

**Agencija za komunikacijska omrežja in storitve RS**

**Stegne 7**

**1000 Ljubljana**

**Ljubljana, 9. 6. 2017**

**Zadeva: Pripombe družbe A1 Slovenija, d.d., na Analizi upoštevnih trgov 3a "Veleprodajni lokalni dostop na fiksni lokaciji" opravilna št. 38241-2/2017 in 3b "Veleprodajni osrednji dostop na fiksni lokaciji za izdelke za množični trg" opravilna št. 38241-3/2017**

**Zveza: Poziv zainteresirani javnosti k posredovanju pripomb, objavljen na spletni strani AKOS dne 9. 5. 2017**

Spoštovani.

V družbi A1 Slovenija, d.d. Šmartinska cesta 134b, Ljubljana, smo preučili obe analizi upoštevnih trgov. V nadaljevanju v roku podajamo naše pripombe. Zaradi izjemno kratkega roka, ki nikakor ni omogočil izvedbe vseh potrebnih internih analiz in relevantne ocene vplivov predlagane regulacije na prihodnje poslovanje družbe ter dodatne nerazpoložljivosti potrebnih podatkov, so naše ugotovitve osredotočene zgolj na bistvene vsebinske pripombe. Enaintrideset (31) dni oziroma triindvajset (23) delovnih dni, kolikor je trajalo javno posvetovanje nikakor ni dovolj dolgo obdobje za pripravo podrobnejših, kakovostnih pripomb, v kolikor je bil siceršnji namen Agencije za komunikacijska omrežja in storitve RS v pridobitvi le-teh.

**Pri tem si A1 Slovenija pridržuje pravico, da svoje pripombe dopolni z rezultati internih analiz, ki jih izvaja, vendar zaradi kratkega roka javnega posvetovanja še niso zaključene – v A1 Slovenija**

**pospešeno ter skladno z zmožnostmi dostopa do podatkovnih baz, pospešeno izvajamo analizo približne pokritosti Mestne občine Ljubljana z lastnim (LLU) omrežjem.**

A1 Slovenije AKOS v izogib napačnim, preuranjenim ali nepremišljenim odločitvam poziva, da ne hiti z odločitvijo pri obeh v danih analizah upoštevnih trgov, saj so pomanjkljivosti, nedoslednosti in napake takšne, da bodo analize ter posledične odločitve, kvečjemu pospešile nastanek nepopravljivih posledic za alternativne operaterje, zagotovo za A1 Slovenije. A1 Slovenije je verjetno najbolj zainteresiran operater da se izvede prenovitev zastarele in pomanjkljive regulacije, ki že več let ne služi svojemu namenu ter je povzročila precej škode, ki jo bo prej kot slej treba kvantificirati. Vendar zamenjava slabe regulacije z novo slabo regulacijo, ki je lahko celo slabša za alternativne operaterje, ne bo rešitev. Več kot pol leta opozarjamo na cenovne anomalije ter izkrivljanja s strani Telekom Slovenije, prijave pa se izrodijo v cenovno deregulacijo (zamišljeni ERT je namreč tudi primer cenovne deregulacije) ter še dodatno povišanje cene bakrene razvezave – kjer je A1 Slovenija že zdaj brez marže, stanje bo še bolj nevzdržno vnaprej. Opozarjamo da VULA še ne obstaja in ne vemo ali sploh bo substitut fizični razvezavi. O enakovrednosti vložkov (Eol) ne moremo govoriti, kar dokazujemo tudi že več kot eno leto. Geo segmentacije, ki je podlaga za ugotovitev o cenovni deregulaciji v vseh urbanih naseljih (mestne občine in večje občine) pa sploh ne moremo preveriti, ker je AKOS, podobno kot v primeru ERT, ubral popolnoma nepreverljivo metodo, s katero ne bi smel biti zadovoljen niti Telekom Slovenije.

**Do vseh ukrepov se tudi ne moremo izjasniti, ker še ne vemo kako bo VULA implementirana ter kakšne spremembe bo uvedel Telekom Slovenije v okviru transparentnosti ter objave obeh vzorčnih ponudb.**

AKOS je z vsemi orodji, ki so mu na voljo ter vsemi zunanjimi svetovalci, ki jih je angažiral za pripravo obeh analiz, potreboval več kot 3 leta, da je oblikoval obe analizi, pri čemer so se razmere na trgu v tem času tako bistveno spremenile, da smo prepričani, da so razvita orodja (lastni sistem mapiranja) neprimerna oziroma stanje na trgu premalo analizirano (iz vidika prihodnjih 3 let, ki naj bi bile regulirane z odločbama), posledično pa tudi ugotovitve, na katerih temelji AKOS nameravano odločitev regulacije obeh upoštevnih trgov, napačne. Ob upoštevanju navedenega, bi zainteresirana javnost potrebovala, ob izpolnjeni predpostavki, da ima na voljo vsa orodja in vse potrebne podatke, da preveri navedbe in ključne ugotovitve AKOS, najmanj 4 mesece.

**Na splošno ocenjujemo miks regulatornih ukrepov, tako samostojno na upoštevni trg 3b kot v povezavi z upoštevni trg 3a, kot izrazito škodljiv za trajnostno konkurenco. Pod pretvezo tehnološkega razvoja in domnevno (ter povsem pavšalno ugotovljenih) geografsko različnih pogojev**

po naseljih v Sloveniji AKOS po eni strani odpravlja možnosti za konkurenco na nivoju lokalne razvezave ter se v isti sapi sklicuje na prav to konkurenco kot vir pritiska na Telekom Slovenije kot OPTM, ko gre za odpravo vitalne cenovne regulacije na dostopu z bitnim tokom. AKOS bi moral posledično obe analizi umakniti, določiti cilje, ki jih z regulacijo sploh želi doseči, opraviti celovito analizo in ponovno pretehtati predlagane ukrepe.

Za kakovostno presojo ugotovitev AKOS bi morale biti alternativnim operaterjem-iskalcem veleprodajnega dostopa preko produktov upoštevne trga 3a in upoštevne trga 3b na voljo najmanj:

- odprto orodje za geo mapiranje,
- vsi relevantni uporabljeni podatki.

**AKOS pa bi moral narediti ter javno objaviti:**

- tehnično in ekonomsko analizo učinkov segmentacij/skrajšav fiksne mreže (narejena neodvisno od operaterjev – ta analiza sicer ni bila izvedena!),
- analizo učinkov vpliva gradnje FTTH GPON na bodoče stanje na trgu (ta analiza sploh ni bila narejena!) ter veleprodajne potrebe iskalcev dostopa,
- analizo učinkov gradnje pri izpolnjevanju tržnega interesa – gradnja 230.000 priključkov, ki mora biti zaključena v prihodnjih treh letih, bi utegnila imeti precejšen vpliv na stanje konkurenčnosti,
- analizo bodočega določanja veleprodajne cene (tako preko ERT kot povišanje cene bakrene zanke) ter vpliv na alternativne operaterje,
- analizo ocene željene fleksibilnosti OPTM pri določanju cen in posledična ocena gibanja maloprodajnih cen,
- oceno učinkov na doseganje učinkovitosti alternativnih operaterjev (ponovljivost, stroški),
- oceno realno ovrednotenih opredelitev do sedanjih cenovnih izkrivljanj konkurence,
- ter nenazadnje najpomembnejše – AKOS mora najprej jasno definirati kaj sploh želi doseči na trgu elektronskih komunikacij v naslednjih letih in kako bo to s predlaganimi regulatornimi ukrepi dosegel.

Regulatorni nameni AKOS bi bili lažje uresničljivi oz. preverljivi, če bi AKOS jasno napovedal cilje, ki jih zasleduje z regulacijo in zakaj meni, da bi z nameravanimi ukrepi ti cilji bili uresničeni in to na način, da bi bila zagotovljena enakovredna osnova za tekmovanje tudi za alternativnega operaterja, iskalca veleprodajnega dostopa. Eden od v analizah omenjenih ciljev je zasledovanje ciljev Digitalne

Agende 2020 – ni jasno ali gre za slovensko nacionalno strategijo DSi2020 ali za evropsko DAE2020 – navedeno je precej pomembno, ker so zastavljeni cilji bistveno drugačni. Z dovoljevanjem vektoringa ter gradnje GPON, z vpeljavo VULE, izgleda da AKOS bolj sledi ciljem DAE2020, pri čemer bi bilo smiselno in logično, da se zasledujejo cilji veljavne in sprejete nacionalne strategije Digitalna Slovenija 2020. Nacionalni cilji so namreč zastavljeni bistveno bolj ambiciozno in zagotovo ne bodo podprti, če se bo vpeljeval vektoring ali spodbujala uporaba bakrenega omrežja ali pa dovoljevalo povišanje obstoječih že tako visokih veleprodajnih cen (ki bodo brez dvoma temeljile na vodilnih produktih na visokih hitrostih). Navedeno je najbrž najpomembnejša strateška odločitev AKOS v tem postopku analiz, ki bodo v prihodnjem 3-5 letnem obdobju Slovenjo ali promovirale kot uspešen primer sodelovanja javnega in zasebnega sektorja, s premišljeno in uravnoteženo regulacijo, ali pa kot slab in nepremišljen primer, kjer je regulacija aktivno pripomogla k uničevanju konkurence, regulacija pa je ustvarila »zdrav« duopol ter hirajočega (enega ali morda) dva alternativna operaterja, preprodajalca storitev OPTM. Žal naše zgornje navedbe temeljijo na preteklem stanju, ki ni vzpodbudno. Regulatorno okolje je preprosto slabo in nestimulativno – sedanje odločbe so iz leta 2011, regulator v zadnjih 4 letih za pospeševanje konkurence ni naredil veliko, OPTM pa je z vsemi dejanji usmerjen v uničevanje konkurentov (s podporo regulatorja).

AKOS v analizah sicer pavšalno naniza in ponovi vse ključne besede in misli Priporočila Evropske komisije o doslednih obveznostih nediskriminacije ter metodologijah za izračun stroškov za spodbujanje konkurence in izboljšanje okolja za naložbe v širokopasovne povezave (2013/466/EU) – v nadaljevanju: Priporočilo 2013, pri tem se ne osredotoči na noben cilj posebej (pri čemer so poti za njihovo doseganje različne) niti na to kaj bi AKOS sploh rad dosegel v nacionalnem oziru (kljub temu da so poti za njihovo doseganje različne). Hkrati AKOS na ključnih področjih analiz uporablja orodje, katerega namen je drugačen kot pa v ugotavljanju stanja konkurence na trgu (orodje za mapiranje je bilo, dokaj neposrečeno, namenjeno načrtovanju gradenj, kar ni naloga AKOS ter izhaja iz povsem napačnih predpostavk, da so že izpolnjeni pogoji za cenovno deregulacijo). Opozarjamo, da v Sloveniji ni zagotovljena enakovrednosti vložkov oz. t.i. Eol, ob pestrem naboru aktivnih dejanj OPTM usmerjenih v izrivanje konkurence s trga, pa je zaskrbljujoče, da se mu dovoli še večja, tako rekoč nekontrolirana fleksibilnost, ki je AKOS glede na pretekle izkušnje ne bo znal nadzorovati. Pri tem ni nobenega zagotovila, da bodo izpolnjeni pavšalni cilji, ki naj jim regulacija sledi. Svoje navedbe utemeljujemo v nadaljevanju.

Kot uvodoma navedeno je iz celotnega besedila analiz razbrati, da je AKOS poskušal v celoti slediti Priporočilu 2013 (najbrž kot edini regulator v Evropi), pri tem pa je povsem zanemaril zelo specifično stanje na slovenskem trgu. AKOS je tako umetno ustvarjal izhodišča in merila, da je lahko v celoti in to

v prav vseh točkah, ne glede na neprimernost urejanja v dani situaciji, sledil zapisu omenjenega priporočila, pri tem pa zanemari dejansko stanje na slovenskem trgu (nezadostni konkurenčni pritiski tudi v bolj konkurenčnih naseljih, odsotnost osnovnih izhodišč za vzpostavitev EoI). Navedeno kaže na odsotnost strategije regulacije AKOS, kar v posledici privede do zaskrbljujoče odločitve o cenovni deregulaciji - pri tem A1 Slovenija ne ločuje med namenom regulacije preko modela ERT (na upoštevni trgih 3a in 3b) in popolnim izostankom regulacije na 159 naseljih oziroma kar nad eno tretjino prebivalcev RS (na upoštevni trgu 3b) - gre za popolnoma enak učinek, ki je popolna svoboda OPTMja pri oblikovanju veleprodajnih cen. Iz stališča A1 Slovenija sta obe odločitvi enako neustrezni in škodljivi. Priporočilo 2013 je morda imelo nek smisel v letu 2013, danes pa, ko je že mogoče izmeriti njegove učinke, pa bi za slovenske razmere z lahkoto ocenili, da bo implementacija Priporočila 2013 še bolj poostrila in poslabšala razmere za alternativne operaterje - iskalce veleprodajnega dostopa do omrežij preko upoštevni trgov 3a in 3b. Regulacija bo zaradi uničenja infrastrukturne konkurence neposredno in aktivno pripomogla k nastanku nepopravljive škode alternativnim operaterjem, ki v celoti oz. pretežno uporabljajo veleprodajni dostop do omrežja sedanjega OPTM. Da je stroga in dosledna regulacija še kako potrebna bi moralo biti AKOSu, če mu še ni ob oblikovanju vsakokratnih kvartalnih poročil ter obravnavi množice pritožb alternativni operaterjev v zadnjih 3 letih, jasno tako preko nove (predvidene) regulatorne zakonodaje (EECC), BERECovih stališč o učinkih ustvarjanja duopolov in oligopolov ter nenazadnje predvideni SMP smernic. Omenjena množica pritožb kaže, da se regulatorna situacija ne izboljšuje, pač pa poslabšuje - AKOS v zadnjih 3 oz. 2 letih ni naslovila niti ene same anomalije, ki uničuje profitabilnost poslovanja alternativnim operaterjem, ki najemajo dostop do omrežja OPTM skozi regulirane produkte. Razlog za to ni neoptimalno ravnanje - A1 Slovenija je previden gospodar, ki posluje v skladu s svojimi možnostmi, ki pa je prisiljen v odločitve zniževanja maloprodajni cen svojih storitev zaradi pritiskov OPTM (Modri paket npr. je glavni disruptor v preteklih 2 letih), kjer A1 Slovenija pač ne more profitabilno ponoviti ponudbe OPTM ter ostati pri tem konkurenčen.

Prepričani smo, da implementacija predlaganih ukrepov analize v prihodnjih treh letih, če bo AKOS nadaljeval v nespremenjenem obsegu s predvideno regulacijo (brez ustreznih nujni korektivni ukrepov), absolutno ne bo povečala ne konkurenčnosti, niti izbire za uporabnike, ne bo vplivala ne na znižanje maloprodajni cen, niti na večjo izkoriščenost optičnega omrežja OPTM, investicije pa ohranjala na minimumu (vektoring), ki Telekomu Slovenije še omogoča odbijanje konkurentov. Z doslednim upoštevanjem regulacije, bo A1 Slovenija čez 2 leti morda prisoten z maloprodajno ponudbo elektronskih komunikacijskih storitev na fiksnem omrežju le na izjemno omejenem geografskem področju - veljavna regulacija je usmerjena v povečevanje primanjkljaja, izničevanje preteklih investicij in predvsem njihovega pomena - na strani alternativni operaterjev, najbolj pa prav A1 Slovenija, ki je

edini infrastrukturni konkurent Telekomu Slovenije na področju mobilnih omrežij. Z onemogočitvijo A1 Slovenija, da ob pomoči ustrezno reguliranega dostopa do omrežja OPTM krepi in razvija tudi fiksne storitve, bi nastal trden duopol s ponudbo zgolj 2 infrastrukturnih operaterjev (kabel in baker), uporabniki bodo imeli omejeno izbiro, posledično se bodo maloprodajne cene pa se bodo še poviševale (ne bo omejitev in pritiskov alternativnih operaterjev), večjih vlaganj v kakovost storitev ne bo in morda se bo izkoriščenost omrežja začela povečevati šele takrat – ko ne bo več konkurence. Takšna situacija se je pričela ustvarjati že v letu 2014 (začetek segmentacij in skrajšav lokalne zanke), utrdila pa se je 2015 in 2016 (še bolj pospešeno segmentiranje omrežja na strani OPTM, izredno agresivno trženje storitev četvorček (z zagotovljenimi škarjami cen na teh paketih), prehod na gradnjo FTTH GPON, skrivanje informacij o gradnjah, s popolno podporo AKOS in nenavadno politiko nevmešavanja regulatorja v tržne razmere oz. pravilneje anomalije. Da je to res, kažejo prav vsi kazalniki s katerimi razpolaga AKOS in so na več mestih omenjeni v analizah. A1 Slovenija je v preteklem 3 letnem obdobju pokazal, da sedanji OPTM izkorišča svoj položaj, da s skrbno in preiščeno izbiro poslovanja ovira alternativne operaterje pri širitvah, da ne zagotavlja ne tehnične ne ekonomske možnosti za ponovitev njegove ponudbe, da alternativne operaterje kjer je le to mogoče ovira pri izvrševanju domnevno enakih postopkih, ki veljajo za njegovo integrirano maloprodajno enoto in za iskalce veleprodajnega dostopa, nenadzorovano povišuje veleprodajne cene in agresivno ponuja svoje vodilne produkte po maloprodajni ceni, ki tudi slučajno, ob še takšni učinkovitosti, ne pokrivajo veleprodajnih stroškov. Ni na jasno zakaj se AKOS ni opredelil do teh informacij in zakaj namesto tega vztraja na ugotovitvi, da je čas za poenostavitev regulacije? Kaj bo prinesla prihodnost v smislu ponudbe paketov AKOSu morda tudi ni jasno, ker o tem ni predstavil vizije za prihodnje obdobje, ki naj ga pokrije regulacija - bo prihodnost res v klasičnih četvorčkih? A1 Slovenija se sprašuje ali vsa navedena dejstva za AKOS niso dovolj, da je v analizah ugotovil, da je pritiskov dovolj in striktna dosledna (cenovna) regulacija ni več potrebna. **Iz stališča A1 Slovenija je dozorel čas za dokončno funkcionalno ter strukturno ločitev Telekoma Slovenije, tako kot se je to zgodilo v Veliki Britaniji.** Čez 5 let ko ne bo na trgu nobenega pritiska s strani alternativnih operaterjev več, bo za to prepozno.

Glede na preteklo škodljivo obnašanje Telekoma Slovenije ter na neodločnost, popustljivost ter nezainteresiranost AKOS, ni realno pričakovati, da bo mogoče uresničiti cilj Priporočila 2013 in predlagane regulacije – Telekom Slovenije smo celo preteklo leto opozarjali na veliko nedoslednosti, ki nam povzročajo težave pri poslovanju in se nanašajo neposredno na sisteme Telekoma Slovenije, pa smo deležni vsakokratnega pojasnila, da je poslovanje skladno z veljavno regulacijo. Pri tem je bilo jasno zgolj to, da veljavna regulacija ne pokriva več novih poslovnih modelov, ki jih je uvedel Telekom Slovenije, AKOS pa brez ukrepanja v celoti dopuščal. Nova regulacija naj bi rešila vse, pa je že sedaj jasno, da le-ta niti trenutnih anomalij ne naslavlja ustrezno. V prihodnje se bo po pričeanju A1

Slovenija odprlo toliko nove problematike na vseh področjih (tehnična in ekonomska ponovljivost, sistemi za zagotavljanje t.i. enakovrednosti vložkov), da se bomo vsi naslednja 3 leta ukvarjali le z reševanjem največjih anomalij, ki bodo onemogočala normalno poslovanje operaterjev, ki dostopamo do omrežja operaterja s pomembno tržno močjo. Zanimivo je, da se je AKOS razrešil nadzora nad cenovnimi anomalijami, ker bomo alternativni operaterji lahko prijave vlagali le pred Agencijo za varstvo konkurence (najmanj za t.i. konkurenčna območja – 2,1% Slovenije, 31% prebivalcev!). Slednja se tega mora zavedati glede na to, da je potrdila predlog obeh analiz in velika verjetnost je, da bo kmalu dobila prijave na to temo.

Predlagani ukrepi analiz pomenijo, da bo Telekom Slovenije za svoje preteklo obnašanje nagrajen – stanja za nazaj ni mogoče sanirati (AKOS niti ni predvidel sanacije z ustreznimi prehodnimi ukrepi), razveze krajevne zanke na srednji rok ne bo več, kar se bo uničila z »nerazvezljivim« GPON (AKOS FTTH GPON razglasi za nerazvezljiv) ali vektorinom (ki ga lahko izvede le Telekom Slovenije), cenovne regulacije ni več (ERT, kot si ga je zamislil AKOS, zagotovo ni nobena oblika cenovne regulacije ter gre prej za deregulacijo, ki je AKOS ni sposoben nadzorovati), konkurenčnih območij ni mogoče določiti, ker je AKOS izbral svojo metodologijo, ki je ni mogoče preveriti, katera veleprodajna cena bo prišla v poštev za posamični fizični omrežni priključek bo za A1 Slovenija neznanka. Kako bo v tako nepredvidljivem regulatornem okolju potekalo oblikovanje naše maloprodajne cene si ne znamo zamisliti (očitno si lahko AKOS, ker se je odločil za tak pristop – žal tega ni razkril v analizah), kolikokrat in kje jo bomo mogli prilagoditi ne vemo, kakšna fleksibilnost oziroma prožnost naj bi bila dodeljena Telekomu Slovenije bomo še videli (povišanje veleprodajnih cen je skorajda zagotovljeno, vprašanje je le koliko več kot 25%), vključno z AKOSom, ki se kot kaže ne zaveda ali pa to celo dopušča, kaj pomeni da operater, ki historično uničuje alternativne operaterje, ki gostujejo v njegovem omrežju, poleg vsega dobiva še odpustek cenovne regulacije na obeh trgih za prihodnjih nekaj let, še večje povišanje cene bakrene razvezave, za slabo vzdrževano omrežje, kjer tudi približno niso zagotovljene kakovosti, ki se plačujejo, pa bo še poglobilo finančne težave alternativnih operaterjev (pozitivnih marž že dlje časa ne dosegamo). Vse delavnice in posveti, 8 mesečno razvijanje ERT modela, je torej prineslo zgoraj opisano povsem kontraproduktivno odločitev AKOS.

