove cijene usluga započinjanja poziva koje su navedene u tablici 3 primjenjivati u roku od 30 dana od dana stupanja na snagu ove odluke⁴⁶.

HAKOM može izmijeniti navedene cijene temeljem članka 62. stavka 4. ZEK-a, u kojem slučaju će HT biti obvezan izmijenjene cijene ugraditi u Standardnu ponudu. Naime, kako bi HAKOM mogao izračunati cijene za buduća razdoblja⁴⁷, potrebno je ažurirati izrađeni *pure* LRIC model. Stoga je HT obvezan HAKOM-u dostaviti potrebne podatke za ažuriranje modela do 31. svibnja 2015. (podatke o potražnji i cijenama opreme), osim podataka koji se odnose na operativne troškove koje je obvezan dostaviti do 30. rujna 2015⁴⁸.

HAKOM je u poglavlju 6.3. 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.

⁴⁶ Točan datum bit će naveden u konačnoj odluci

⁴⁷ HAKOM će izračunati naknade za tri godine radi regulatorne predvidivosti.

⁴⁸ HT dostavlja HAKOM-u regulatorne financijske izvještaje u navedenom roku.

7.5 Obveza računovodstvenog razdvajanja

HAKOM može 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 nepravredno međusobno subvencioniranje.

Način i postupak vođenja razdvojenog računovodstva mogu se pobliže utvrditi odlukom HAKOM-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 započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje 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 6.3. ovog dokumenta i sve prepreke koje nisu direktno definirane, a mogle bi izazvati iste ili slične posljedice na tržištu. Isto tako, HAKOM smatra da će se direktno riješiti problem unakrsnog subvencioniranja i to u kombinaciji s već određenim obvezama nediskriminacije i transparentnosti.

Vijeće HAKOM-a je 11. prosinca 2013. donijelo odluku⁴⁹ 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

⁴⁹ 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 započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji, vođenje i prikaz računovodstvenih podataka posebno za tržište započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje 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 započinjanja poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje 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 započinjanja (originacije) poziva iz javnih komunikacijskih mreža koje se pruža na fiksnoj lokaciji

Isto tako, HAKOM je u poglavlju 6.2. ovog dokumenta naveo prepreku koja se odnosi na neopravdano korištenje informacija o konkurentima. Naime, za navedenu prepreku HAKOM ne treba odrediti operatorima sa značajnom tržišnom snagom regulatornu obvezu iz razloga što navedeno nije dozvoljeno neovisno o statusu operatora sa značajnom tržišnom snagom.

Drugim riječima, niti jedan operator, neovisno ima li ili nema status operatora sa značajnom tržišnom snagom, ne smije neopravdano koristiti informacije o konkurentima. Navedeno je propisano člankom 66. stavkom 4. ZEK-a koji jasno propisuje da operatori, koji su od drugih operatora pribavili podatke prije, tijekom ili nakon postupka pregovaranja o pristupu, mogu te podatke upotrijebiti isključivo u svrhe za koje su dostavljeni⁵⁰.

⁵⁰ Članak 4. Direktive o pristupu (eng. „Access Directive“)

8 Popis slika

Slika 1 Usluga započinjanja poziva u nepokretnim mrežama u 2015.	9
Slika 2 Usluga započinjanja poziva u nepokretnim mrežama od 1. siječnja 2016.	9
Slika 3 Tržišni udjel na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva prema trajanju odlaznih poziva	28
Slika 4 Udio CPS minuta u ukupno odlaznom prometu	29
Slika 5 Tržišni udjel na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva prema trajanju odlaznih poziva	35
Slika 6 Tržišni udjel na veleprodajnom tržištu započinjanja (originacije) poziva prema trajanju odlaznih poziva	35
Slika 7 Pet najvećih operatora po ukupnom trajanju započelih poziva iz mreže HT-a	37
Slika 8 Omjer trajanja odlaznih poziva iz mreže HT-a	38

9 Popis tablica

Tablica 1 Popis regionalnih pristupnih točaka HT-a	10
Tablica 2 Naknade u primjeni od 1. siječnja 2015.	17
Tablica 3 Cijene usluga započinjanja poziva u mreži HT-a	65
Tablica 4 Zaprimanje upitnika - po operatoru	71
Tablica 5 Operatori koji pružaju maloprodajnu uslugu poziva krajnjim korisnicima	72

10 Privici

10.1 Prvitak 1

Tablica 4 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 Švajcera 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., Črešnjevci 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 5 Operatori koji pružaju maloprodajnu uslugu poziva krajnjim korisnicima

Redni broj	Naziv operatora	Adresa operatora
1.	AKTON d.o.o. ⁵¹	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.	Petrovaradinska 1, 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. ⁵²	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. ⁵³	Cvjetno naselje 16, Samobor

⁵¹ Akton nema vlastitu telefonsku infrastrukturu i interkonekciju, već koristi dolazni promet od Terrakoma

⁵² 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

⁵³ 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