**Takšno ravnanje AKOS, ki je regulator in varuh trga ter bi moralo biti njegovo prizadevanje fokusirano na preprečevanju anomalij in izkrivljanj trga, je alarmantno, zato bo A1 uporabil vse ukrepe da tako zamišljeno ureditev trga prepreči.**

**Dodatno ugotavljamo, da kljub opozorilom, ki smo jih naslovili na AKOS – ni bila narejena in vključena v posvetovalna dokumenta analiza vpliva izpolnjevanja izraženega tržnega interesa.**

Opozarjamo, da je bila v prihodnjih treh letih uradno napovedana izgradnja več kot 200.000 novih NGN priključkov. Pozivamo, da AKOS v predlogu nove regulacije to izgradnjo ustrezno upošteva in se do tega dejstva opredeli. AKOS bi glede na to, da naj bi regulacija pokrivala vsaj prihodnja 3 leta, moral upoštevati koliko gradenj je napovedanih, na katerem območju, ali je mogoč veleprodajni dostop do teh novih gradenj priključnih točk itd. Prav tako je potrebno oceniti tveganje in vpliv na prihodnjo regulacijo v primeru, da izražen komercialni interes (ki je mimogrede v skladu z veljavnim ZEKom zavezujoč) ne bi bil realiziran. Posebej zaskrbljujoče je, da se AKOS ni opredelil niti do informacij o nameravanih gradnjah in načina dostopa do novozgrajenega omrežja operaterja s pomembno močjo na podlagi izraženega komercialnega interesa. V skladu z odgovorom MJU/DID, ki ga je prejel A1 Slovenija, naj bi bil izražen komercialni interes poslovna skrivnost operaterjev in informacija o njem ne bo razpoložljiva iz javnih evidenc (Zbirnega katastra gospodarske javne infrastrukture) niti, ko bodo ostali podatki o OPT javno dostopni. To bo imelo pomemben vpliv na implementacijo predlaganih ukrepov na obeh upoštevnih trgih in na poslovanje operaterjev, ki dostopamo do omrežja operaterja s pomembno tržno močjo.

Pri tem ne moremo mimo ugotovitve, da je AKOS pred kratkim objavil osnutek priporočila v zvezi z izvajanjem določil Uredbe (EU) 2015/2120 glede zagotavljanja storitev dostopa do interneta ter kot rok za posvetovanje določila kar 45 dni, pri čemer priporočilo absolutno ne prinaša takšnih posledic za poslovanje operaterjev kot ga prinašata obe analizi, poleg tega pa so v zvezi s priporočilom dejansko potekale konkretnejše razprave in delavnice.

Glede analiz je le delno pravilna navedba AKOS o mnogih »delavnicah« – te so res bile, a si z njimi pri pripravi analiz vsaj v A1 Slovenija nismo mogli prida pomagati - »delavnici« za bitni tok sta bili potrata naših sredstev, »delavnica« za pregled regulatornega stanja v Evropi enako – takšno predavanje bi moral biti sposobna organizirati in izpeljati AKOS sam. Namesto tega smo pričakovali razpravo na temo geo segmentiranja. A1 Slovenija absolutno ne more preveriti mnogih pomembnih navedb, na katerih AKOS temelji svoje ugotovitve (opredelitev konkurenčnih območij preko sistema mapiranja), saj AKOS sistema mapiranja ni razkril ali dal na voljo za uporabo, sistem pa temelji na zaprtih bazah podatkov (baza podatkov o gospodinjstvih Ministrstva za notranje zadeve, podatki o OPT v Zbirnem katastru gospodarske javne infrastrukture). Takšen pristop k bodoči regulaciji, skupaj z ostalimi premalo premišljenimi ukrepi ali izbiro za trg neprimernih ukrepov, pomeni popolno ignoranco do stanja na trgu, predvsem v škodo alternativnih operaterjev. Opozarjamo, da predlagana regulacija zanemari potrebe alternativnih operaterjev, edino korist od takšne regulacije pa bo še naprej imel zgolj OPTM, ki bo še naprej lahko nadaljeval s svojo politiko zanesljivega izrivanja operaterjev brez lastnega omrežja s trga in morda Telemach, kabelski konvergenčni operater ki ostaja povsem nereguliran.



Kot v A1 Slovenija razumemo namen regulacije trgov 3a, 3b in 4, ki so povezani z lastništvom infrastrukture kot edinega ozkega grla za dostop do končnih uporabnikov, ta mora učinkovati večsmerno, pri čemer se morajo upoštevati tudi interesi in potrebe alternativnih operaterjev - vsak ukrep mora biti presojan ne samo v smislu kako veliko breme je naloženo OPTMju, pač pa tudi ali se s takšnim nujnim ukrepom alternativnemu operaterju zagotovi, da lahko replicira ponudbo OPTMja ter tudi profitabilno nastopa na trgu (ta aspekt AKOS po vsem zanemari pri presoji škarij cen – te se dogajajo v škodo alternativnega operaterja konkurenta in ne lastne integrirane maloprodajne enote infrastrukturnega operaterja). S tem se, v nasprotju z napačnimi stališči mnogih zaposlenih na AKOS, OPTMa ne omejuje pri gradnji in investitorstvu, pač pa je dolžnost AKOSa da opravi svoje temeljno poslanstvo ter v primeru nastopa anomalij, ki izkrivljajo stanje na trgu, nemudoma ukrepa. Od začetka gradnje FTTH GPON ter velikih segmentacij je minilo več kot eno leto, ko operaterji moledujemo AKOS da ta ukrepa in nemudoma naslovi problematiko. Vse pobude so spregledane ali zavrnjene. AKOS se mora zavedati, da v tem primeru škoda operaterjem, ki dostopamo do omrežja OPTM ni povzročena zgolj s strani OPTM, pač pa jo dodatno omogoča in povzroča AKOS s svojimi opustitvami in nevestnim opuščanjem temeljnih nalog (regulatorja, nadzornika).

**Vprašanje investirati ali ne-investirati?** Glede na preteklost, se regulacije ne da preizkusiti samo skozi ta aspekt. Zelo poenostavljena slika je takšna: fiksno omrežje v lasti OPTM je neizkoriščeno, vzrok za to je izključno v lastni maloprodajni (ne)uspešnosti in zavestni odločitvi OPTM, da ne izkoristi svojega omrežja v veleprodajnem obsegu kot bi ga lahko (omejevanje konkurentov, ki bi lahko uspešno tržili storitve na omrežju OPTM). To izhaja iz razpoložljivih podatkov. OPTM je vendarle ves čas tudi gradil, kljub dosednji »regulaciji« – AKOS je celo z dovoljevanjem zlorab (ki so bile celo preveč »nove« da jih je mogoče podrediti veljavnim odločbam za bivša trga 4 in 5!), omogočil vse pogoje, da bi bilo gradenj lahko še več. Največji kabelski (konvergenčni) operater se je v preteklosti širil z akvizicijami drugih kabelskih operaterjev. Drugi alternativni operater (z delom lastnega omrežja, ki je bilo izgrajeno z nepovratnimi sredstvi države) je že 5 let v različnih postopkih povezanih z insolventnostjo, vprašljivo je koliko omrežja, ki ga AKOS upošteva v analizah kot njegovega lastnega, je res njegovega lastnega oziroma v lasti povezanih družb. Glede na to, da je iz kvartalnih poročil AKOS<sup>1</sup> razvidno, da je na maloprodajnem trgu ključna prodaja paketov, ki poleg storitev, ki jih operaterji nudijo preko omrežja

---

1. <sup>1</sup> »V opazovanem četrtletju se je zvišal tržni delež priključkov paketa četverček, medtem ko sta se tržna deleža priključkov paketa trojček in paketa dvojček znižala.«, vir: Četrto četrtletje 2016: poročilo o razvoju trga elektronskih komunikacij, <http://www.akos-rs.si/cetrto-cetrtletje-2016:-porocilo-o-razvoju-trga-elektronskih-komunikacij>

na fiksni lokaciji vključujejo tudi storitve, ki jih operaterji nudijo preko mobilnih omrežij (četverček) bi bilo smiselno, da bi AKOS pri analizi maloprodajnega trga analiziral tudi ta vidik. Tudi nedefinirana uporaba vodilnih produktov (AKOS v predlogu ukrepov navaja, da je lahko maloprodajni proizvod samostojna storitev ali paket storitev) pri cenovni regulaciji omogoča različne zlorabe predlagane metodologije izračuna veleprodajne cene. Ogromne anomalije na maloprodajnem trgu se namreč dogajajo prav preko pritiskov na mobilnih omrežjih – OPTM z diametralno drugačno logiko predatorskega veleprodajnega ponujanja lastnega mobilnega omrežja (v svojem omrežju gosti kar 4 MVNOje ter 2 nacionalni gostovanji), dovoljuje prisotnost vprašljivo rentabilnih operaterjev, spodbuja neučinkovito rabo radiofrekvenčnega spektra, vse v neposredno škodo edinega resnega infrastrukturnega konkurenta, to je A1 Slovenija.

**Nazadnje naj v tem uvodnem delu še enkrat pozovemo AKOS, da pri opredelitvi trenda razvoja trga in predlogu ukrepov prihodnjih treh let v celoti upošteva pretekle pripombe A1 Slovenija dane AKOSu od objave regulatornih odločb 2011 dalje (neustrezna cenovna regulacija, vse prijave anomalij ter izkrivljanj konkurence s strani OPTM), ker so to najboljši in najzanesljivejši pokazatelji razvoja dogodkov prihodnjih treh let – ex ante regulacija pomeni opredelitev pravil na podlagi sklepanj o prihodnjem stanju. Pri tem naj upošteva da AKOS zoper končno odločitev, ki bo imela neposreden vpliv na poslovanje in obstoj alternativnega operaterja ki naj bi izvajal pritisk na OPTM, alternativnemu operaterju ne dovoli, da svoje pravice in interese brani s sodelovanjem v upravnem postopku ali vlaganjem pravnih sredstev, s katerimi bi lahko zaščitil svoje pravice. Edini vzvod, ki ga bo alternativni operater imel za zaščito svojih legitimnih gospodarskih in pravnih interesov, bodo odškodninske tožbe, ki pa vendarle niso v interesu A1 Slovenija, ki je na trgu prisoten da opravlja svoje ekonomsko poslanstvo, spoštuje regulatorna pravila, v zameno pa pričakuje ustrezno zaščito regulatorjev trga.**

Zaradi izredno kratkega obdobja, ki ga imamo na voljo za pripombe, bomo le-te vložili v enotnem dokumentu. Ugotavljamo, da je veliko skupnega obema analizama (to velja predvsem za del do predlaganih obveznosti na posameznem upoštevnem trgu, poglavja od 1 do 7), zato ločevanje in podvajanje, razen kadar gre za bistveno različne učinke na enem izmed trgov (kar bomo ustrezno izpostavili) ni smiselno. Poleg tega bosta na poslovanje A1 Slovenije imeli učinek obe analizi skupaj in ju moramo obravnavati kot organsko celoto.

**Pripombe v nadaljevanju smo razdelili na naslednja zaokrožena poglavja:**

1. Uvodne pripombe, v katerih opisujemo temeljna izhodišča poslovanja A1 Slovenija
2. Splošne pripombe, ki se nanašajo na ugotovitve AKOS s katerimi le-ta določa upošteveni trg (točke 1-7 analiz)

3. Opredeljevanje konkurenčnih območij in ukrep cenovne deregulacije
4. Popolnoma neprimerna cenovna regulacija (ERT)
5. Eol
6. VULA, FTTH GPON in vektoring
7. Ostali ukrepi (SLA, SLG, KPI / Objava podatkov)

Ker je A1 Slovenije zaradi nevzdržnega položaja na trgu, ki je nastal z zastarelo sektorsko regulacijo zainteresiran za takojšno spremembo regulacije, bomo skušali predlagati konkretne spremembe ukrepov, ki bi omogočile nadaljevanje postopka določitve OPTM ter naložitve ustreznih obveznosti brez dodatnih javnih posvetovanj – kjer je to možno. Namen A1 Slovenija ni nič drugega kot doseganje vzdržnih pogojev, ki bodo omogočali profitabilno poslovanje operaterjem ki na veleprodajnem nivoju zakupujejo posamezne dele omrežja OPTM, največjo možno utilizacijo omrežja OPTM (ki je OPTM sam očitno ni sposoben zagotoviti), ki bo posledično spodbudila vlaganja v njegovo omrežje, A1 Slovenija pa omogočilo nadaljnje dviganje po investicijski lestvi. To naj se zgodi v pogojih zdrave konkurence, ne pa z vračanjem v obdobje izpred 20 let, ko je bilo poslovanje relativno lahko zaradi neobstoja resnih konkurenčnih pritiskov alternativnih operaterjev. Posodobitev regulacije je nujna in namen A1 Slovenija ni v obenem primeru, da nasprotuje razvoju, optimizaciji in tehničnemu napredku. Vzpodbujanje napredka in konkurenca sta možna, vendar mora prav AKOS zagotoviti ustrezna varovala in zagotovila, da se bo napredek resnično vzpodbujal in izvajal.

AKOS se mora zavedati, da vzdrževanje sedanjega stanja, iz dneva v dan poslabšuje položaj alternativnih operaterjev, najbolj A1 Slovenija. To stanje je nastalo zaradi odsotnosti strategije, napačnih prioritet ter preživele regulacije odgovornih inštitucij ter zaradi nepripravljenosti Telekoma Slovenije, da prilagodi svoje poslovanje dejstvu, da njegovo omrežje uporabljajo iskalci dostopa, ki so hkrati njegovi partnerji ter konkurenti. Kot je preteklost dokazala, Telekom Slovenije ni pripravljen na niti najmanjše prilagoditve, v kolikor le-te niso regulatorno zapovedane in naložene z odločbo, oziroma v kolikor ni soočen z odškodninskimi zahtevki za že povzročeno škodo. Vse pretekle nekaznovane in zato ponavljajoče ter stopnjujoče zlorabe Telekoma Slovenije so pripeljale do tega, da si je Telekom pri konkurentih ustvaril »ugled« serijskega kršitelja. Takšno ravnanje je zadosten in na konkretnih kršitvah utrjen dokaz, da ostaja vstop na trg in obstoj na njem izredno otežkočen, profitabilno poslovanje alternativnemu operaterju brez omrežja pa oteženo in onemogočeno.

A1 Slovenija nasprotuje načinu določanja območij, kjer je stanje konkurence drugačno – oba upoštevna trga sta nacionalna, in dokler alternativnemu operaterju, ki ga tak ukrep najbolj prizadene,

ne bo na voljo orodje s katerim bo lahko preverila odločitve AKOS, te odločitve ne smejo iti v škodo alternativnih operaterjev. Vsekakor je določanje območij, na katerih cenovna regulacija ni več upravičena, nujno povezano z oceno stanja obstoječega omrežja v prihodnjih treh letih – v luči segmentacij, skrajšav zank, gradnje GPON, implementacije vektoringa. Dalje naj se AKOS izogiba umetnem ustvarjanju pogojev, ki razmejujejo omrežja (v tem primeru povsem neprimerne enote naselje) – namesto tega naj izhaja iz stanja omrežja Telekoma Slovenije takšno kot je – nacionalno prisotno, vezano na MDF. Le na tak ugotovljeno dejansko stanje je mogoče aplicirati ukrepe.

**V kolikor bo AKOS vztrajal na predlagani cenovni regulaciji je dolžan predvideti, da se stanje, ki ga danes določa kot ustrezno podlago za cenovno deregulacijo, lahko hitro spremeni, kar zahteva nujno in takojšnjo prilagoditev regulacije na teh območjih (tržni delež Telekoma Slovenije na maloprodaji npr. naraste). Enak ukrep bi moral veljati v primerih, ko je jasno, da Telekom Slovenije zlorablja svoj prevladujoči položaj – v tem primeru ne sme biti deležen nikakršnega omiljenega ukrepa, AKOS pa mora nemudoma, brez analize, predvideti vrnitev na strogo regulacijo.**

**Popolnoma nesprejemljivo je očitno umetno poviševanje cene mesečnega najema bakrene parice.** Za kaj takega ne obstojijo upravičeni razlogi, razen poviševanje premije za Telekom Slovenije ter dodatnega nagrajevanja Telekoma Slovenije za vsa pretekla leta nevlaganja v posodobitve bakrenega omrežja. AKOS naj bi v ta namen pripravil nek lastni model (ki nam je povsem nepoznan), in ki naj bi pokazal potrebo po dodatnem povišanju cene bakra, pri čemer je model teoretičen ter upošteva gradnjo modernega FTTH omrežja. Namesto pričakovanega znižanja veleprodajne cene za uporabo slabšega, nevzdrževanega bakrenega omrežja, se le ta torej dodatno povišuje. Alternativni operater, ki bo uporabljal razvezan dostop do bakrene zanke na tem omrežju ne bo mogel prodajati naprednih storitev, ki bi vključevale visoke prenosne hitrosti dostopa do interneta ter ostale storitve (IPTV), ki jih uporabniki pričakujejo. Prav tako ni sprejemljivo, da je ta neupravičeno visoka cena predvidena kot input (cenovno sidro) za ostalo cenovno regulacijo. Predlagamo, da AKOS kot cenovno sidro za baker raje uporabi povsem tržno določeno veleprodajno ceno za dostop preko bitnega toka do kabelskih omrežij. V analizi AKOS namreč sam ugotovi, da se koaksialni kabelski priključki (ki so bistveno zmogljivejši kot bakrena parica) na veleprodajnem nivoju prodajajo po 5 EUR na mesec. Ob upoštevanju nižje propustnosti bakrene parice ter njene slabe kakovosti bi bila ustrezna cena zanjo cca. 4 EUR, se pravi polovica zneska, ki ga je naračunal AKOS. Prav tako pozivamo AKOS, da preveri, kako je TS uporabil pribitek za vzdrževanje in nadgradnjo bakrenega omrežja, ki mu ga je omogočila pretekla regulacija. Podatki A1 Slovenija namreč kažejo, da več kot 80% bakrenega omrežja, ki ga najema Telekom Slovenije, ne ustreza minimalnim standardom, in očitno ni bilo ustrezno vzdrževano, kaj šele nadgrajevano.

Prav tako ne sme biti izvedena implementacija novih regulatornih pravil povezanih z novimi tehničnimi rešitvami dokler le-te niso preizkušene in s strani vseh zainteresiranih potrjene kot ustrezne (potrebno je prehodno obdobje) – to velja za virtualne produkte (VULA), ki zaenkrat ne obstaja drugače kot v nekaj alinejah AKOS, omejitve morajo biti postavljene tudi v primeru vektoringa, ki naj bo dovoljen kot prehodna in začasna rešitev v izjemnih primerih, ko je dokazano, da predstavlja takšna rešitev večjo korist za končne uporabnike (glede na investicije alternativnih operaterjev, ki so investirali v razvezavo). Precej otežkočena je ocena takšnih ukrepov, saj A1 Slovenija ni uspel pridobiti podrobnejših podatkov o bodočih planih Telekoma Slovenije za prihodnja 3 leta – Telekom Slovenije je zavrnil prizadevanja A1 Slovenije, češ, da bi s tem v neenakopraven položaj postavil ostale operaterje. Planov ni analiziral niti AKOS, brez poznavanja stanja, pa je »malce« brezplodna razprava o evalvaciji pravilne izbire regulatornih ukrepov. Pri tem smo prepričani, da Telekom Slovenije že ima postavljene plane za prihodnja 3 leta – nenazadnje je izrazil tržni interes, kjer predvidevamo, da bodo investicije usmerjene prav v ta projekt. Nekaj podobnega navaja tudi AKOS v besedilu analize – Telekom Slovenije je skrben gospodar, ki načrtuje vnaprej svoje poslovanje.

Dodajamo pa tudi zahtevo, da regulacija omogoči alternativnemu operaterju možnost enakovrednega nastopanja, kar se uresniči z enakovrednostjo vložkov, tehnično ponovljivostjo in seveda ekonomsko ponovljivostjo. Za enakovrednost vložkov trdimo in bomo skušali dokazati, da ta ne obstaja, niti ni zagotovljena s predvidenimi ukrepi (vsaj ne skladno s Priporočilom 2013). V okviru ekonomske ponovljivosti pa zatrjujemo, da zaradi preteklih ravnanj Telekoma Slovenije, usmerjenih v izrivanje konkurence s trga, kamor sodi tudi neobstoje Eol, sploh niso izpolnjeni pogoji. V najslabšem primeru, bi moral AKOS ERT temeljiti na stroških enako učinkovitega hipotetičnega operaterja s tržnim deležem 15% (REO) ter vseh vodilnih produktih, ki temeljijo na optičnem dostopu ali VDSL, pri čemer se ustrezno upoštevajo vsi stroški povezani z zagotavljanjem IPTV - ker se le na tak način lahko naslovijo pretekle frustracije trga, neučinkovit vstop na trg in dejstvo, da z najemom omrežja Telekoma Slovenija zaradi vseh njegovih preteklih in potekajočih zlorab, ni mogoče doseči ustrezne ekonomije obsega – res je s tem povezanega nekaj več dela, se pa možnosti bodočih cenovnih izrivanj pomembno zmanjšajo. Priporočilo 2013 temu absolutno ne nasprotuje ter celo spodbuja takšne odločitve, če so (tako kot na slovenskem trgu) seveda izpolnjeni ustrezni pogoji.

## 1. Uvodne pripombe

A1 Slovenija za nudenje svojih maloprodajnih storitev preko omrežij na fiksni lokaciji uporablja skoraj v celoti veleprodajne produkte (operaterja s pomembno tržno močjo) - za potrebe rezidenčnih in poslovnih uporabnikov uspešno kombiniramo razvezavo krajevne zanke ter bitni tok. Poslovanje temeljimo na najemu fizične infrastrukture ter zagotavljanju storitev na lastni opremi (razvezava krajevne zanke). S tem zagotavljamo ustrezno oblikovanje lastnih storitev, delovanje naših storitev, nadzor ter diagnostiko. Ločitev odgovornosti je v tem primeru enostavna kar zelo olajša diagnostiko ipd. in odpravo napak. V primeru, da ponudnik omrežja zagotavlja tudi aktivno opremo, nastopijo težave pri medsebojnem delovanju posameznih storitev oz. funkcij, določenih nastavitvah ter predvsem v diagnosticiranju in reševanju napak. Za potrošnika je takšen način nedvomno bolj koristen, saj mu omogoči bolj pestro izbiro in vse udeležene operaterje sili v storitvene inovacije, zato bi regulator moral tak prehod po investicijski lestvici spodbujati.

**A1 Slovenija se v preteklosti ni odločila za večji prehod na razvezavo krajevne zanke, saj je ocenila, da bi bila takšna odločitev (tudi zaradi takrat veljavne regulacije) v večini primerov poslovno nesprejemljiva. Gradnja lastnega omrežja (v katerikoli kombinaciji s produkti, ki jih omogoča trg 3a danes) je po naši oceni nepotrebna in nesmotrna (podvajanje omrežij; potrebne so velike investicije; ni potrebnega obsega; povsem neregulirane cene backhuala preprečujejo npr. gradnjo manjših omrežij alternativnih operaterjev; zagotoviti bi bilo treba primerne pogoje za dostop do zakupljenih vodov ter hrbteničnega dela omrežja, ki ga je sposoben zagotoviti le operater s pomembno tržno močjo) ali celo ni izvedljiva oz. pravilneje ni izvedljiva v primernem obdobju (nezadostna regulacija – kabelska kanalizacija - cene, hišne napeljave, pogoji za uporabo kolokacij-zelo striktno omejujejo možnosti; zaradi zakonske nepopolne ureditve gradnje, se alternativni operater težko odloči za soinvestorstvo, poleg tega zaradi administrativne birokracije in skrbnega varovanja zasebne lastnine, tudi zakonske možnosti delujejo prej zaviralno kot spodbudno).**

Na težave je družba Amis, ki je bila A1 Slovenija pridružena v mesecu aprilu 2016 (A1 Slovenija je pravni naslednik), opozarjala tako v javnih posvetovanjih, kot v postopkih nadzora, pa tudi v postopkih sprememb zakonodaje.

**Danes je s stališča A1 Slovenija investicijsko okolje nestimulativno in neprimerno, kar kaže tudi slaba dosedanja praksa na tem področju, to (ne)investicijsko prakso pa v pomembni meri kreira in spodbuja (oz. zavira) tudi/predvsem AKOS. V bolj spodbudnih razmerah bi bila strategija A1 Slovenija v dopolnitvi prisotnosti z lastnim omrežjem na območja z zadostno gostoto prebivalstva-gospodinjstev, kjer bi bila investicija upravičena (poenostavljeno), vendar bi morala biti zagotovljena**

tudi spodbudna in zanesljiva sektorska regulacija. Ne obstoječa in žal tudi ne nameravana regulatorna pravila ne spodbujajo prehoda višje po investicijski lestvici:

- zaenkrat nadaljnja razvezava lokalne zanke ni ekonomsko upravičena -/- v prihodnosti pa sploh ne bo več mogoča (FTTH GPON, vektoring);
- dostop do podzanke nima zadostne podpore v sektorski regulaciji kabelske kanalizacije ter backhaul/hrbtene optike, poleg tega je administrativno-birokratsko kompleksna (izostanek implementacije Direktive Evropskega parlamenta in sveta o ukrepih za znižanje stroškov za postavitev elektronskih komunikacijskih omrežij visokih kakovosti ter nezmožnost izvajanja pravil v ZEKom-1) -/- v prihodnosti dostop do podzanke sploh ni predviden, saj se je AKOS odločil za umik, pri čemer je utemeljitev za takšno odločitev »nekoliko« napačna in neprimerna zaradi pomanjkanja analize vpliva odločitev o gradnji Telekoma Slovenije v prihodnih treh letih;
- neustrezna cenovna regulacija na bivšem upoštevem trgu 5 (3b) A1 Slovenija kot alternativnemu operaterju ne omogoča vzdržnega finančnega poslovanja (kar ima neposredne negativne posledice na investicijska odločanja operaterja glede širitve omrežja), dodatno še ob upoštevanju preteklih težav, s katerimi se je soočalo gospodarstvo - omejen dostop do finančnih virov ter ob jasnem zavedanju nekaterih primerov manj rentabilnih investicij v izgradnjo lastnega omrežja na območju Slovenije -/- veleprodajne cene bi se po naših ocenah takoj morale znižati za 25-35 %, da bi bil A1 Slovenije sposoben profitabilno konkurirati Telekomu Slovenije, namesto tega pa bo prišlo do situacije, ko bo zaradi umetnega povišanja cene mesečnega najema razvezave bakrene zanke, nezmožnosti selitve uporabnikov na teh področjih na optično omrežje, zaradi cenovne deregulacije območij, ki pokrivajo kar 31% vsega slovenskega prebivalstva (I) ter zaradi ERT če naj ta temelji na EEO ter »ločenih« računovodskih evidencah Telekoma Slovenije, alternativni operater soočen s takšnim povišanjem veleprodajnih stroškov, da ne bo mogel konkurenčno nastopati s svojo ponudbo, saj bo prisiljen še povišati svoje (že sedaj nekonkurenčne) maloprodajne cene, kam pa to vodi že na kratki rok pa je jasno;
- veljavna odločba za bivši upoštevni trg 4 (sedaj 3a) onemogoča najem kabelske kanalizacije, ker ni podprta z jasnimi tehničnimi in finančnimi pravili za dostop in najem te nujne in nepodvojljive infrastrukture – na to A1 Slovenija (prej Amis) opozarja že od samega začetka -/- v prihodnosti se sicer obeta nekoliko znižanja najema kabelske kanalizacije, vendar ostajajo pogoji takšni, da se nobenemu alternativnemu operaterju ne bo izplačalo najemati kanalizacije ter investirati še v lastni kabel, kar pomeni, da regulator na tem področju neidentificiranega cilja, ki ga AKOS zasleduje z regulacijo, ni naredil nič pomembnega;

- pomemben element pri namenu širitve poslovanja ter izgradnje (delov) dostopnega omrežja, je dostop do neosvetljenih optičnih vlaken (za potrebe povezav lokacij/baznih postaj ter backhaul/hrbteničnih povezave dostopnega dela omrežja namenjenega poslovnim uporabnikom z omrežjem operaterja – za potrebe bivšega trga 6 (sedaj 4)), prav ta del pa predstavlja bistven strošek operaterja. Te infrastrukture je v okviru tržne ponudbe na videz dovolj, ni pa vsa primerna za uporabo pri operaterjih, pri čemer so cene po našem mnenju neustrezno in umetno vzdrževane visoko (daje vtis tihega dogovora imetnikov infrastrukture. – kjer je prisotna klasična oligopolna situacija, pregleden trg, na katerega je težko vstopiti zaradi visokih vstopnih ovir, zato ni spodbud za cenovno vojno). Edina primerna je na koncu le infrastruktura trenutnega operaterja s pomembno tržno močjo (Telekoma Slovenije), ki je tako rekoč edini sposoben povezati kolokacije, uporabo lastnih operaterjevih povezav pa je uspešno ustavil s strogimi pravili (opredeljenimi v Vzorčni ponudbi za razvezan dostop), ki jih opravičuje z varnostjo lastnega omrežja in storitev, kar je precej soliden in na videz neizpodbojen argument (čeprav ni). Cene najema so glede na tržne razmere visoke (do 300 eur na km/mesec), boljši pogoji so mogoči le z dolgimi vezavami – da so cene visoke, je razvidno iz ponudb istih operaterjev, ki jih dajo v okviru večjih javnih razpisov za potrebe javne uprave ali večjih naročnikov (npr. Pošte Slovenije, ARNES,..) -/- kaj bo prinesla regulacija upoštevne trga 4 ni jasno, znan je le indic, da AKOS neosvetljena optična vlakna ne umešča na upoštevni trg 4 (tako sicer ne mislita ne britanski in ne avstrijski regulator), vsakomur pa je že jasen pomen neosvetljenih optičnih vlaken na prihodnji razvoj visokokakovostnih omrežij in storitev (5G, NGN);
- poleg tega opore ni najti niti v veljavnem ZEKom-1, ki še ne vsebuje določb Direktive Evropskega parlamenta in sveta o ukrepih za znižanje stroškov za postavitve elektronskih komunikacijskih omrežij visokih kakovosti, kar se kot kaže ne bo uresničilo še vsaj do konca leta in še dlje glede na to, da so predvideni podzakonski akti - vprašanje kdaj bodo določila, če bodo primerna, uporabljiva še v praksi. Prehod v »all-NGA« prihodnost se lahko izvedel le kot celota ukrepov in vloga AKOS pri tem je ključna.

Kot opozarjamo že od uveljavitve zadnje regulacije v letu 2011, še glasneje pa od leta 2015, cenovna politika (podprta z pestrim naborom drugih izkrivljanj ter pritiskov) operaterja s pomembno tržno močjo za alternativnega operaterja ni vzdržna, kar še posebej velja za dostop do veleprodajnih storitev na optičnem omrežju preko bitnega toka (alternativni operater ima prenizko maržo - na vodilnih produktih marže ni), enako kot opozarjamo, da bi bilo cenovno metodo maloprodajna cena minus x, nujno vezati na paket, ki je v vsakem primeru gledano celotno skup storitev z bitnim tokom (in, ki



vsebuje internet določene hitrosti) in nikakor ne na samostojno ponudbe storitve internet (izhajajoč iz BRO). Povedano strnjeno - problem na bitnem toku je vsekakor določanje veleprodajne cene na podlagi maloprodajne cene samostojnega internetnega dostopa, medtem ko se veleprodajna cena ne prilagaja cenam za pakete in vključene dodatne storitve. Tudi zadnje spremembe veljavne odločbe za bivši upoštevni trg 5 (št. 38244-2/2011/7 z dne 19. 4. 2011), v celoti sledijo zgolj in izključno interesom družbe Telekom Slovenije (uvajajo več sprememb kot je potrebno) - pri tem bi bila za potrebe izvedbe pričujočih analiz nujno predhodno izvesti ločeno analizo, v kateri naj AKOS izmeri učinke te zadnje »potrebne« spremembe, ki je bila nujna za Telekom Slovenije in za katero je AKOS ocenil da nima pretiranega vpliva na alternativne operaterje.

**Če želi AKOS med cilje regulacije umestiti tudi čim večjo osamosvojitve alternativnih operaterjev z lastnim omrežjem (ne zgolj povečanje investicij OPT), bo nujno potrebna dosledna ustrezna regulacija backhaul/hrbtene optike, ki jo A1 Slovenija uporablja, da v omrežje poveže med seboj vso svojo opremo, ki jo ima na skupnih lokacijah (med kolokacijami Telekoma Slovenije, kjer je prisoten – torej v hrbtenu omrežju, med kolokacijo Telekoma Slovenije in točko dostopa alternativnega operaterja – v dostopovnem omrežju, med baznimi postajami, potrebnimi za izvedbo dostopovnega omrežja). V primeru nudenja storitev končnim strankam povezanim na posamezno lokacijo, kjer gre za velike kapacitete ter je potrebno opremo operaterja nameščeno v kolokacijskem prostoru povezati z dostopovnimi vodi kapacitet, ki jih omogočajo le optične povezave. Backhaul optika je namreč izredno razvejana, ne pa tudi vedno dostopna interesentom (alternativnim operaterjem), ta, ki je dostopna, pa ima precej poenoteno visoko ceno, ki je vsaj A1 Slovenija v preteklosti odvrnila od najemanja (za potrebe gradnje lastnega omrežja). Poudarjamo, da je za učinkovito uporabo storitev tako preko razvezave, kot tudi storitev namenjenih poslovnim uporabnikom, potreben ustrezen produkt za dostop do lokacije Telekoma Slovenije. Dejstvo je, da na praktično nobeni lokaciji Telekoma Slovenije ni na voljo alternativna backhaul/hrbtene povezava, zato je te povezave treba zakupiti pri Telekomu Slovenije, kar pomeni da ima Telekom Slovenije tudi v tem delu pomembno tržno moč oz. prevladujoč položaj, ki mu omogoča samostojnost nasproti konkurentom in uporabnikom. Prepričani smo, da je brez ureditve tega dela vse skupaj obsojeno na neuspeh, saj mora operater kupiti dva dostopovna dela, enega do stranke in enega do alternativnega ponudnika ali pa zakupiti hrbtenu povezavo pri Telekomu Slovenije. Telekom Slovenije ima namreč prevladujoč položaj ne samo na trgu razvezave krajevne zanke, ampak tudi na povezanem trgu optičnih povezav do/med kolokacij(ami), ki ga A1 Slovenija niti ne bi opredelila kot ločen trg, ampak kot del trga razvezane krajevne zanke. Na ozemlju Republike Slovenije ne obstaja noben drug ponudnik, ki bi lahko ponudil dostop do prostorov skupnih lokacij pri Telekomu Slovenije (geografski trg zakupa optičnih vlaken je Republika Slovenija). Na trgu**

sicer obstajajo posamezni ponudniki optičnih povezav, ki pa so ali lokalno omejeni (na večja mesta) ali infrastrukturno povezani z ostalo ne-komunikacijsko infrastrukturo (avtoceste) ter zaradi tega niso v stanju ponuditi optičnih vlaken do prostorov skupnih lokacij pri Telekomu Slovenije. Ta infrastrukturna konkurenca je torej tako ozko omejena, da ne nudi zadostnega pritiska s strani konkurence, ki bi vplivala na pogoje nudenja zakupa optičnih povezav Telekoma Slovenije. Iz tega razloga je A1 Slovenija že v letu 2006 s Telekomom Slovenije, ki je edini ponujal najem optičnih vlaken, kot del kabelskega optičnega omrežja, pod pritiskom in po povsem nesorazmernih in prekomernih (oderuških) pogodbenih pogojih, sklenila pogodbo št. 11/0/056/024 001 o zakupu parov optičnih vlaken (dark fibre) z dne 14.04.2006 ter medoperatersko pogodbo št. 11/0/056/024 002 o zakupu parov optičnih vlaken (dark fibre) med lokacijami Telekoma Slovenije d.d. z dne 14.04.2006 (zakup vlaken v hrbteničnem omrežju in zakup vlaken v dostopovnem omrežju). Pogodbeni pogoji, ki so bili nepravilni že od samega začetka so se v nedavni preteklosti spremenili zgolj kot posledica pritiskov s strani AVK (ki je takrat še deloval kot organ). Naslovni organ pa se gotovo spomni tudi kritične situacije do katere je prišlo v obdobju junija do oktobra 2008 in v kateri je tudi sam sodeloval, ko je Telekom Slovenije, A1 Slovenija zaradi plačevanja le nespornega dela obveznosti, grozil z izklopom storitve, kar bi rezultiralo v popolnem nedelovanju vseh širokopasovnih storitev na vertikalno povezanem maloprodajnem trgu – to je lahko zgolj in izključno posledica prevladujočega položaja Telekoma Slovenije. Nadalje A1 Slovenija izpostavlja, da Telekom Slovenije z izkoriščanjem položaja, ki ga ima pri ponudbi backhaul/hrbtenične optike tudi omejuje obseg ekonomske upravičenosti razvezave lokalne zanke na nekaj deset lokacij izmed več kot šeststo - Telekom Slovenije ima interes, da so zakupnine vlaken, ki jih uporablja neposredna konkurenca čim višje in jih očitno nima namena znižati in to kljub temu, da obstaja velika verjetnost, da na maloprodajnem trgu ponuja zakup optičnih vlaken po bistveno nižjih cenah. To kaže na zlorabo prevladujočega položaja s postavljanjem previsokih cen na veleprodaji, prenizkih cen na maloprodaji, pri čemer pa je treba upoštevati še preostale nesorazmerne pogodbene pogoje, h katerim je alternativni operater prisiljen pristopiti.

Direktiva 2014/61/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 15. maja 2014 o ukrepih za znižanje stroškov za postavitve elektronskih komunikacijskih omrežij visokih hitrosti, kljub temu, da je rok za implementacijo potekel pred 1,5 leta, ki še ni implementirana. Kot kaže, bodo ponovno sprejete slabe ter nepremišljene rešitve, ki ne naslavlajo dejanskih ozkih grl in ne uvajajo v celoti simetrične regulacije – dostop do hišne inštalacije, način gradnje kabelske kanalizacije, dostop do optičnih vlaken v obstoječih večstanovanjskih stavbah. Točno to je tudi velik problem Slovenije na področju elektronskih komunikacij – ogromen zaostanek za pravočasno implementacijo ukrepov, ki naj vzpodbudijo gradnjo NGN.

A1 Slovenija tudi poziva AKOS, da objavi posebno analizo problematike, ki bi utegnila biti zaznana na področju inšpekcijskih nadzorov. Ugotovitve AKOS so sicer povečini, da Telekom Slovenije ni kršil veljavnih pravil, ponekod postopki sploh niso bili uvedeni, ko AKOS oceni da niti znaki kršitve niso izpolnjeni), kar vsaj v teoriji nakazuje na potrebo po umiku vse regulacije, ker je trg urejen. Kljub temu, da AKOS ni bil sposoben nasloviti te problematike niti se nanjo ni primerno odzval in je bil nezmožen raziskati prijavljene prijave zlorab, je jasno, da so protikonkurenčni učinki takšnega aktivnega početja Telekoma Slovenije očitni - zavlačevanja, »pomote«, ne-objava podatkov, zlorabe sistemov obravnave KPI, inovativni pristopi pri reševanju odprave napak in še bi lahko naštevali – vse to se odraža v kvartalnih poročilih AKOS, ki kažejo trend upadanja razvezave krajevne zanke, naraščanje storitev preko bitnega toka, kar s seboj prinese slabše storitve ter bistveno višje stroške.

A1 Slovenija AKOS poziva tudi, da objavi posebno analizo ostalih opozoril, ki so jih na AKOS naslovili alternativni operaterji, ki so AKOS sproti opozarjali na ugotovljene cenovne in necenovne pritiske ter zlorabe s strani Telekoma Slovenije usmerjene proti alternativnim operaterjem. Vsa navedena opozorila naj tudi upošteva pri dopolnitvi analize in korekciji predvidenih obveznosti. Prav tako bi bilo potrebno omejiti možnosti spreminjanja vzorčnih ponudb OPTM, oziroma jih vezati na predhodna soglasja AKOS. To ne velja v primeru odločb AKOS izdanih v postopkih nadzora ali spremembe regulatornih obveznosti.

Ne nazadnje A1 Slovenija ugotavlja, da je Telekom Slovenije v zadnjem letu, glede na prejšnja leta, nenormalno velikokrat popravil vzorčni ponudbi (RUO<sup>2</sup> in BRO<sup>3</sup>), praktično vsi popravki pa se nanašajo na cenovni vidik veleprodajnega najema. A1 Slovenije poziva AKOS, da te spremembe analizira in ugotovi kakšne korekcije je Telekom Slovenije z implementiranimi korekcijami izvedel.

Kot primer, da je Telekom Slovenije kreativen pri oblikovanju veleprodajne cene tam, kjer je povpraševanje alternativnih operaterjev večje, navajamo analizo BRO veleprodajne cene za Regionalni dostop za tehnologiji VDSL in FTTH.

BRO veleprodajno ceno za Regijski dostop smo razdelili na ceno linije, ceno DSLAM in ceno transporta:

- cena linije - RUO cenik za bakreno linijo 7,89€ in optično linijo 13,43€
- DSLAM – razlika med BRO veleprodajno ceno na DSLAM nivoju in RUO ceno za linijo
- transport (REG trans) – razlika med BRO veleprodajno ceno na Regionalnem nivoju in BRO

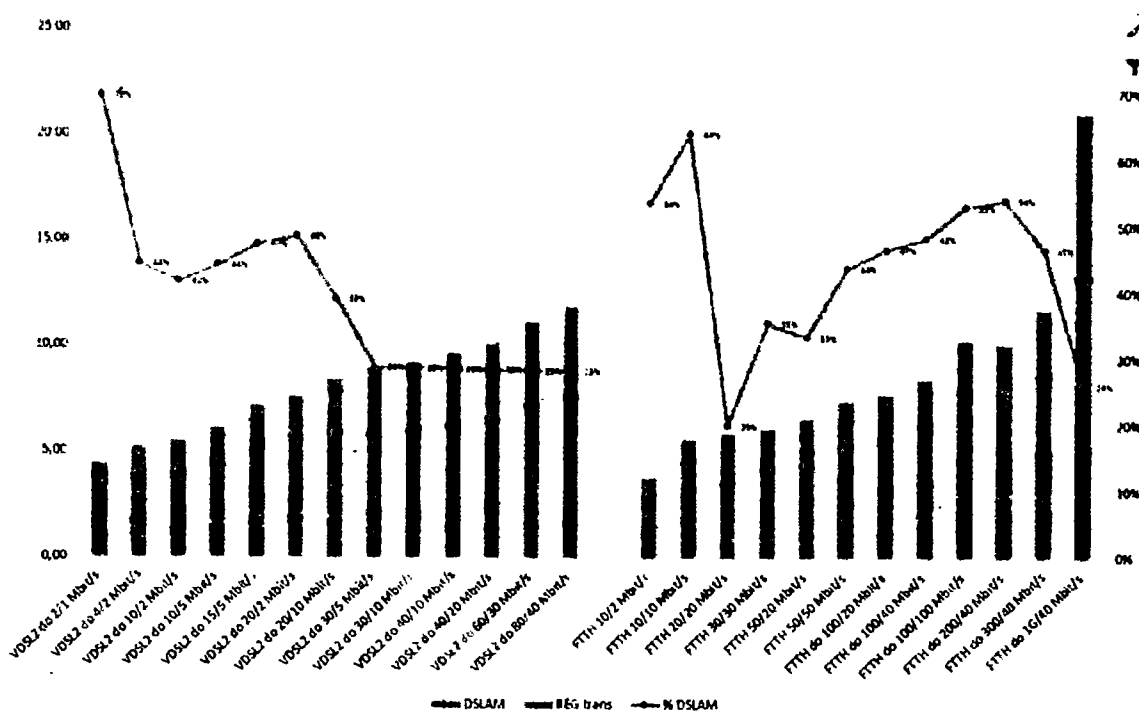
<sup>2</sup> Vir: <http://www.telekom.si/operaterij/vzorcne-ponudbe/ruo-razvezan-dostop-do-krajevne-zanke-in-skupna-lokacija>

<sup>3</sup> Vir: <http://www.telekom.si/operaterij/vzorcne-ponudbe/bro-sirokopasovni-dostop>

## veleprodajno ceno na DSLAM nivoju

Po podrobnem pregledu DSLAM in transportnega dela smo prišli do spoznanja, da za določanje cene ni bila uporabljena transparentna metoda.

Pri definiranih cenah ni zaznati neke zveznosti/zakovitosti in to tam, kjer jo je za pričakovati – npr. cena DSLAM, ki ne bi smela nihati kot niha v spodnjem prikazu. Trenutno stanje je predstavljeno v grafu, kjer je jasno videti, da cena za DSLAM v primerjavi s transportnim delom zelo spremenljiva in se giblje od najnižje vrednosti (20%) do najvišje (70%).



Iz zgornjega grafa je jasno razvidno, da se z implementiranimi spremembami vzorčnih ponudb ustvarja idealen poligon za nadaljevanje preteklih praks OPTM in cenovno izrivanje tudi po implementaciji novih regulatornih obveznosti. Analize v A1 Slovenija sicer še potekajo, ker je zaradi popolnega nepoznavanja finančnega poslovanja Telekom Slovenije izredno težko ugotoviti vzrok in posledico. Predvsem pa se zaenkrat potrjuje izhodiščna teza, da so prilagoditve usmerjene v korekcijo škarij cen pri poslovanju Telekom Slovenije na povezanem maloprodajnem trgu. Telekom Slovenije lahko seveda še naprej vztraja, da je njegovo poslovanje skladno z regulacijo, pri čemer se seveda lahko zanese na ugotovitve AKOS, ki npr. sploh ni nasprotoval povišanju mesečnega najema optične zanke, sedaj pa fleksibilnost Telekom Slovenije na področju zlorab celo povečuje z nujnim povišanjem cene mesečne razvezave bakrene parice ter umikom stroge cenovne regulacije.

S stališča A1 Slovenija je zanesljiva ugotovitev, da se bo z uveljavitvijo predlaganih sprememb bistveno spremenil ter predvsem poslabšal njegov konkurenčni položaj. Stanje v Sloveniji je bilo v preteklosti »znosno« izključno zaradi sektorske regulacije— kakršna koli ukinitve ali omilitev brez vsaj ustrezne grožnje za poostreitev regulatornih pravil v primeru jasnih kršitev, se bo stanje brez dvoma nemudoma poslabšalo. Vstopne ovire ostajajo visoke in tudi če je podjetje/alternativni operater učinkovitejši, to ni zagotovilo, da bo njegov vstop na trg sam po sebi ustvaril zadostno konkurenco oz. pritisk na večje operaterje ter koristi za končne uporabnike – vsaj ne brez učinkovitega posega sektorskega regulatorja.

**A1 Slovenija za zaključek tega uvodnega dela, ki naj ga naslovni organ upošteva v okviru evaluacije vseh odgovorov v nadaljevanju, ugotavlja, da:**

- i. mu ni jasno kakšna je strategija regulatorja ter kakšni so cilji, ki jih predlagana regulacija želi doseči
- ii. nima ustreznega nadomestila veleprodajnih produktov, ki bi omogočili ponujanje širokopasovnih storitev na povezanem maloprodajnem trgu ter je edina možnost najemanje storitev pri sedanjem operaterju s pomembno tržno močjo.
- iii. ustreznega nadomestila ne more zagotoviti noben drug operater (torej da bi omogočil nacionalno pokrivanje).
- iv. je za spodbujanje investicij v omrežja naslednje generacije in s tem spodbujanje izbire za končne uporabnike, najprej treba ohraniti sedanji nabor obveznosti za operaterja s pomembno tržno močjo ter zagotoviti, da se odprejo vsa relevantna dostopovna in podporna hrbtenična omrežja.
- v. dostopovno omrežje oz. veleprodajni produkti za dostop do dostopovnega omrežja, še vedno ostajajo ozko grlo, naslovni organ, pa brez podrobne in natančne analize učinkov, ne bi smel zmanjševati možnosti alternativnim operaterjem za vstop na trg pod strogo reguliranimi pogoji, kamor sodi dostop do vseh veleprodajnih produktov (tehnična ponovljivost) ter z ustrezno cenovno regulacijo (LRIC, LRIC+).
- vi. je dosledna in stroga regulacija trgov 3a, 3b in 4, z vzvodi, ki jih ponuja ZEKom-1 izrednega pomena za zaščito konkurence ter praktično edino varovalo ne samo operaterjev pač pa tudi koristi končnih uporabnikov.
- vii. ni prepričljivih dokazov, da bi deregulacija operaterjev s pomembno tržno močjo kakorkoli doprinesla k večjim investicijam v omrežja naslednje generacije<sup>4</sup>, vsekakor pa gonilo

<sup>4</sup>Vr: [http://www.wik.org/fileadmin/Studien/2015/Competition\\_and\\_investment\\_superfast\\_broadband.pdf](http://www.wik.org/fileadmin/Studien/2015/Competition_and_investment_superfast_broadband.pdf)  
[http://www.ectaportal.com/en/upload/TCI/Explaining\\_Telecommunications\\_Performance\\_across\\_the\\_EU\\_14-04-14.pdf](http://www.ectaportal.com/en/upload/TCI/Explaining_Telecommunications_Performance_across_the_EU_14-04-14.pdf)

investicij ni samo pritisk s strani kabelskih omrežij – prehod iz tehnologije na tehnologijo je posledica razvoja učinkovitejše in zmogljivejše opreme.

viii. ukrepi konkurenčnega prava že glede na praktične izkušnje na slovenskem trgu v preteklih letih ne bodo zadostni – gre za trajno tržno pomanjkljivost in je nujno pravočasno ukrepanje.

## 2. Splošne pripombe, ki se nanašajo na ugotovitve AKOS s katerimi le-ta določa upošteveni trg (točke 1-7 obeh analiz)

A1 Slovenija uvodoma ugotavlja, da sta relevantni analizi analitsko ter vzročno posledično nedodelana in mestoma nekonsistentna dokumenta, ki zato dopuščata dvom v relevantnost ugotovitev, posebej v primeru predloga ukrepov na upoštevnem trgu 3b.

AKOS je pri določitvi upoštevnih trgov uporabil popolnoma enaka izhodišča za opredelitev upoštevnih trgov ob katerih je prišel v vsaki izmed analiz do različnih zaključkov, ki niso vzročno posledično utemeljeni. Opustitev določenih regulatornih ukrepov v primeru analize trga 3b bi bila lahko v tem smislu izredno problematična.

Prav tako lahko opazimo, da tudi znotraj analize konkretnega upoštevnega trga pri analizi posameznega vidika opredelitve trga prihaja do nekonsistentnosti, saj se uporabljajo različni parametri in analitski pristopi, ki niso natančno pojasnjeni (odločitve so arbitrarne) in zato ni mogoče natančno določiti kateri izmed njih so bili uporabljeni pri utemeljitvi določitve regulatornih obveznosti. Več o konkretnih ugotovljenih nekonsistentnostih in pomanjkljivostih analize navajamo v nadaljevanju.

Uvodoma ugotavljamo nedoslednost uporabljenih izrazov in sicer opozarjamo na naslednje izraze:

*Bela lisa*: definicija bele lise je nejasna. Območje ni definirano. Prav tako ni definirana minimalna hitrost širokopasovnega priključka.

*Naselja belih lis*: definicija naselij bellh lis je nedefinirana. Definicija ne določa v katerem primeru se naselje uvršča v to kategorijo. Ali ob popolni odsotnosti širokopasovnih priključkov določene hitrosti ali v določenem odstotku nerazpoložljivih priključkov v naselju. Prav tako ni definirano kaj so

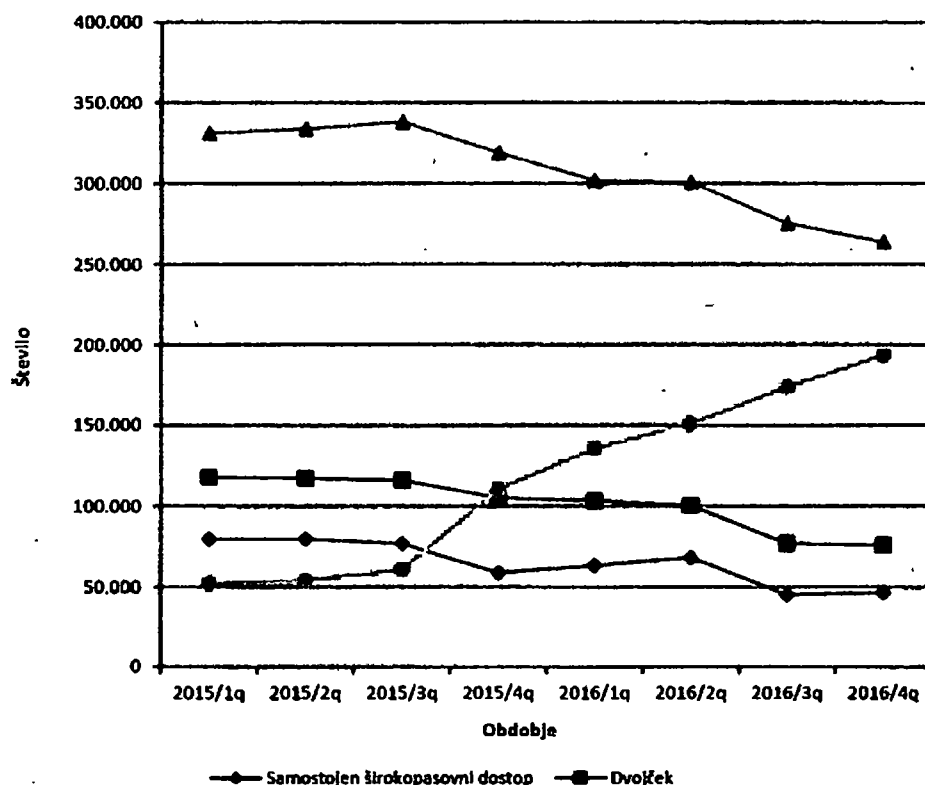
dostopne tehnologije višjega cenovnega razreda. Tudi v tem primeru ni definirana hitrost širokopasovnega priključka.

*Dostopna omrežja naslednje generacije:* ni definirana hitrost dostopa širokopasovnega priključka pri kateri se dostopno omrežje uvrsti v to kategorijo. Ni navedeno, da se v to kategorijo uvrščajo tudi novogradnje z optičnimi kabli (do doma), kot je navedeno v definiciji upoštevne trga 3b.

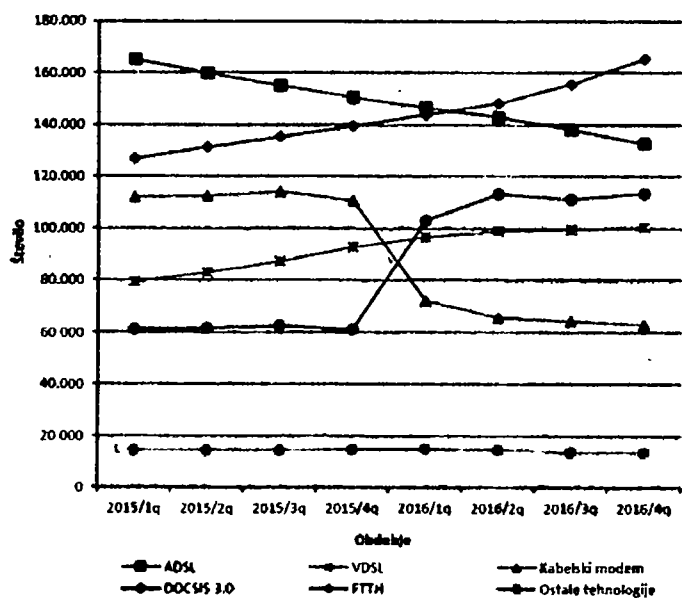
*Širokopasovno omrežje:* Ni določena minimalna hitrost pri kateri se priključek šteje kot širokopasovni.

Dalje ugotavljamo, da je stanje na relevantnem upoštevem trgu zagotovo vidno preko različnih nanizanih tržnih deležev, vendar je treba te gole številke opredeliti v prostoru in času – zakaj so tržni deleži takšni kot so in predvsem kaj je napovedani trend.

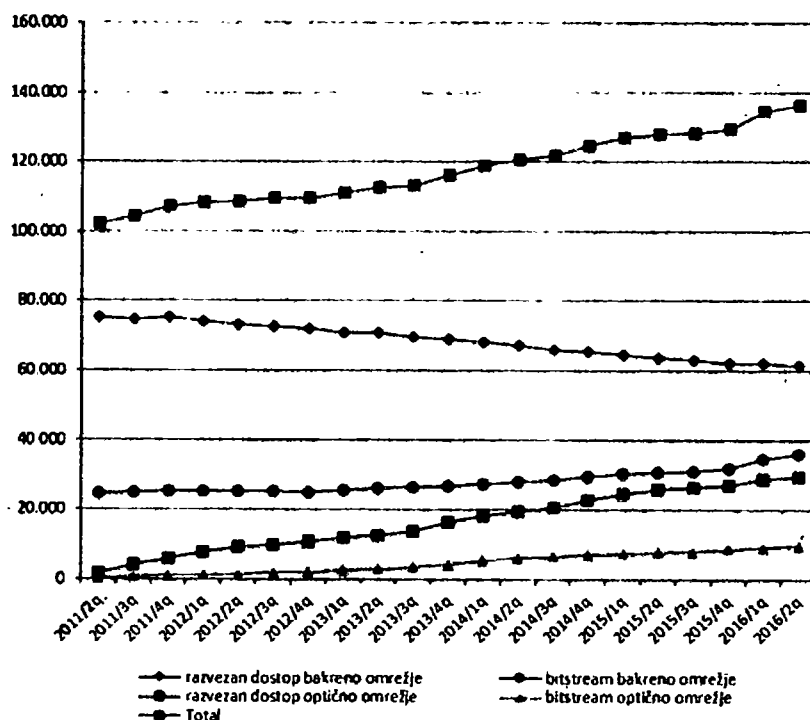
**Graf št. 34<sup>42</sup>: Trend gibanja števila priključkov na pakete storitev<sup>43</sup>**



Graf št. 20: Trend gibanja števila priključkov širokopasovnega dostopa do Interneta preko različnih tehnologij



Vir: AKOS zadnje kvartalno poročilo



Vir: SOK: Trendi na trgu širokopasovnega dostopa

AKOS, mag. Tanja Muha

Ljubljana, 1.2.2017



Če naj regulacija izhaja iz sedanjega stanja (kar mora), mora biti izvedena ustrezna podrobna analitika preteklih dejanj, na podlagi katerih je mogoče izdelati prognoze morebitnih prihodnjih dejanj usmerjenih v izkrivljanje konkurence, ki naj jih regulacija predvidi in prepreči. Namen regulacije zagotovo ni samo v golem spodbujanju gradenj – če bi bilo tako preprosto, bi vsi regulatorji ukinili regulacijo in trg prepustili monopolizaciji s strani prvih graditeljev in posledično dvigovanje maloprodajnih cen in omejevanje količin in investicij (AVK kot edini nadzornik). Pa ni tako, ker so omrežja ozko grlo, njihovo podvojevanje ni vedno smiselno (oziroma je lahko celo ekonomsko škodljivo, kar kaže primer T-2), dostop do omrežja pod razumnimi pogoji, pa je spodbujevalec zdrave konkurence, ki uporabnikom prinaša pester izbor modernih storitev po sprejemljivi ceni. Nasprotje je monopol. To pa je stanje, h kateremu bi se OPTM v Slovenije zelo rad vrnil. Lajšanje ukrepov je zagotovo smiselno in prav je, da se ti s časom blažijo in kjer je utemeljeno celo umikajo, vendar je za to potrebna določena zrelost trga. Trg v Sloveniji zagotovo ni zrel do te stopnje, da bi se brez dvoma pričakovalo, da bo OPTM pragmatično reagiral skladno s pričakovanjem Priporočila 2013, temveč lahko pričakujemo nadaljevanje brezkompromisnega boja za uničenje konkurence. Namen umika ali blaženja ukrepov skladno s Priporočilom 2013 je v sklepanju razumnih dolgoročnih komercialnih dogovorov, ki nižajo ceno na enoto, v večjem sodelovanju OPTM z iskalci veleprodajnega dostopa ter v soinvestiranju v NGN – glede na nedavna ravnanja Telekoma Slovenije, v A1 Slovenija ne pričakujemo takšnega odziva, pač pa smo zaskrbljeni, da se bo cena na enoto še poviševala. Tak nepreviden signal, da je dovoljeno vse je dal že sam AKOS, ki je na popolnoma nepreverljiv način povišal ceno mesečnega najema bakrene parice, kar bo finančno prizadelo A1 Slovenija (letno za 52.485,60 eur – več v nadaljevanju), še toliko bolj, ker teh uporabnikov ni mogoče preseliti na vzporedno optično omrežje (ker ga ni, ali pa ni razvezljivo, kjer pa je, to še dodatno poviša strošek veleprodajnega najema). Telekom Slovenije ne vlaga v vzdrževanje že zdavnaj amortiziranega bakrenega omrežja in če se je cena najema bakrenega omrežja pod temi pogoji lahko povišala, pravzaprav ni omejitev, da se ne bi zgodil tudi dvig mesečnega najema optične parice.

Predvsem bi moral AKOS zagotoviti realno možnost zainteresirani javnosti in predvsem operaterjem, ki bodo uporabljali veleprodajni dostop ter skušali tehnično in ekonomsko replicirati ponudbo OPTM, da brez večjega napora in v celoti preveri njene ugotovitve in se do njih opredeli, kar v danem primeru ni mogoče vsaj glede določanja naselij, v katerih naj bi bili zagotovljeni takšni pogoji za izbiro končnim uporabnikom, da veleprodajna cenovna regulacija ni več potrebna. Z opredelitvijo umetno ustvarjenih meril je jasno da se analize prilagajajo zgolj Priporočilu 2013 in ne realnosti, AKOS pa na silo išče rešitev, s katero uresničuje Priporočilo, hkrati pa ustreže Telekomu Slovenije (cenovna deregulacija), oboje žal brez premisleka in brez ocene škodljivega vpliva na alternativnega operaterja. A1 Slovenija z razvezavo namreč v okviru geo segmentacije, ki je iz cenovne regulacija izločila 159 naselij, A1 Slovenija ne pokriva

kar neverjetnih 26 naselij v katerih se načrtuje ukinitve cenovne regulacije, vprašljivo je pokrivanje ostalih naselij (zagotovo v primeru največjih naselij, kot so »naselje« Ljubljana, Maribor, Celje, Koper, Kranj ipd. ne pokrivalo celotnega naselja, kar pomeni, da bomo imeli v 1 naselju 2 oz. 3 maloprodajne ponudbe (1 z upoštevanjem stroška regulirane veleprodajne cene za optične inpute, 2. ponudba brez regulirane veleprodajne cene, potencialno tudi 3. maloprodajna ponudba za produkte, ki bodo temeljili na starejšem bakrenem omrežju) – pri tem se bo veleprodajna ponudba oblikovala preko vodilnega produkta s hitrostjo interneta 100/20 Mb/s, kar bo referenčna cena tudi za VULO in produkte na vektoringu, kjer bi veleprodajna cena morala biti nižja (glede na nižje investicijske stroške). Kar namerava AKOS je velika nepremišljena zmeda, vse zato, ker ni bila narejena ustrezna analiza in simulacija vpliva na sedanje stanje, niti analiza in simulacija stanja, kot ga je realno za pričakovati v prihodnjih 3 letih in nazadnje ker manjka cilj, ki ga AKOS zasleduje z regulacijo. Pri tem A1 Slovenija sploh nima podatka koliko gospodinjstev se dejansko v teh naseljih nahaja (to je podatek Ministrstva za notranje zadeve s katerim razpolaga AKOS in ni javen), tako da dejanskega vpliva predlagane regulacije sploh ni mogoče oceniti.

AKOS bi moral do izvedbe ocene stanja (ki naj bo podlaga analizi), ki jo bo lahko preveril tudi alternativni operater, bodisi umakniti nameravano cenovno deregulacijo na teh območjih, bodisi izvesti vnovično analizo stanja ter pri tem izhajati iz obstoječega omrežja Telekom Slovenije (vezano na MDF), narediti analizo prihodnjih segmentacij/skrajšav/gradnje FTTH GPON na teh območjih in oceniti vpliv nameravanih posegov. Pri tem se ne sme posluževati umetno ustvarjenih kriterijev, ki pomenijo sklepanje nevarnih kompromisov (cenovna deregulacija na omejenem območju namesto še bolj destruktivnega pristopa).

**Zanimiv kriterij, ki ga AKOS predvideva za cenovno deregulacijo na trgu 3b je izbira manj kot 40% tržnega deleža Telekoma Slovenije – kriterij dokazuje, da bo na teh območjih Telekom Slovenije še bolj agresiven s svojim tržnim nastopanjem, saj bo skušal pridobiti večji tržni delež. Da bo pri tem toleriral alternativne operaterje na svojem omrežju je iluzorno pričakovanje. Prehod alternativnega operaterja na razvezavo krajevne zanke, kot ga predlaga AKOS v primeru nesprejemljivih pogojev veleprodajnega zakupa po implementaciji cenovne deregulacije, pa je zelo vprašljiv zaradi tehnoloških rešitev, ki jih namerava v prihodnje implementirati OPTM, ki fizične razvezave zanke sploh ne omogočajo (omogočajo zgolj VULA, za katero pa se sploh še ne ve kakšen produkt – cenovno in tehnično - bo to v resnici). Torej gre tudi iz tega vidika za nepremišljen ukrep.**

**Regulacija mora biti predvidljiva in stabilna – pričujoči analizi A1 Slovenije ne dasta dovolj podatkov, da bi znali opredeliti njeno veleprodajno ceno, ki je nujen input za oblikovanje maloprodajne ponudbe,**

poleg tega A1 Slovenija v nobenem primeru ne bo imel možnosti s svojim tržnim deležem profitabilno ponoviti ponudbo Telekoma Slovenije in celo konkurirati s to ponudbo, prav tako ne bo mogel dokazati ekonomske neponovljivosti ponudbe Telekoma Slovenije, saj ne razpolaga niti z enim podatkom o stroških Telekoma Slovenije, z dejanskim načinom njihovega razporejanja, z oblikovanjem vodilnih paketov, pa bo Telekom Slovenije z lahkoto skril še zadnje vidne dokaze cenovnega izrivanja.

**Pretekla ravnanja Telekoma Slovenije ne upravičujejo milejše regulacije** – naj AKOS analizira postopek AVK zoper Telekom Slovenije povezane z obnašanjem zoper podjetja ABM, Amis, Softnet, Tuš Telekom, Western Wireless International, Si.mobil, Tušmobill Kljub temu, da je bilo ravnanje Telekoma Slovenije skladno z veljavno regulatorno odločbo, mora AKOS upoštevati, da je bila veljavna regulatorna odločba povsem neprimerna za presojo cenovnih in necenovnih zlorab, saj je bila zasnovana v času, ko je bilo stanje omrežja OPTM povsem drugačno (ni bilo segmentacij, ni bilo skrajšav, ni bilo gradnje GPON omrežja). AKOS nadalje ne razpolaga z orodji, ki mu omogočajo verodostojno preverjati ravnanja Telekoma Slovenije, saj ni sposoben preveriti izvajanje načela enakopravnosti ter preveč odgovornosti za preiskavo prevali na alternativne operaterje, od katerih pričakuje tako rekoč pisno priznanje Telekoma Slovenije o storjenih zlorabah. Takšnih dokazov se ne da zagotoviti.

Pretekla ravnanja bi bilo mogoče presojati v drugačni perspektivi, če bi Telekom Slovenije prostovoljno pristopil k reševanju problematike, ki jo nanj naslavljamo alternativni operaterji – razkrivanje prihodnjih planov, razkrivanje informacij o gradnjah, prilagoditev sistemov za poizvedbe ter naročanje, poenostavitev nekaterih postopkov za izmenjavo informacij itd. Tega vsaj v primeru A1 Slovenije ni mogoče doseči, Telekom Slovenije pa se, kadar mu to ustreza, drži regulatornih odločb (iz leta 2011) do pike natančno. Nove postopke, ki jih seveda regulatorna odločba iz znanih razlogov ne vsebuje, pač prilagodi sebi v korist in alternativnemu operaterju v škodo. Na vse to smo opozorili tudi AKOS.

Da bi torej A1 Slovenija lahko strokovno in poglobljeno podal pripombe, bi morala biti izpolnjena predpostavka, da bi bili analizi AKOS popolnejši, A1 Slovenija pa bi že moral razpolagati z vsemi relevantnimi podatki, ki so potrebni za lastne analize, kamor predvsem sodi ugotavljanje geografskih področij, ki se razlikujejo. En mesec bi tudi v tem primeru komaj zadostoval, bi pa bilo lažje narediti potrebno diagnostiko A1 Slovenija tako nasprotuje načinu določanja območij, kjer je stanje konkurence drugačno – oba upoštevna trga sta nacionalna, in dokler alternativnemu operaterju, ki ga tak ukrep prizadene ne bo na voljo orodje, s katerim bo lahko preveril odločitve AKOS, te odločitve ne smejo iti v škodo alternativnih operaterjev. Vsekakor je določanje območij, na katerih cenovna regulacija ni več upravičena, nujno povezano z oceno stanja omrežja OPTM v prihodnjih treh letih – v luči segmentacij,

skrajšav zank, gradnje GPON, implementacije vektoringa ter celo dogovorih o prenosu dela bakrenega omrežja TS na morebitne nove investitorjev NGN omrežja.

Dodatno je AKOS dolžan predvideti, da se stanje, ki ga danes določa kot ustrezno podlago za cenovno deregulacijo, lahko hitro spremeni, kar zahteva nujno in takojšnjo prilagoditev regulacije na teh območjih (tržni delež Telekoma Slovenije npr. naraste). Regulatorne počitnice, ki naj se nadaljujejo ob predvideni regulaciji, pač niso sprejemljiva odločitev za A1 Slovenija.

Neverjetno je tudi, da AKOS sploh ni upošteval preteklih navedb ter prijav A1 Slovenija, s čimer se omejujemo na modeliranje cenovne regulacije preko ERT modela oz. metodologije. Kar 8 mesecev je bilo vloženi v to, da se AKOSu predložijo prav do zadnjega vsi potrebni podatki o vseh stroških povezanih z zagotavljanjem storitev, pri čemer je AKOS vseskozi gradil model REO<sup>5</sup> - stran 7, AKOS Metodologija za izvedbo predhodnega preskusa gospodarske ponovljivosti (osnutek) (Economic Replicability Test – ERT) - povzeto po AKOS:

*V priporočilu je navedeno, da bi bilo treba pri prodajnih stroških za izhodišče uporabiti prodajne stroške operaterja s pomembno tržno močjo (tako imenovani preskus enako učinkovitega operaterja (EEO)). Vendar lahko regulator prilagodi obseg prodajnih stroškov operaterja s pomembno tržno močjo tako, da zagotovijo „realne možnosti“ za gospodarsko ponovljivost.*

*Agencija meni, da bi bilo potrebno za zagotovitev, da gospodarska ponovljivost je in/ali ostane realna možnost, prodajne stroške prilagoditi, da bi izražali hipotetičnega operaterja, kot je opredeljen v poglavju 3.1.*

Po 8 mesecih se je AKOS brez pojasnila, ne da bi v 8 mesecih podal en sam indic, da se nagiba v smer pristopa EEO, odločil za prehod na EEO, ki je seveda precej ugodnejši za Telekom Slovenije, ker mu je omogočeno, da skoraj neovirano nadaljuje s svojo kreativno cenovno politiko ter stroškovnim računovodstvom, kreiranim posebej za namen skrivanja cenovnih zlorab. In vsa prizadevanja A1 Slovenija rezultirala celo v določitvi preizkusa na zgolj 4 vodilnih produktih, namesto izvorno zamišljenih vseh, ki temeljijo na VDSL ali NGN inputu. To je bil res »dobro« naložen čas in denar nas vseh, z njim se je okoristil samo Telekom Slovenije.

Ta situacija je sicer od vseh najlažje rešljiva, da se AKOS drži prvotno zamišljenega REO pristopa, za

---

<sup>5</sup> [http://www.akos.rs.si/files/Javna\\_posvetovanja/2016/5\\_5/AKOS-ERT-Smernice-SLO.pdf](http://www.akos.rs.si/files/Javna_posvetovanja/2016/5_5/AKOS-ERT-Smernice-SLO.pdf)

katerega ima že zgrajen model in je absolutno boljši v primerjavi z EEO pristopom – več o tem v za to namenjeni točki.

Dalje AKOS v uvodnem delu ni upošteval preteklih zlorab Telekoma Slovenije, niti ni analiziral nedavnih sprememb RUO in BRO, ki očitno kažejo na odpravljanje preteklih napak. Navedeni razlogi so vsekakor kreativni. Kot rečeno - A1 Slovenije za druge postopke analizira te spremembe.

Dalje AKOS ni naslovil sprememb maloprodajnih cen (vodilnih produktov) na strani Telekoma Slovenije – enako kot spremembe BRO in RUO, tudi te spremembe naslavlja pretekle zlorabe in anomalije. Se pa te korekcije pojavljajo po opravljenem modeliranju ERT.

Pogrešamo bolj konsistenten pristop k analizi – med praktično edino raziskavo, ki jo AKOS poleg kvartalnih poročil omenja v analizah in predlaganimi ukrepi pravzaprav ni povezave. AKOS ugotavlja da so maloprodajne cene visoke, nameravana regulacija pa utegne ta nesorazmerja še povišati – z višanjem veleprodajnih cen, ki jih je zagotovo pričakovati (Telekoma Slovenije bo preprosto uresničil njegovo dolgoletno željo po stroškovni ceni optične zanke ter jo dvignil), se bodo pri A1 Slovenija, ki ne bi prenesel nobenega povišanja veleprodajne cene več, nujno dvignile maloprodajne cene.

Ni povsem jasno zakaj je AKOS v okviru trga 3a ukinil dostop do podzanke – dostop utegne pridobiti na pomenu glede na način gradnje na strani Telekoma Slovenije, ki vodi v uničevanje skrajšave razvezave zanke (ki je bil v preteklosti in to ostaja pomemben gonilnik razvoja). S tem pa je povezana ustrezna cenovna regulacija takšnega dostopa - ni sprejemljivo, da je cena izenačena z razvezavo bakrene parice. Presoja je v celoti odvisna od analize, ki pa je AKOS ni naredil – kaj, kje in kako bo Telekom Slovenije gradil svoje omrežje v prihodnjih treh letih. Predvidevamo, da bo gradnja omejena na urbana, gosto naseljena območja, kar pomeni, da bi razvezava podzanke bila ponekod celo opravičljiva. To je v mnogočem odvisno tudi od produkta VULA – danes se še ne ve kakšen ta produkt bo in ali bo dejansko pomenil replikacijo fizične razvezave. Ni tudi za pričakovati, da bi jo Telekom Slovenije ponudil pod komercialnimi pogoji.

AKOS pravilno ugotavlja, daje izkoriščenost omrežja Telekoma Slovenija nizka (samo 39,7%), vendar ne navaja povsem pravih vzrokov. Na eni strani trdi, da je cena previsoka, po drugi pa navaja, da iskalci dostopa povprašujejo po višjih hitrostih, a za to niso pripravljeni plačati višje cene. AKOS v obeh analizah navaja podatke periodične raziskave »Mesečni izdatki gospodinjstev za storitve elektronskih komunikacij 2016« in sicer, da je povprečni znesek, ki ga je slovensko gospodinjstvo namenilo za elektronske komunikacije na fiksni lokaciji 43 EUR. Te ugotovitve ne postavi v časovno linijo, ki bi

pokazala ali se stroški gospodinjstev z leti povečujejo ali zmanjšujejo niti ne navede kakšne so spremembe v košarici storitev, ki rezultirajo v navedenem znesku. Prav tako navedenega zneska in cen storitev ne umesti v kontekst enotnega evropskega trga, s čimer bi pokazala učinek regulacije preteklih let na maloprodajne cene.

A1 Slovenija se kot rečeno strinja z ugotovitvijo o nizki izkoriščenosti optičnega omrežja OPTM, vendar poudarja, da bi bila izkoriščenost mnogo višja, če bi A1 Slovenija imel dostop do podatkov o zgrajenem omrežju ali v omrežju, ki ga je mogoče hitro aktivirati - za to bi seveda bilo potrebno razkritje kakšnih informacij, ki bi jih A1 Slovenija lahko izkoristil vsaj tako dobro kot Telekom Slovenije. Na to smo opozorili AKOS, ki pa je zavzel stališče, da Telekom Slovenije gradi omrežje in od njega ne moremo pričakovati, da bo razkril informacije o pridobivanju interesa na področjih, kjer namerava investirati. Telekom Slovenije lahko torej najprej sam pridobi zainteresirane stranke, potem pa šele lahko informacije razkrije operaterjem, ki delujejo na njegovem omrežju.

Kot izhaja iz zadnjih rezultatov EU digital scoreboard<sup>6</sup>, kaže mednarodna primerjava maloprodajnih cen hitrih širokopasovnih povezav na fiksni lokaciji v Sloveniji visoke cene v primerjavi s kupno močjo – kar bi posledično lahko pomenilo tudi, da so veleprodajne cene produktov, ki gostujočim operaterjem na omrežjih na fiksni lokaciji omogočajo oblikovanje konkurenčnih cen na maloprodajnem trgu, previsoke.

Glede na navedeno ugotovitev mora AKOS z naloženim ukrepom cenovne regulacije zagotoviti, da v nobenem primeru ne bo moglo priti do dviga veleprodajnih cen na podlagi navedenih analiz. Predlagan dvig cene storitve veleprodajnega lokalnega dostopa na fiksni lokaciji do bakrenega omrežja (ki ni nadgrajeno z vektorring tehnologijo) povsem razvezanega dostopa do bakrene zanke je nesprejemljiv in nima osnove v izvedeni analizi. Prav tako A1 Slovenija pričakuje, da uporaba produkta VULA ne bo imela za posledico dviga cen v primerjavi z obstoječim trenutnim produktom popolnoma razvezanega dostopa do optične zanke. Dvig veleprodajne cene bi posledično povzročil dvig maloprodajnih cen, kar bi še dodatno zavrlo uporabo širokopasovnih storitev končnih uporabnikov. A1 Slovenija, ki gostuje na omrežju OPTM, bi dvig veleprodajnih cen postavil v še slabši konkurenčni položaj v primerjavi z ostalimi konkurenti na maloprodajnem trgu, ki imajo lastno (optično ali kabelsko) omrežje.

AKOS nadalje analizira spremembe hitrosti širokopasovnih priključkov v daljšem časovnem obdobju in ugotavlja, da se trenutno večina uporabnikov še vedno odloča za pakete od 10 Mb/s do 30 Mb/s, pri

<sup>6</sup> Vir: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/scoreboard/slovenia>, Poročilo o digitalnem napredku v Evropi (EDPR) za leto 2017. Profil države Slovenije: »Dejavnike, zaradi katerih je stopnja uvedbe nizka, opredeljujejo različni vidiki, vključno z majhno uporabo interneta in razmeroma dragimi (hitrimi) širokopasovnimi povezavami. Kar zadeva uporabo hitrega interneta, je Slovenija med državami, ki imajo najdražjo samostojno fiksno širokopasovno povezavo.«

čemer paketi hitrosti od 2 Mb/s do 10 Mb/s še vedno znašajo skoraj 20 %. Največjo rast trenutno beležijo paketi s hitrostmi nad 100 Mb/s. Teh ugotovitev AKOS ni uporabil pri določanju ukrepov na trgu. AKOS v analizi ni jasno opredelil ukrepov s katerimi naj bi hitreje dosegli cilje Digitalne agende (pri čemer navaja dva dokumenta, ki nista usklajena in sicer Digitalno agendo za Evropo, ki določa cilj 30 Mb/s za vse do leta 2020 in Načrt gradnje širokopalovnih omrežij, ki določa cilj Slovenije in sicer 96 % širokopalovnih priključkov hitrosti 100 Mb/s ter 4 % širokopalovnih priključkov hitrosti 30 Mb/s do leta 2020). Pri tem se A1 Slovenija zaveda, da gradnja optike do doma ni racionalna tehnološka rešitev za ruralna področja, kjer je dejansko racionalna nadgraditev bakrenega omrežja ter dodatna uporaba zmogljivosti mobilnih (LTE) omrežij za omogočanje dostopa do širokopalovnih storitev. Regulatorni ukrepi bi morali odražati tudi ta vidik tehnološkega razvoja in vizijo agencije v zvezi s tem.

AKOS ne naslovi problematike, da Telekom Slovenije ne bo več gradil FTTH P2P, torej ni pričakovati rasti deleža razvezave krajevne zanke. Prav tako se predvideva izgradnja najavljenih 200.000 optičnih priključkov podjetja RuNe na način, ki omogoča zgolj centralni dostop preko bitnega toka. To utegne biti ogromnega pomena v okviru analize trga 3b, kjer se umika cenovna regulacija veleprodajnega dostopa z bitnim tokom. Oba načina dostopa do omrežja OPTM sta za A1 Slovenije vitalnega pomena, in lastna opravljena analiza za zajeto obdobje Q1\_14 do Q1\_17 je pokazala naslednje stanje:

**NAVEDENA ANALIZA JE POSLOVNA SKIRVNOST A1 SLOVENIJA!**

[Redacted content]

[REDACTED]

Po tehnologijah je stanje naslednje:

xDSL:

[REDACTED]

[REDACTED] Trend se bo z gotovostjo nadaljeval, saj prihaja še večja segmentacija, vektoring in GPON ....

FTTH:

[REDACTED]

Trend kaže prelom v letošnjem letu (Bitstream bo presegel LLU), razlog – GPON.

LLU:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



**Presenetljiva je tudi navedba, da je AVK dal pritrdilno mnenje na ugotovitve, posebej na trgu 3b, pri čemer AVK s cenovno deregulacijo postaja edini nadzorni organ za cenovne zlorabe na 159 naseljih (31% vsega prebivalstva), kjer naj bi bile konkurenčne razmere drugačne. Pri tem ima AKOS povsem razvit model ugotavljanja cenovnih nepravilnosti, vprašljivo je s čim razpolaga AVK. Kakorkoli, A1 Slovenija pričakuje hiter odziv AVK na morebitne prijave.**

AKOS dalje ugotavlja močan trend - uporabe paketnih storitev. Ugotovitev je seveda pravilna in pravzaprav izredno zanimiva, glede na to, da je na ta pojav, če že ni bil očitno razviden iz kvartalnih poročil, A1 Slovenija AKOS opozarjal že od 2015 in zahteval prilagoditev regulacije spremenjenim razmeram. Tega ni dosegel, negativen učinek so današnja cenovna izkrivljanja, zaradi katerih je A1 Slovenija, če želi ohraniti konkurenčno pozicijo, prisiljen ponujati storitve pod ceno lastnih stroškov. Pri tem nesorazmerno velik del stroškov predstavljajo visoke cene reguliranih veleprodajnih inputov. Vse to je A1 Slovenije dokazoval od julija lanskega leta, ko so se začele razprave o modeliranju REO, pokazal izračune cenovnega iztiskanja, razdrobljene na najmanjše enote. Dokazovanje je doseglo kontraproduktiven učinek prehoda na EEO model, ki sedaj temelji na stroškovnih bazenih (tako zaznemek v modelu – cost pools), namesto razčlenjenega stroškovnega računovodstva (ki ga Telekom Slovenije nima).

AKOS ugotavlja tudi možno implementacijo vektoringa, kar dokazuje, da ni seznanjen s plani Telekoma Slovenije, ki je operaterjem (v tem primeru A1 Slovenija) s 1. 9. 2017 že kar napovedal komercializacijo vektoringa (G.fast) in to kljub veljavni regulatorni odločbi za upoštevni trg 3a (prej 4), ki omejuje tovrstne odločitve, če so v nasprotju z zaščiteno razvezavo krajevne zanke. Poleg tega je Telekom Slovenije začel s testiranjem vektoringa na način, ki A1 Slovenija ne omogoča dejanskega sodelovanja. Pri tem se še niso niti začela resna laboratorijska in terenska testiranja omenjene tehnologije. AKOS ni analiziral učinka uvajanja te tehnologije niti na omrežje OPTM niti na konkurente, ki uporabljajo dostop do njegovega omrežja in nenazadnje niti na trg elektronskih komunikacij kot celoto – razen, da se na kratkih razdaljah povečujejo hitrosti. Evropski regulatorji, ki so se lotili ocene vektoringa, so ubrali drugačen pristop in bodisi časovno omejili implementacijo vektoringa, bodisi presojali vpliv vektoringa na obstoječe stanje razvezane krajevne zanke, bodisi dovolili implementacijo vektoringa prvemu operaterju...skratka različni pristopi prilagojeni razmeram na nacionalnem trgu. V Sloveniji, ki ima visoko stopnjo razvezave zanke, pretekla razvezava kot kaže ne pomeni nič. AKOS povsem nekritično ocenjuje prednosti vektoringa kot superiorne rešitve nad razvezavo, kar je povsem napačna in škodljiva ocena, na eni strani, na drugi pa predlaga operaterjem, za katere storitev bitnega toka ne bo več

cenovno sprejemljiva, da pričnejo ponujati storitve na osnovi razvezave krajevne zanke. AKOS ni naredil nobene analize konkretne izpeljave vektoringa predvsem v stroškovnem oziru, ki bi moral biti glede na izostanek cenovne regulacije, precej pomemben. Implementacija vektoringa je precej cenejša v primerjavi s samo razvezavo optične zanke in tudi glede na gradnjo GPON.<sup>7</sup> Vendar pa AKOS tega ne namerava upoštevati glede na oblikovanje cene preko samo 4 vodilnih produktov, ki bodo zagotovo pokazali višjo veleprodajno ceno VDSL parice kot pa je njena stroškovna cena (nižji stroški implementacije – za 68-80% cene gradnje FTTH P2P). Pri tem vektoring tudi približno ne bo dosegal hitrosti FTTH P2P ali GPON, kar pomeni, da bo A1 Slovenija v tem primeru še dodatno oškodovan – previsoka veleprodajna cena za bistveno slabši produkt!

Pravilna je ugotovitev na strani 53 (Analiza upoštevni trg 3a), da se lokacije združujejo na višji ravni v omrežju. Navedena ugotovitev je izrednega pomena za razpravo v okviru VULA, do česar se bomo opredelili v nadaljevanju. Prav ta višja raven je po našem mnenju pomembna za določitev nivoja kjer naj Telekom Slovenije ponudi virtualni produkt.

Prav tako ni nujno pravilna trditev, da razvezava FTTH P2MP ni ekonomsko ali tehnično sprejemljiva. Brez analize, ki podpira takšno ugotovitev, postane ocena AKOS vprašljiva, postavi se resen dvom v verodostojnost AKOSovih navedb – na kateri podlagi AKOS temelji tako pomembno ugotovitev – kje črpa podatke in pri kom je to preverjal – A1 Slovenija v povezavi s to ugotovitvijo ni prejel nobenega vprašalnika. Ugotovitev torej gotovo ni absolutno pravilna in je razvezava upravičena tako ekonomsko kot tehnično. Takšnih pavšalnih ocen je v obeh analizah preveč.

Povsem napačna je ugotovitev (stran 54), da je »malo skrajšav lokalne zanke«. Od kje AKOSu takšna ugotovitev, saj AKOS v analizi ne postreže z nobeno empirično meritvijo dosedanjih in napovedanih vplivov skrajšav. »Malo« je zelo splošna trditev, ki je AKOS ne umesti niti v geografski okvir (glede na različna področja z različno gostoto prebivalcev) niti v cilje, ki jih zasleduje. Takšne pavšalne ocene prav tako precej omajajo verodostojnost AKOSovih ugotovitev, na katerih temeljijo izbiro in odločitev o potrebnih ukrepih. Ta podatek je izrednega pomena prav na območju 159 naselij – analiza lahko pokaže, da veliko naselij ne izpolnjuje pogoja, da se umesti na seznam! AKOS mora nujno pridobiti podatke o načrtovanih planih Telekoma Slovenije za prihodnja tri leta in jih umestiti v analizo. Le tako bo mogoče narediti konkretno oceno tudi za vplive na alternativne operaterje, ki uporabljajo veleprodajno storitev OPTM za nudenje storitev na maloprodajnem trgu. AKOS sam ugotavlja (stran 112), da je Telekom Slovenije skrben gospodar, ki načrtuje investicije v omrežje več let vnaprej.

<sup>7</sup> <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/106890/1/81691480X.pdf>

V okviru ugotavljanja cenovnega vidika zamenljivosti ni jasno, od kje AKOS črpa podatek, da bi operaterji prešli iz bakra na optiko (SNIPP test)? Povsod ni optike – optično omrežje je prisotno le na 39,1% naselij pa še tam verjetno v našem delu naselij.

V okviru ugotavljanja poslovnih modelov, AKOS tudi ne razkrije podatka koliko je T-2 odvisen od najema omrežja Telekoma Slovenije. T-2 jev tržni delež je 44,2% (tržni delež FTTH glede na število priključkov dostopa do interneta) , ki pa ga dosega s svojim omrežjem in zakupom omrežja Telekoma Slovenije. Če bo cenovna regulacija nepremišljeno postavljena, se bo ta delež bistveno znižal, izničil se bo tudi maloprodajni pritisk, kar posledično vpliva na pravilno ugotovitev stanja na trgu ter s tem pravilno izbiro ukrepov. Takšne scenarije mora AKOS napovedati v veljavni regulaciji in mora biti nanje pripravljen nemudoma odreagirati.

Pri opredelitvi veleprodajnega trga 3a, je nekoliko pavšalna navedba, da se VULA umešča na trg, če izpolnjuje pogoje. AKOS ne pojasni, kdo bo ugotavljal te pogoje oz. kdo mora potrditi, da VULA, kakršnakoli že bo, izpolnjuje vse pogoje, da predstavlja substitut razvezavi fizične krajevne zanke. Ker gre za popolnoma nov produkt, ki ni tehnično standardiziran, je bistvenega pomena način njegove tehnične implementacije, ki bo osnova za doseganje ustreznega QoS. Stališče A1 je, da brez potrditve ustreznosti produkta s strani operaterjev, ki ga bomo v praksi uporabljali, njegova implementacija (in implementacija tehnologij, na katerih temelji) ne sme biti dopuščena.

Pri opredelitvi geografske segmentacije je pravilna ugotovitev, da sta trga nacionalna. Kar manjka, je evaluacija razvezave krajevne zanke ter njen pomen v času – ni nobene projekcije, kaj se bo zgodilo z razvezavo v prihodnjih treh letih, saj AKOS ni naredil nobene ocene planov Telekoma Slovenije (obstoječih planov, s predvidenimi korekcijami). Največja težava pa je geo podatkovni sistem in njegova uporaba. Kot izhaja iz opredelitve geografskega trga, se je AKOS odločil za drugi pristop in geografski trg opredelil z osnovno geografsko enoto naseljem. Razloga zakaj se je odločil

za ta pristop ne pojasni. Mnenje A1 Slovenija je, da bi bil neprimerno ustrežnejši prvi v odločbi naštetih možni pristop predhodne regulacije temelječ na geografski enoti občine zgrešen in, da bi bil primernejši prvi pristop, ki bi odražal razvoj omrežja operaterja s pomembno tržno močjo. A1 Slovenija zaradi ugotovitev o enotnem nacionalnem trgu in enotnih ukrepih, ki jih ocenjuje kot ustrezne, v primeru relevantne analize geografski opredelitvi trga ne nasprotuje.

V zvezi z navedbami agencije glede virov podatkov, ki jih je uporabljala pri vzpostavitvi lastnega geopodatkovnega sistema bi želel A1 Slovenija opozoriti na metodološko pomanjkljivost analize. V

dokumentu AKOS ne navaja datumov pridobljenih podatkov iz različnih virov. Podatki v nekaterih javnih evidencah se namreč hitro in bistveno spreminjajo (npr. OPT in CRP) in zato je metodološko gledano za korektno analizo potrebno navesti natančen datum pridobitve podatkov iz posamezne (javno dostopne) baze. A1 Slovenija zato AKOS poziva, da vse analitične podatke dopolni z natančno navedbo vira in datuma pridobitve relevantnih podatkov.

Vhodni podatki so sicer znani le AKOSu, evidence pa zagotovo niso javno dostopne-najpomembnejši sta evidenca OPT ter CRP – obe zaprti evidenci. To torej onemogoča preveritev ne samo ugotovitev analize, pač pa za prihodnost prinaša nerešljivo problematiko, da A1 Slovenija na območjih z drugimi konkurenčnimi pogoji, kjer ne obstaja cenovna regulacija, ne bo zmožen presoditi katera veleprodajna cena bo prišla v poštev, ker je gotovo samo, da bo Telekom Slovenije uvedel razlikovanje veleprodajnih cen (sicer to ni logično glede na enake tehnične inpute in po vsej verjetnosti enake maloprodajne cene Telekoma Slovenije). A1 Slovenije je pri pregledu različnih pristopov v Evropi ugotovil, da je AKOS izbral povsem unikaten pristop (nismo naši uporabljive evropske primerjave), ker je ugotovitve prilagajal skozi sistem, pri čemer mu je pomagala uporabljena mreža. AKOS niti z besedo ni pojasnil, zakaj ni upošteval sedanjega (in bodočega) stanja omrežja Telekoma Slovenije, če je vendarle celoten namen odločb reguliran dostop do tega omrežja. Kot AKOS sam ugotavlja (stran 68) je upošteva stanja omrežja, ki se regulira, en od najbolj običajno uporabljenih ter najbolj logičnih pristopov k segmentaciji. A1 Slovenija opozarja, da se glede na informacije, ki jih je prejel s strani resornega ministrstva<sup>8</sup> v Zbirnem katastru javne gospodarske infrastrukture (ZK GJI), ki je tudi vir AKOS, zbirajo tri vrste informacij o obstoječih omrežnih priključnih točkah (OPT) in sicer: zgrajeni in priključeni, zgrajeni in nepriključeni ter omogočeni vendar nezgrajeni (npr. v določeni oddaljenosti od objekta, glede na interes končnih uporabnikov, pripravljeni za vpeljavo v objekt). Poleg tega se v ZK GJI zbirajo tudi informacije o izraženem tržnem interesu potencialnih investitorjev. AKOS teh dejstev v analizi na nobenem mestu ne predstavi. Tega ne stori niti v točki 6.2.3 Geo podatkovni sistem AKOS, kjer predstavi vire baze podatkov. Gre za izjemno pomembne podrobnosti, ki lahko metodološko bistveno spremenijo ugotovitve AKOS glede razširjenosti omrežij in dostopnost do končnih uporabnikov. A1 Slovenija zato AKOS poziva, da dokument dopolni z doslednimi navedbami podatkov o OPT, ki jih je uporabila pri posamezni relevantni analizi. Nadalje pozivamo AKOS, da se opredeli tudi do informacije o izraženem komercialnem interesu, ki bo bistveno vplival na razvoj širokopasovnih omrežij v Sloveniji v naslednjih treh letih ter posledično na možnosti A1 Slovenija glede ponujanja storitev na maloprodajnem trgu.

<sup>8</sup> Odgovor MJU, DID, Stanje po testiranju tržnega interesa, 12.4.2017 – V PRILOGI

AKOS je v analizi opravil pregled prisotnosti odprtih širokopasovnih omrežij po naseljih. AKOS v tem kontekstu ni analiziral prisotnosti bakrenega omrežja operaterja s pomembno tržno močjo v posameznem naselju (tudi v primeru, da v naselju ni operaterja s pomembno tržno močjo je to pomembna informacija). Poleg tega ni analiziral pomembnega vidika, to je lastništva odprtih širokopasovnih omrežij. Kot izhaja iz podatkov na terenu je znaten delež širokopasovnih omrežij zgrajen in upravljan s strani hčerinske družbe operaterja s pomembno tržno močjo, oziroma potekajo aktivnosti prevzema lastništev nad podjetji, ki opravljajo OŠO omrežja, s strani Telekoma Slovenije. Analiza ne podaja informacije o izraženem komercialnem interesu, čeprav je bilo zbiranje le tega zaključeno že pred več meseci.

**AKOS pozivamo, da analizo dopolni z navedenimi podatki.**

Dalje ugotavljamo, da je slikovni material, ki ga AKOS vseskozi navaja v analizah je povsem neuporaben, slike niso berljive, uporabljene so tudi nenavadne graduacije – slika 25 prikazuje gostoto gospodinjstev po naseljih, z zadnjo stopnjo 300-119.501 gospodinjstev. Kar se nam zdi pomemben podatek je, da pokriva bakreno omrežje Telekoma Slovenije 94,5% naselij (78,9% gospodinjstev), kabel pa le 25% naselij (kar je le 45% gospodinjstev). Preostanek je pokrit z ostalimi tehnologijami (OŠO, brezžične rešitve).

A1 Slovenija tudi pogreša vsebinsko opredelitev ugotovitev homogenosti posamičnih izbranih enot. Homogenost je zgolj navedena kot pojem, ni pa se AKOS niti z besedo opredelil zakaj šteje, da so izbrane enote homogene. Navedeno je izrednega pomena prav za določitev teh enot – če enota ne izpolni kriterija, potem je ni mogoče določiti za enoto, s čimer odpade izvedba segmentacije.

AKOS na primeru občine Postojna prikaže različne pristope, oziroma uporabljene kriterije za določitev meja geografskih trgov. AKOS tako prikaže naselja v RS, naselja glede na gostoto prebivalstva v naseljih in število prijavljenih gospodinjstev po naseljih nato podrobneje prikaže primer občine Postojna. Že v osnovi spodbijamo primernost občine Postojna za tovrstno primerjavo. Predlagamo, da se tovrstna analiza izvede na primeru Mestne občine Ljubljana, ki je zaradi svoje velikosti ključna za uspešno delovanje alternativnega operaterja. V občini Postojna AKOS prikaže število prisotnih različnih infrastrukturnih lastnikov ter prisotnost različnih maloprodajnih ponudnikov v naseljih ter dodatno prikaže uporabo mrežnih celic velikosti 200m pri preverbi dostopnosti gospodinjstev do omrežne infrastrukture v naselju Postojna. Iz grafičnega prikaza in obrazložitvev ni razviden vir (baza), ki ga je AKOS za prikaz uporabil. Tako na primer ni jasno ali je vir določitve števila infrastrukturnih lastnikov baza OPT ali ZK GJI (linijski objekti) (glej slika 28). Ta podatek je bistven, saj ni nujno, da operaterji, ki

so lastniki javnega komunikacijskega omrežja le-tega nudijo tudi končnim uporabnikom. AKOS prav tako ne pojasni kako je pri določitvi števila lastnikov infrastrukture (pri tem niti ne pojasni, da gre za lastnike javne komunikacijske infrastrukture) upošteval (lastniško) povezane družbe. Slike 29 AKOS niti ne komentira. Tako ni jasen vir števila ponudnikov maloprodajnih produktov (verjetno operaterji) niti ni pojasnjeno katere maloprodajne produkte je AKOS analiziral.

Nadalje je AKOS na sliki 30 prikazal uporabo mrežnih celic velikosti 200 m s katero je preverjal dostopnost gospodinjstev do omrežne infrastrukture. Namen uporabe mreže velikosti 200m ni jasen oziroma ni racionalen, saj že sam ZK GJI vsebuje podatek o vseh tipih OPT, tako o zgrajenih in priključenih, zgrajeni in nepriključenih ter omogočenih vendar nezgrajenih (npr. v določeni oddaljenosti od objekta, glede na interes končnih uporabnikov, pripravljeni za vpeljavo v objekt). Vsi ti podatki v ZK GJI že obstajajo in tako ni jasno zakaj bi to informacijo AKOS iskal z uporabo mrežnih celic 200m, razen če je uporabil drug pristop in za te podatke analiziral linijske objekte komunikacijske infrastrukture. Tudi pojasnila o uporabljenih kriterijih pri ocenjevanju homogenosti pogojev znotraj enot (homes passed) ne dajejo odgovora na naše vprašanje.

**Poleg tega bi bilo namesto občine Postojna tovrsten pregled potrebno opraviti za res posebej pomembna naselja, ki pokrivajo Mestno občino Ljubljana, Mestno občino Maribor ter Mestno občino Celje ter vse ostale mestne občine in večje občine, sploh če so te na seznamu 159 naselij. Dodatno bi bilo treba za vsako to naselje prikazati pregled števila gospodinjstev, ki imajo dostop do infrastruktur (koliko vseh gospodinjstev, koliko jih ima dostop do 1, 2, 3, 4 ali več infrastruktur). Potrebno bi bilo navesti tudi lastnike infrastruktur in njihove medsebojne lastniške povezave.**

**A1 Slovenija s pomočjo omejenih podatkov s katerimi razpolaga, izvaja interno analizo na primeru Ljubljane, ki je ključna za uspešno delovanje alternativnega operaterja. AKOS bo z rezultati analize seznanil tako, ko bodo na voljo.**

A1 Slovenija v nobenem primeru ne more preveriti kaj AKOS smatra za infrastrukturno konkurenco ter kdo so lastniki infrastrukture. AKOS navede le, da dostopovno omrežje Telekoma Slovenije pokriva 80% vseh gospodinjstev v RS (imajo zgrajeno omrežno priključno točko), 95% naselij ima OPT, ki ga je zgradil Telekom Slovenije, Telekom Slovenije pa je v 93% naselij prisoten z maloprodajno ponudbo. 96,4% vseh gospodinjstev v RS je na dosegu optičnega / bakrenega omrežja. Na strani 97 izhaja, da ima 49 operaterjev lastno omrežje (so to infrastrukturni operaterji), Telekom Slovenije ima 100% delež dostopnega bakrenega omrežja ter 31,4% vseh optičnih OPT.

Pri opredelitvi 159 naselij opozarjamo na napačno izhodišče, da bi odločitev o več kot 65% pokrivanju pomenila preveliko podvajanje – glede na to, da je 94% gospodinjstev na dosegu optičnega ali bakrenega dostopovnega omrežja Telekoma Slovenije ter le 35% na dosegu ostale infrastrukture, je jasno, da je ocena o prevelikem prekrivanju napačna in umetno ustvarjena. Glede na navedeno bi moral biti kriterij postavljen na 80% ali vsaj 75% (po vzoru zahtev za pokrivanje belih list s FWBA – enak odstotek je določil tudi Danski regulator) pokrivanja, kar bi izboljšalo tudi položaj A1 Slovenija (ki danes s postavljenimi kriteriji ni prisoten z razvezavo na kar 26 kolokacijah od 159, to pa zajema precej več kot 10% vseh OPT priključkov, ki jih je mogoče servisirati z veleprodajnim dostopom preko bitnega toka).

Poleg tega je po mnenju A1 Slovenija uporabljena metodologija AKOSa za ugotavljanje gospodinjstev na dosegu omrežja (homes passed) povsem zgrešena, saj podatki o OPT v ZK GJI že obstajajo. Nadalje pa se postavlja strokovno vprašanje glede kriterija utemeljenosti mnenja AKOS, da vsaj 65 % delež homes passed priključkov v naselju ob upoštevanju vseh dodatnih kriterijev (op. katerih?) pomeni možnost izbire za iskalce dostopa. Termina »homes passed« AKOS ne definira. Oddaljenost 200 m od OPT lahko pomeni veliko investicijo v primeru izgradnje dostopa do stanovanjskih hiš, posebej, če gre za urbana področja in postavlja se vprašanje o upravičenosti uporabe konkretne metodologije. Dodatno je »homes passed« omrežje uporabno predvsem za lastnika tega omrežja ne pa alternativa za operaterja brez lastnega omrežja. Prav tako ni nikjer ocenjena dejanska uporabnost »homes passed« omrežja za izdelavo dodatnih OPT. Višji del pokritosti z infrastrukturo drugih operaterjev bi namreč po mnenju AKOS pomenil veliko podvajanje infrastrukture. AKOS ne pojasni razloga zakaj je določila ravno ta odstotek kot mejo za zadostno infrastrukturno konkurenco v posameznem naselju – ali ta odstotek temelji na analizi ali morebiti na mednarodni primerjavi. AKOS pozivamo, da natančno pojasni metodologijo določitve predlaganega odstotka.

**Povsem pravilna pa je tudi serija ugotovitev na strani 85, analize 3a – infrastruktura Telekoma Slovenije ni v celoti podvojena (95% pokritost vseh naselij v primerjavi s 27% pokritostjo ostalih operaterjev) – kako je lahko AKOS to ugotovitev uporabil popolnoma drugače v analizi trga 3b, kjer je ugotavljal ne samo veliko prekrivanje, pač pa celo utemeljil potrebo po cenovni deregulaciji?**

Več o pomanjkljivosti analize teh 159 območij in o škodljivem vplivu izostanka cenovne regulacije, v nadaljevanju.

Glede ugotovitev v okviru stanja na povezanem maloprodajnem trgu so ugotovitve pravzaprav zelo skope, pavšale in skrbno izbrane, da se ne izpostavlja tekoča problematika. AKOS navaja, da Telekom Slovenije izgublja tržni delež, pa to pravzaprav ni razvidno iz priloženega grafa (slika 49) – položaj

Telekoma Slovenije je precej stabilen in ne kaže upada.

AKOS je po objavi zadnjega pregleda trga celo sam dodatno pojasnjeval, da se tržni položaj Telekoma Slovenije krepi:

<http://www.akos-rs.si/cetrto-cetrletje-2016:-porocilo-o-razvoiu-trga-elektronskih-komunikacij>

***Dodatno pojasnilo z dne 29.3.2017***

*Naj omenimo, da ima družba Telekom Slovenije d.d. 34% tržni delež priključkov fiksnega širokopasovnega dostopa do interneta, pri čemer imajo družbe v skupini Telemach in družba T-2 d.o.o., ki ji sledijo dokaj nižja tržna deleža, in sicer družbe v skupini Telemach 25,9% in družba T-2 d.o.o. 19,1%. Obenem družba Telekom Slovenije d.d. vsako četrletje pridobiva na tržnem deležu predvsem pri priključkih širokopasovnega dostopa do interneta preko optike, saj ta znaša že 36,3% in se tako vse bolj približuje družbi T-2 d.d., ki ima najvišji 44,2% tržni delež teh priključkov.*

*Nadalje ima družba Telekom Slovenije d.d. še vedno najvišji tržni delež priključkov IP televizije, in sicer 50,7%. Slednje ni zanemarljiv podatek, če vemo, da je storitev IPTV ena izmed pomembnih gonilnih storitev razvoja elektronskih komunikacij. Vključena v cenovno ugodnih paketih vpliva na povečanje povpraševanja tako po paketih storitev kot tudi višjih prenosnih hitrostih.*

*Razvezan dostop na bakrenem omrežju je najbolj razširjena oblika tipa medoperaterskega širokopasovnega dostopa, pri čemer pa se v zadnjem času močjo povečuje tudi povpraševanje po medoperaterskem širokopasovnem dostopu preko bitnega toka in razvezanega dostopa na optičnem omrežju. V četrtem četrletju 2016 sta se glede na predhodno četrletje na medoperaterskem dostopu zvišali tako število FTTH priključkov preko razvezanega dostopa kot tudi število FTTH priključkov preko bitnega toka. Iz navedenega je razvidno, da sta obe obliki dostopa na medoperaterskem nivoju še vedno pomembni za zagotavljanje konkurenčnosti na trgu.*

*Če bi bila narejena še analiza pričakovanega stanja za prihodnja tri leta, je izredno dvomljivo da bo tržni delež Telekoma Slovenije sploh še padal. A1 Slovenija ob izostanku potrebnih sprememb nameravane regulacije trgov 3a in 3b pričakuje celo rast tržnega deleža Telekoma Slovenije (kar je sicer izpolnjevanje gospodarskega poslanstva vsake gospodarske družbe, a v tem primeru na račun izrinjanja konkurentov z omrežja).*

*AKOS je preverjal tudi prisotnost na maloprodajnem trgu. Število maloprodajnih ponudnikov je AKOS določil glede na število širokopasovnih maloprodajnih priključkov na tehnologijah, ki predstavljajo*



substitut na maloprodaji. AKOS pri tem kriteriju ne pojasni natančno katere maloprodajne storitve, ki se prodajajo na aktivnih širokopasovnih priključkih je upošteval pri analizi ponudnikov maloprodajnih storitev po naseljih. Pojasnjeno na primer ni, kako je AKOS upošteval situacijo, če ima uporabnik na določeni OPT sklenjeni dve pogodbi za nakup širokopasovnih storitev (na primer, kabelska televizija pri kabelskem ponudniku, dostop do interneta pri Telekomu Slovenije). Še bolj nepojasnen je prikaz gibanja povprečnih maloprodajnih cen po naseljih, ki jih prikazuje slika 36. Ta naj bi prikazovala povprečne skupne cene širokopasovnih naročniških priključkov po naseljih. Tudi v tem primeru AKOS ni navedel katere storitve je zajel pri analizi maloprodajnih cen paketov na širokopasovnih naročniških priključkih. Tovrsten prikaz lahko kaže v primeru slabe definicije oziroma upoštevanja neprimerljivih paketov zelo izkrivljeno sliko o stanju na maloprodajnem trgu. Glede na predlagano cenovno deregulacijo, se lahko zelo hitro zgodi, da bo Telekom Slovenije prevzel vse končne uporabnike alternativnih operaterjev, ki uporabljajo dostop do njegovega omrežja preko bitnega toka za nudenje maloprodajnih storitev, na področju 159 naselij (gre za več kot 31% vseh gospodinjstev v državi). AKOS ne predvidi scenarija ponovne uvedbe cenovne regulacije v tem primeru.

Natančnost opredelitve navedenih kriterije je bistvenega pomena, saj igra ključno vlogo pri odločitvi glede različnih regulatornih ukrepov cenovne regulacije na trgu 3b.

V luči predlagane cenovne (de)regulacije bi opozorili še na zgodovino Modrega paketa, in ga AKOS navaja kot vzorčni primer vodilnega produkta, ki je potekala tako:

Izvorno	Omrežje TS	OŠO
Mpc	59,95€	62,95€
Veleprodajna cena TS 100/20Mb/s	21,20€	
Veleprodajna cena OŠO 50/20Mb/s		13,00 – 16,60€

**Višja veleprodajna cena se torej prevede v manjšo maloprodajno ceno paketa.**

Marec 2017	Omrežje TS	OŠO
Mpc	62,95€	62,95€
Veleprodajna cena TS 100/20Mb/s	21,20€	
Veleprodajna cena OŠO 50/20Mb/s		13,00 – 16,60€

**Če ne drugega pride do izenačitve mpc – veleprodajni strošek ostaja enak.**

**Trend zmanjševanja škarij cen, za katerega Telekom Slovenije sicer trdi, da ga ni, pa se je nadaljeval v 2017 z zadnjo podražitvijo 30. 5. 2017, ki bo pričela veljati 1. 7. 2017: Podražitev Modrega paketa na 66,95 EUR.**

**Čeprav so MPC poenotili je še vedno velika razlika v veleprodajni ceni (od 8,20€ do 4,60€)!**

**Uradni razlogi navedeni za podražitve so umetno ustvarjeni.**

#### Nadgradnja paketov in sprememba cen nekaterih fiksnih paketov

V Telekomu Slovenije bomo s 1. 6. 2017 v paketih Modri in Modri Net povišali količine vključenih mobilnih podatkov na 20 GB, v paketih Modri Plus, Premium poslovni paket in Modri poslovni paket pa na 60 GB. S 1. 7. 2017 bomo paketa Premium poslovni paket in Modri poslovni paket še dodatno nadgradili tako, da bo v obo paketa vključenih tudi 200 minut klicev iz Slovenije v območje EU- tarife, kar bo veljalo za klice tako z mobilnih kot fiksnih števil. S 1. 6. 2017 bomo pakete TopTrio A, TopSolo TV in vse poslovne pakete, ki imajo vključeno dodatno programsko shemo, nadgradili s storitvijo Ogleđ nazaj za 7 dni.

S 1. 7. 2017 se bodo spremenile cene mesečnih naročnin nekaterih fiksnih paketov. Mesečna naročnina vseh paketov s televizijo za zasebne uporabnike in naročnina na kabelsko TV kot dodatka za naročnike paketov s samostojnim internetom paketov s samostojno televizijo in poslovnih paketov se bo zvišala za 2 EUR, mesečna naročnina vseh paketov Modri za 4 EUR, mesečna naročnina na paket Premium poslovni pa za 2 EUR. Mesečna naročnina vseh ostalih paketov z internetom (brez televizije) za zasebne uporabnike bo višja za 1 EUR. Za 4 EUR se bo zvišala cena doplačil programskih shem na poslovnih paketih.

Mesečni naročnini paketov TopTrio B in TopTrio C ostajata nespremenjeni.

Naročniki, ki se z navedenimi spremembami ne strinjajo, imajo do uveljavitve spremembe pravico odstopiti od naročniške pogodbe brez odpovednega roka, brez plačila stroškov prekinitve naročniškega razmerja in brez pogodbene kazni. Pravica do odstopa od naročniške pogodbe ne vpliva in ne posega v zapadle in neplačane ter pogodbeno dogovorjene obveznosti naročnika. Tako so naročniki kljub odstopu dolžni plačati zapadle neporavnane račune za opravljene storitve in poravnati obveznosti iz naslova nakupa terminalske opreme po akcijski ceni zaradi prekinitve naročniškega razmerja pred iztekom obdobja vezave.

Dodatne informacije so na voljo na spletnih straneh Telekoma Slovenije, na prodajnih mestih Telekoma Slovenije in na brezplačnih številkah 080 8000 in 041 700 700.

Prikaži obvestilo

Vir: zajem na dan 9. 6. 2017 <http://www.telekom.si/info-in-obvestila>

**Najnovejše dejanje Telekoma Slovenije, pri katerem AKOS spet ne reagira, pa je zadnje znižanje Modrega paketa ter Solo paketov, pri čemer je akcija jasno usmerjena v pridobivanje novih naročnikov, z vezavo 2 let. Akcija poteka lokalno (objava na Facebooku, na strani pooblaščenega prodajalca), kar je v nasprotju s sedaj veljavnima regulatornima odločbama AKOS št. 38244-1/2011/5**

in 38244-2/2011/7, kar je dokaz, da Eol ne obstaja niti na papirju, da je načelo enake obravnave mrtva črka na papirju:

Telekom Slovenije

QLANDIA  
Osvetla naš dom

Telekom Slovenije  
Qlandia Kranj

Domov  
Več o  
Fotografije  
Mnenja  
Videji  
Objave  
Ustni izjav

Všeč mi je  
Komentarji  
Delaj z ovcami

0

Dajeno 2 krat

Telekom Slovenije Qlandia Kranj

[NOVO] Ne prenašal vročina? Prenašaj 20 GB po Sloveniji in državi EU. Paket za mlade od 11 do 31 let za 19,95 € mesečno. #Telekom #Slovenije #Qlandia #Kranj #Dolge

NE PRENASAS

English (US), Slove

Vir: zajem na dan 9. 6. 2017 <https://www.facebook.com/QlandiaTS/>

Glede akcije za Modri paket so sicer objavljeni splošni pogoji, ki jih je izredno težko najti <http://www.telekom.si/PodporaObrazci/Prodajna-ponudba-narocniskega-paketa-Modri.pdf>, kar pa je pomembno, da v javno objavljeni ponudbi Modrih paketov, akcija ni razvidna.

Izberite si paket, ki vam najbolj ustreza, in ga po želji dodatno prilagodite

NOVO!	Modri Net	Modri	Modri Plus
neomejeno	neomejeno	neomejeno	neomejeno
neomejeno	neomejeno	neomejeno	neomejeno
20 GB	20 GB	20 GB	80 GB
prejeto sporočil	prejeto sporočil	prejeto sporočil	prejeto sporočil
do 100/40 Mb/s	do 100/20 Mb/s	do 100/20 Mb/s	do 100/20 Mb/s
neomejeno	neomejeno	neomejeno	neomejeno
85 programov/8 HD	85 programov/8 HD	85 programov/8 HD	235 programov/8 HD
(700 minutar in več)	(700 minutar in več)	(700 minutar in več)	(700 minutar in več)
neomejeno	1.000 min	1.000 min	1.000 min
neomejeno	neomejeno	neomejeno	neomejeno
50 <sup>000</sup> €	62 <sup>000</sup> €	72 <sup>000</sup> €	88 <sup>000</sup> €
47 <sup>000</sup> €	58 <sup>000</sup> €	88 <sup>000</sup> €	88 <sup>000</sup> €
44 <sup>000</sup> €	56 <sup>000</sup> €	88 <sup>000</sup> €	88 <sup>000</sup> €

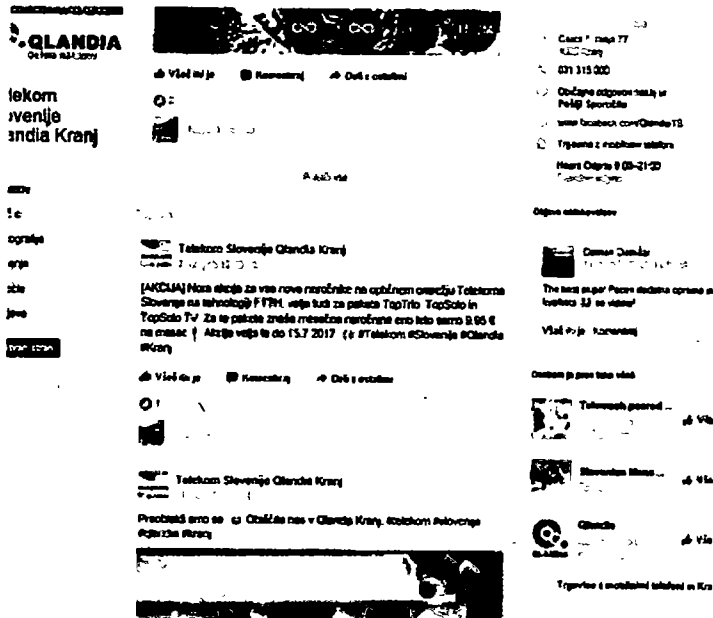
Vir: Zajem na dan 9. 6. 2017 <http://www.telekom.si/zasebni-uporabniki/paketi/vsi-paketi/paketi-modri>

Na življenjsko dobo naročnika (36 mesecev – AKOS) znaša torej znižanje cene za 21%. To je za 100% več kot danes (okoli 10%). Če pa upoštevamo le čas vezave (24 mesecev) pa je znižanje mpc za 31%.

Modri paket	
Redna cena	66,95
<b>Znižana cena</b>	<b>24,95</b>
	37%
3 - leta (AKOS)	52,95
	-21%
2- leti (vezava)	45,95
	-31%

Naslednja akcija, ki prav tako ni oglaševana na spletni strani Telekoma Slovenije, ki med drugim najbolj prodajane pakete trojka ovrednoti celo na 9,95 EUR, enako pakete Solo, niti ne potrebuje nobenega posebnega komentarja – svoj prevladujoči položaj Telekom Slovenije izkorišča za cenovne vojna tipa 24,95 EUR in 9,95 EUR – kako naj temu uspešno ekonomski konkurira alternativni operater, pri čemer tudi o tehnično ponovljivosti ne moremo kaj prida razpravljati, glede na dejstvo, da Telekom Slovenije operaterjem iskalcem doštopa do njegovega omrežja (pod reguliranimi pogoji), ne razkriva informacij o gradnji FTTH GPON omrežja – ko pride s svojo ponudbo na teren A1 Slovenija, je prodaja pri

prepričanih kupcih za prihodnji 2 letih zaključena – ti kupci so že sklenili vezavo za enega od modrih paketov.



Vir: zajem na dan 9. 6. 2017 <https://www.facebook.com/QlandiaTS/>

Na spletni strani Telekoma Slovenije – zajem na dan 9. 6. 2017

<http://www.telekom.si/zasebni-uporabniki/paketi/vsi-paketi/topsolo>

## TopSolo

Internet hitrosti do 10/2 vez Mb/s na klasičnih in 10/2 Mb/s na optičnih povezavah.

- Odlčno omrežje WiFi za uporabo v vašem domu
- Zaščita pred nezaželeno pošto
- Antivirus Kaspersky - 1 leto brezplačne uporabe
- Modem z možnostjo usm. erjevniške in WiFi
- Brezžični internet
- 4 elektronski poštni predali in dva psevdonima na predel (1 GB)
- Stotični IP-nastav

**Naruši te paket**  
 19,95 € / mesec

**NARUČI**

📍  
 Predajna mesta

☎️  
 080 8000

👤  
 Poslani

## Povpraševanje

### Povpraševanje o storitvah

Izbrali ste:



od: izpoved, izvedba in svetovanje z  
razpisovalnim bank, brez glasovne  
sklepe

Dodatna opcije:

OD 62,95 €/MESEC

→ Najboljše

Vir: zajem na dan 9.6.2017 [http://www.telekom.si/narocila?packageName=toptrio\\_c&type=calc&iskanje=44104](http://www.telekom.si/narocila?packageName=toptrio_c&type=calc&iskanje=44104)

**Pri tem pa je zanimiv seveda tudi vrstni red dogodkov na povezani veleprodajni strani:**

Z našim modelom (izdelanim ob upoštevanju AKOS bottom up ERT modela), smo ugotovili škarje cen na Modrem paketu. O tem smo razpravljali z AKOS vodstvom ter jeseni 2016 uradno predstavili ugotovitve.

Škarje cen smo utemeljili Telekomu Slovenije (januar 2017).

Škarje cen smo potrdili v ERT modelu (AKOS bottom up ERT model) v februarju 2017, verjetno je do podobnega rezultata prišel tudi AKOS.

**In reakcije Telekoma Slovenije:**

Akcijska ponudba operaterjem za znižanje veleprodajnih cen za 1% (januar- marec 2017)

Akcijska ponudba operaterjem za znižanje veleprodajnih cen za 2% (april- maj 2017)

Sprememba maloprodajne cene za Modri paket iz 59,95€ na 62,95€ (verjetno v prvi polovici marca)

Sprememba pogojev vezave (do 6,00€ za čas vezave 24 mesecev), vpeljava prodaje električne energije v ponudbo Modrega paketa

Sprememba maloprodajne cene za Modri paket iz 62,95€ na 66,95€ (maj 2017)

V primeru takšnih pogostih sprememb v cenah paketov in upoštevanje dolgotrajnost postopkov, ne vidimo možnosti za dejanski nadzor nad izvajanjem predlagane cenovne regulacije s strani AKOS. Dodatna vpeljava prihodnjih produktov v izračune cenovne ustreznosti pa predstavlja popolno tveganje za operaterja, ki dostopa do omrežja OPTM, saj na noben način ne bo mogel predvideti svoje

veleprodajne cene niti za 1 mesec vnaprej, kaj šele za obdobje 2 ali 3 let, kolikor naj bi bila povprečna doba uporabnika v fiksnem omrežju.

### 3. Opredeljevanje konkurenčnih območij in ukrep cenovne deregulacije (segmentacija ukrepov – upoštevni trg 3b)

Dodatno k vsem navedbam A1 Slovenija v prejšnji točki 2, A1 Slovenija ugotovitve dopolnjuje še s pričujočo ločeno točko.

#### Geo segmentiranje

V okviru upoštevne trga 3b, je AKOS torej predvidel seznam 159 naselij - 2,6 % vseh naselij v RS oz. 31% vseh gospodinjstev v RS, za katere skozi izbrane kriterije ugotavlja, da so razmere tam tako drugačne, da opravičujejo segmentacijo ukrepov in cenovno deregulacijo. To pomeni torej cenovno deregulacijo na tako rekoč vseh urbanih naseljih (teh je v RS 3%).

Glede na objavo SURS z dne 7. 6. 2017, to pomeni da bo nepremišljena cenovna deregulacija prizadela A1 Slovenija v največjih 38 naseljih v RS (kar predstavlja 0,6 % vseh naselij v RS), v katerih živi 792.287 prebivalcev oz. 38,4% vseh prebivalcev v RS. A1 Slovenija ostro nasprotuje kakršnemu koli geo segmentiranju oz. segmentiranju ukrepov, dokler ni narejena analiza izvedbe cenovne segmentacije v praksi – zadostuje teoretičen izračun, vendar na živi bazi vseh alternativnih operaterjev!

<http://www.stat.si/StatWeb/News/Index/6697>

Tabela 1: Prebivalstvo po velikostnih razredih naselij, 1. januar 2017

Velikostni razredi naselij po številu prebivalcev	Naselja		Prebivalstvo	
	Število	%	Število	%
<b>Skupaj</b>	<b>6 036</b>	<b>100,0</b>	<b>2.065 895</b>	<b>100,0</b>
0	59	1,0	0	0,0
1–24	734	12,2	9.884	0,5
25–49	873	14,5	32.179	1,8
50–99	1.266	21,0	91.659	4,4
100–199	1.430	23,7	201.849	9,8
200–499	1 103	18,3	335.030	16,2
500–999	351	5,8	241.364	11,7
1.000–4.999	182	3,0	381.643	17,5
5.000–9.999	22	0,4	149.280	7,2
10.000–49.999	14	0,2	287.821	13,0
50.000 +	2	0,0	375.186	18,2

W SURS

Ugotovitev AKOS temelji na lastnem geo mapiranju, ki temelji na nepreverljivih podatkih nejavnih evidenc (OPT; CRP,..), kar ugotavlja tudi AKOS <http://www.akos-rs.si/vestnik:-opticno-omrezie-v-pomurju> :

**Odgovor AKOS:**

...

*Podatki, o katerih sprašujete, se nanašajo na evidenco omrežnih priključnih točk znotraj evidence infrastrukturnih omrežij ter objektov, ki pa skladno z zakonom o elektronskih komunikacijah (ZEKom-1) niso javni, oziroma je s splošnim aktom o vpisovanju, zbiranju in dostopu do podatkov o omrežnih priključnih točkah iz evidence infrastrukturnih omrežij in objektov natančno določeno, katere kategorije uporabnikov imajo na voljo dostop do podatkov (GURS, MIZŠ, druga ministrstva in organi državne uprave, organi samoupravnih lokalnih skupnosti ter nosilci javni pooblastil).*

...

**AKOS ni utemeljil zakaj se ni odločil za segmentacijo na podlagi topologije omrežja prvotnega operaterja. Prav ta segmentacija, bi bila po mnenju A1 Slovenija veliko primernejša, saj odraža dejansko stanje pomembno za regulacijo in bi bila glede na evropsko prakso tudi najprimernejša za Slovenijo (razvoj konkurence skozi razvezavo zanke). A1 Slovenija bi pričakoval rešitev bolj v smeri Velike Britanije – vezano na MDF, prisotnost več kot 3+ operaterjev (ki imajo lastno infrastrukturo ali LLU).**

A1 Slovenija zaradi pomanjkanja podatkov ne more preveriti homogenost izbrane enote, ki jo AKOS opredeljuje kot naselje – kot rečeno nima relevantnih podatkov za preverbo, ker ti niso javni. Tako ne more preveriti vpliva na lastno poslovanje, oziroma tega ne more narediti v tako kratkem roku - Telekom Slovenije poseduje podatke o pokrivanju OPT za vsako posamično lokacijo in ne OPT po naseljih. A1 Slovenija bi moral tako analizirati vse kolokacije Telekoma Slovenije (več kot 900 FL) in ugotoviti ali in koliko pokriva posamično deregulirano naselje.

Dodatno preverjanje zaostri dejstvo, da A1 Slovenija ne razpolaga s podatki o pokritosti posamičnih mrež znotraj naselja, zato sploh ni jasno kako si je AKOS zamislil pristop k takšni regulaciji, ki odpira več problemov, kot jih rešuje. To bo pomenilo, da ob upoštevanju, da A1 Slovenije ne pokriva niti enega dereguliranega naselja v celoti s svojo kolokacijo, do poizvedbe pri Telekomu Slovenije ne bo vedel po katerem priključku povprašuje – regulirani bakreni LLU, reguliranemu optičnemu LLU, dereguliranemu bitnemu toku (optika ali baker). To je najpomembnejši podatek za oblikovanje maloprodajne cene – te



bodo torej znotraj dereguliranih naselij lahko 3. Ali je to AKOS predvidel in kakšna je trdna dolgoročna rešitev tega velikega problema?

A1 Slovenije zanesljivo ugotavlja, da na 26 naseljih (od 159) ni prisoten z razvezavo krajevne zanke niti preko omrežja OPTM ne preko OŠO. Kako je to mogoče, ko gre vendar za urbana naselja, A1 Slovenija še ugotavlja – glede na pretekle poslovne modele gre po mnenju A1 Slovenija torej za območja, kjer se razvezava krajevne zanke ne izplača. A ta ocena je lahko v tem trenutku le pavšalna, kar pomeni, da je grožnja za poslovanje A1 Slovenije prevelika, AKOS ugotovitve pa preveč površne, da bi bil ukrep zanesljiv.

A1 Slovenije v tem trenutku ne ve, kakšen odstotek naselja pokriva (vsaj 65%, manj, več), preliminarno pa podatki kažejo, da je na teh 26 naseljih veliko število priključkov dostopnih samo preko bitnega toka, da ta delež predstavlja kar 10% bitnega toka od vsega bitnega toka na 159 naseljih. Postavlja se vprašanje koliko je dejanske izbire ponudnikov širokopasovnih omrežij na tem področju in kateri so to, ter predvsem zakaj AKOS ne razkrije tega nujnega podatka.

Ker A1 Slovenije ni sodeloval pri ustvarjanju in preverjanju kriterijev, ne ve kaj bi sprememba katerega od kriterij pomenila za sam model deregulacije – če bi se uporabil 75% prisotnost, kar recimo velja pri zagotavljanju pokrivanja belih lis s FWBA produkti, bi bili rezultati kakšni? AKOS sam ugotavlja, da stanje na enotah ni homogeno zaradi poslovnih planov operaterjev – tako na strani 87, zadnji odstavek 6.2.7., analiza upoštevnega trga 3b. Ta ugotovitev je pravzaprav izrednega pomena in ni jasno zakaj je AKOS ni podrobneje preveril – nanaša se po mnenju A1 Slovenija prav na plane Telekoma Slovenije, ki se tičejo prihodnjih 3 letih, ko bo slednji uresničeval tržni interes, hkrati pa izvajal segmentacije omrežja, izvajal implementacijo vektoringa, gradil GPON. Vse to bo imelo neposreden in uničujoč vpliv na poslovni model A1 Slovenija, ker bo to zelo vplivalo na zmanjševanje razvezave krajevne zanke LLU ter s tem sililo A1 Slovenija na izbiro modela veleprodajnega dostopa preko bitnega toka. AKOS je dolžan opraviti to podrobno analizo – podatke mu mora zagotoviti Telekom Slovenije. Pri tem ni zanemarljiv podatek o rezultatih izvedenega tržnega testiranja, ter interesa, ki so ga izrekli ostali operaterji! To bo imelo enormen vpliv na obnašanje Telekoma Slovenije, ki jo slednji historično demonstrira z zlorabami prav preko cenovne politike. Ob izostanku jasne vizije prihodnjih treh let, bo A1 Slovenija popolnoma onemogočeno vzpenjanje po lestvici investiranja v fiksno infrastrukturo! To bi vodilo v dokončno kreiranje duopola Telekom Slovenije - Telemach, z vsemi škodljivimi posledicami za končne uporabnike!

Dalje A1 Slovenija ugotavlja, da je nameravana regulacija zelo statična, kljub temu, da mora biti vsem

jasno, da bo prišlo do sprememb v prihodnjih treh letih. Glede na to, da je AKOS kot enega kriterijev za določanje teh območij postavil manj kot 40% tržni delež Telekoma Slovenije na maloprodajnem trgu, mora biti že na začetku jasno, da je to kriterij, ki bo povzročil veliko agresivnost Telekoma Slovenije z maloprodajnimi aktivnostmi ter poskusom, da se ta tržni delež spet dvigne. Ali je AKOS nameraval preverjati izpolnjevanje teh pogojev ter izvajati prilagoditve? Menimo, da bi moral AKOS na vsak kvartal preveriti izpolnjevanje kriterijev za ta področja in v primeru sprememb (povišanje tržnega deleža Telekoma Slovenije nad 40%) ustrezno ukrepati tako, da naselje ni več podvrženo cenovni deregulaciji.

**Zaradi preteklega obnašanja Telekoma Slovenije (samovoljno povišanje cene razvezave optične LLU; škarje cen na Modrem paketu; skrivanje informacij v primerih gradenj FTTH; prehod na gradnjo GPON; najava komercializacije vektoringa), ter nepripravljenosti drugih lastnikov infrastrukture na dogovore, smo prepričani, da trg ne kaže takšne zrelosti, da bi bila cenovna deregulacija sploh upravičena. Poleg tega menimo, da je namen ERT točno to – da se zagotovi ustrezna fleksibilnost OPTMju, ki naj spodbuja ustrezne dogovore z iskalci dostopa ter je tudi primerna vzpodbuda za nadaljnje investiranje ali iskanje sinergij pri skupnih gradnjah – zakaj je ob vsem preteklem nekonkurenčnem obnašanju Telekoma Slovenije, AKOS sklenil, da umakne cenovno regulacijo, nam ni jasno.**

#### **Predlogi A1 Slovenija:**

*A1 Slovenija nasprotuje pristopu AKOS za določanje geo segmentiranja.*

A1 Slovenija tako primarno predlaga, da AKOS ponovno pretehta ali je bilo preteklo stanje na trgu takšno, da so izpolnjeni pogoji za cenovno deregulacijo, pri čemer naj oceni ravnanja Telekoma Slovenije – z vsemi podatki razpolaga. Umik cenovne regulacije je svojevrstna nagrada Telekomu Slovenije za pretekla uspešna cenovna in necenovna izrivanja alternativnih operaterjev konkurentov.

**A1 Slovenija trdi, da Eol ni zagotovljen, kar je velik problem.**

Pri tem naj AKOS obvezno izvede poglobljeno analizo, ki jo navajamo na več mestih – AKOSu je zgolj približno znano stanje danes – zgolj približno zaradi nanizanih statističnih števil. Ni pa AKOS niti z besedo omenil analize preteklih posegov ter ni pretehtal bodočih posegov v fiksno omrežje – ti posegi imajo neposreden vpliv ter posledice na upoštevnem trgu 3a. VULA glede na to, da še ne obstaja drugače kot v nekaj alinejah AKOS analize upoštevnega trga 3a, ni nujno ustrezen substitut fizični razvezavi, pri čemer bo velik problem VULA produkta cenovni veleprodajni vidik – način določanja veleprodajne cene za produkt, ki bi sicer moral biti ekvivalent fizični razvezavi, ob predpostavki, da so

stroški gradnje GPON ter vektoringa bistveni nižji kot stroški gradnje FTTH P2P (kar bo vhodni input za vodilne produkte), lahko pomeni nove oblike zlorabe. Tega dejstva AKOS očitno ne upošteva pri nobeni obliki oblikovanja veleprodajnih cen, niti pri izgradnji modela hipotetičnega operaterja niti pri določitvi metodologije predhodnega preskusa gospodarske ponovljivosti.

**A1 Slovenija prav tako zahteva, da AKOS preveri stanje na trgu (geo segmentacija) na podlag topologije omrežja prvotnega operaterja – OPTM, ki ima edini nacionalno pokrivanje z bakrenim omrežjem, ki bo uporabljeno tudi za gradnjo optičnega. Ta pristop je za konkretno regulacijo bistveno primernejši, predvsem pa alternativnim operaterjem omogoča ustrežnejše preveritve. Sedanji pristop je popolnoma nepreverljiv in ga v praksi ne bo mogoče uporabljati – zlorab, kršitev (namernih ali nenamernih) bo preveč, da bi jim AKOS lahko bil kos.**

Če namerava AKOS kljub utemeljenemu nasprotovanju A1 Slovenija nadaljevati s predlaganim ukrepom geo segmentacije, ter ne bo zamenjal pristopa ugotavljanja geo segmentiranja (vezano na omrežje Telekoma Slovenije ter MDF), ob dodatni predpostavki, da bo izvedel analizo sprememb za prihodnje obdobje treh let (tržni interes; posegi Telekoma Slovenije), naj AKOS v regulatorni odločbi predvidi naslednjo spremembo parametrov:

- 1) Kriterij 65% pokrivanja – prisotnosti drugih infrastruktur, naj se poviša na najmanj 80% - glede na to, da je 94% gospodinjstev na dosegu optičnega ali bakrenega dostopovnega omrežja Telekoma Slovenije ter le 35% na dosegu ostale infrastrukture, je jasno, da je ocena o prevelikem prekrivanju napačna in umetno ustvarjena. Glede na navedeno bi moral biti kriterij postavljen na 80%
- 2) Na tej podlagi naj se ob upoštevanju analize stanja za prihodnja 3 leta, naredi nov seznam naselij.

AKOS naj v odločbi tudi predvidi naslednje korektivne ukrepe:

- 1) Telekom Slovenije je dolžan A1 Slovenija zagotoviti, da na vseh 159 naseljih, kjer je v preteklosti segmentiral omrežje - skrajšave lokalne zanke ali gradil omrežje v načinu GPON, brez stroškov prehoda ter najkasneje v 1 mesecu po vzpostavitvi potrjenega modela VULA, omogoči preselitev končnih uporabnikov A1 Slovenija na veleprodajni model VULA, pri čemer z operaterjem dogovori dinamiko prehodov
- 2) Kvartalno/polletno ugotavljanje tržnega deleža Telekoma Slovenije ter umik naselja iz seznama, ko Telekom Slovenije doseže 40% tržni delež

- 3) Bistveno spremenjene razmere na geografskih enotah, ki poslabšujejo stanje – umik naselja iz seznama, ko se zgodi znižanje prisotnosti operaterjev na manj kot 75 oz. 80%
- 4) Cenovni strop za določanje veleprodajne cene za najem dostopa do končnega uporabnika preko bitnega toka na omrežju OPTM– ne sme presegati 75% regulirane veleprodajne cene dostopa z bitnim tokom
- 5) Prehod na dosledno cenovno regulacijo v primeru katerih koli cenovnih ali necenovnih kršitev ukrepov naloženih z odločbama za upoštevna trga 3a in 3b, ki jih povzroči z aktivnim ali opustitvenim ravnanjem Telekom Slovenije na katerem koli od teh 159 naselij – za izvedbo ukrepa zadostuje dokončna odločba AKOS izdana v postopku nadzora.

To so nujni minimalni ukrepi za zagotovitev administrativne učinkovitosti predlagane regulacije, izveden pa mora biti korektivni ukrep brez dodatne analize.

A1 Slovenija še enkrat poudarja, da mora biti regulacija transparentna, preverljiva in predvidljiva za vse zainteresirane udeležence ter v vsakem primeru takšna, da je vsak zainteresiran alternativni operater sposoben preizkusiti nameravan ukrep.

#### **Cenovna deregulacija na upoštevem trgu 3b**

AKOS se je odločil v celoti opustiti cenovno regulacijo v naseljih, ki jih je identificiral na podlagi kriterijev, zapisanih na strani 105 Analize. Ukrep temelji na povsem zgrešeni predpostavki, da bo na nekoliko bolj konkurenčnih območjih Telekom Slovenije sprevidel, da je zanj najboljša rešitev skupaj z novimi vstopniki na njegovem omrežju tekrovati z drugimi ponudniki infrastrukture. To empirično ne drži. Če bi Telekom Slovenije videl prihodnost skupaj z drugimi operaterji, bi prostovoljno ponudil trajnostne veleprodajne opcije. Tako pa lahko pod pogoji predvidene deregulacije računamo na trajno uničenje konkurence.

AKOS je ugotovil obstoj enotnega nacionalnega trga. To je pomembna empirična ugotovitev, s katero se strinjamo. Ta ugotovitev pa ne pomeni, da lahko AKOS kot regulator, ki bi želel reguliranega operaterja delno deregulirati na geografski osnovi, v takem primeru kot alternativo enostavno izbere geografsko segmentacijo. Glede tega je Skupno stališče BoR (14) 73, tč. 163, jasno: *»However, the geographical segmentation of markets and the geographical differentiation of remedies should not be viewed as two equally applicable options in the presence of uneven development of competition across the territory.«*

To je še posebej pomembno, kadar gre za popolno deregulacijo, kot jo glede cen predlaga AKOS.

Poudarjamo, da trg ostaja enoten in da na njem obstaja en ponudnik, ki se lahko kot podjetje s prevladujočim položajem oziroma pomembno tržno močjo obnaša neodvisno od novih vstopnikov kot strank na lastnem omrežju. Glede na to je mogoča blažja regulacija, ne pa popolna deregulacija na cenovnem segmentu, kjer je zadostna marža nujen pogoj za preživetje konkurence, izkušnje iz odločb Komisije in Sodišča EU glede Deutsche Telekom, Telefonice in France Telecom, da o preteklih ravnanjih Telekoma Slovenije sploh ne govorimo, pa kažejo, da gre tu za najbolj pogoste in uničujoče kršitve.

Menimo, da nalaganje obveznosti kot so dopustitev operatorskega dostopa, enake obravnave in preglednosti na območjih oz. v naseljih, kjer naj bi obstajal zadosten pritisk na veleprodajne cene Telekoma Slovenije, brez obveznosti cenovnega nadzora in stroškovnega računovodstva, ne preprečuje škarij cen na teh območjih. Tako bi lahko Telekom Slovenije, ne da bi kršil katero od naloženih obveznosti s strani AKOS, določil kakršnokoli veleprodajno ceno, pri čemer bi bili iskanci dostopa (operaterji) primorani takšno ceno sprejeti, razen če bi imeli na voljo alternativnega ponudnika, ki je pripravljen ponuditi dostop, za kar pa iskalec dostopa nima zagotovila. Verjetno velja ravno nasprotno, saj je Telekom Slovenije trenutno daleč največji ponudnik operatorskega dostopa. S tem bi se lahko omejila zmožnost za rast operaterjev na maloprodajnem trgu, kar bi končnim potrošnikom verjetno povzročilo škodo. Ocenjujemo, da bi se s predlagano deregulacijo, po kateri AKOS za navedena naselja AKOS ne predvideva obveznosti stroškovnega računovodstva, tudi močno otežilo ugotavljanje kršitev prava varstva konkurence (kot so npr. cenovne škarje), kjer se ugotavlja obstoj kršitev za nazaj. Povedano drugače, predlagana deregulacija cen na podlagi geografske segmentacije trga bo verjetno negativno vplivala na celotno - ex ante in ex post - regulatorno okolje v Republiki Sloveniji in posledično na razvoj maloprodajnih trgov.

Najprej je treba opozoriti, da kriteriji geografske segmentacije niso zapisani s pogledom naprej, kot to zahteva Skupno stališče BEREC BoR (14) 73, str. 25: *»As is generally the case in ex-ante regulation, the analysis of the criteria should also be forward-looking and should – as far as possible – take into account developments until the next review.«* Odmik od te zahteve pa gre tako daleč, da ne le ignorira organski razvoj trga v smislu *greenfield* pristopa, temveč, kot bomo pokazali v nadaljevanju, celo ignorira posledice AKOS-ove lastne predlagane regulacije na paralelnem upoštevnem trgu 3a.

Kriteriji, uporabljeni za segmentacijo, so nadalje arbitrarni in v smislu vpliva na trg povsem neobrazloženi. Logika tovrstnih kriterijev bi morala biti njihov vpliv na indirektno pritisk na maloprodaje (namesto direktnih pritiskov iz veleprodaje, ki bi opravičevali geografsko segmentacijo). Namesto tega se zdi, da si je AKOS enostavno izmislil seznam arbitrarnih kriterijev (»magično« števil

3; razen 40%, ki delno temelji na konkurenčnem pravu, izmišljeni odstotki 65%; izmišljeno število 500). Po naši oceni AKOS ni organ, ki bi razpolagal z dovolj izkušnjami in podatki, niti nima zakonskega pooblastila, da bi si lahko v maniri Evropske komisije enostransko izmišljeval tovrstne teste »treh meril«, za katere v zakonu ni podlage. Vtis, ki ga dobimo je, da je AKOS poskušal pomagati Telekomu Slovenije z opustitvijo regulacije v mestih, pri čemer si je v odsotnosti dokazov za segmentacijo trga enostavno izmislil kriterije za diferenciacijo ukrepov, ki bi zadostili temu cilju. Glede na povedano zahtevamo seznanitev in pojasnitev glede vseh (tudi neformalnih) projekcij, ki jih je opravil AKOS (morebiti celo v sodelovanju s Telekomom Slovenije), preden se je odločil za uporabo navedenih kriterijev in števil oziroma odstotkov.

Splošna pomanjkljivost vseh treh kriterijev, ki jih je AKOS uporabil za opredelitev območjih, kjer je stanje konkurence drugačno je, da v ničemer ne ločujejo med prisotnostjo bakrene in optične infrastrukture. Vsekakor je ironično, da regulator, ki hiti z segmentacijo in ji posveti zapleteno metodologijo, ne upošteva podrobnosti, ki izhajajo iz segmentacije produktov na tradicionalne in NGA produkte, še zlasti ker na isti osnovi segmentira cenovno regulacijo med bakrom in optiko na upoštevnem trgu 3a. Tako se vsi trije kriteriji, ki jih AKOS uporabi za opredelitev 159 naselij »tehnološko nevtralni« - čeprav je diferenciacija ukrepov vezana prav na izgradnjo NGA.

Take poenostavitve so pri ključnem vprašanju cenovne deregulacije še toliko bolj problematične glede na doslej izražena stališča Komisije, saj AKOS očitno zanemarja celotno dinamiko konkurenčnih pogojev ter gleda na trg v časovni in prostorski izolaciji. V češkem primeru Case CZ/2015/1754: je denimo Komisija jasno poudarila, da lahko maloprodajni cenovni pritiski obstajajo le do točke, ko lahko tehnologije med seboj tekmujejo:

*»Nonetheless, the Commission observes that the upcoming implementation of vectoring technology by the SMP operator may increase take-up by households of higher speed broadband, including in areas where no alternative cable or FTTx networks are present. In these areas, Wi-Fi networks alone may find it increasingly hard to compete with high-speed broadband provided over the SMP network.«*

Češki primer je zaradi očitnih omejitev wi-fi bolj simptomatičen, a le na prvi pogled: AKOS hkrati s cenovno deregulacijo upoštevnega trga 3a ukinja razvezavo bakra pri nadgradnjah v vektoring ter optike pri nadgradnjah v GPON (pri čemer dejanskega učinka ne oceni), s čimer je tretji kriterij »ekonomske upravičenosti za razvezavo« povsem nestabilen in s *forward-looking* perspektive nerelevanten. Glede na besedilo predloga ukrepov dejstvo uvajanje vektoringa v obdobju do naslednje analize ne bo »oživilo« cenovnih obveznosti na območjih, kjer je po mnenju AKOS trenutno razvezava

»ekonomsko upravičena«. Skrajševanje lokalnih zank bo razvezavo lokalne zanke naredilo še bolj neupravičeno.

V luči (opuščanja) ukrepov na upoštevnem trgu 3a se lahko vprašamo, ali so osebe, ki so pripravljale ukrepe na upoštevnih trgih 3a in 3b na AKOS sploh sodelovale oziroma ali je bil kriterij »ekonomska upravičenosti za razvezavo krajevne zanke« morda zapisan leto dni ali več pred objavo obeh Analiz. Odločbe s tako zapisanim kriterijem, ki bo izdana istočasno z odločbo za upošteveni trg 3a, sploh ne bo mogoče izvršiti in bo posledično nična ali pa najmanj nejasna ali s sama s seboj v nasprotju po 251. členu ZUP. Prav tako taka obveznost ni usmerjena naprej (*forward-looking*), kot to po zakonu zahteva ex ante regulacija, točka 20 Smernic Komisije o analizi trgov in za ugotavljanje pomembne tržne moči (2002/C 165/03), kot tudi specifično glede zapiranja kolokacij tudi Skupno stališče BEREK BoR (14) 73, str. 21, tč. 85.

AKOSova argumentacija drugega (maloprodajnega) kriterija 40% pa je ob vsem tem presenetljiva in izredno skromna: »Pri obstoju takšnih pogojev je po mnenju Agencije bistveno zmanjšana verjetnost protikonkurenčnih ravnanj operaterja.« AKOS podrobneje ne obrazloži in ne ponudi reference, zakaj naj bi bil ta kriterij eden od ključnih kriterijev za cenovno deregulacijo. V nasprotju s tem pogledom v nadaljevanju obravnavamo tudi tveganja na maloprodajnem trgu, ki so povezana z deregulacijo cen.

Zaradi nerazumljivega odstopanja od celote kriterijev, opisanih s strani BEREK v Skupnem stališču BoR (14) 73, je treba to vsebino obravnavati ločeno. Skupno stališče na str. 25-28 opisuje naslednje kriterije:

- a. Vstopne ovire: edini kriterij, ki ga AKOS omenja v zvezi z vstopom na trg, sicer statično in brez pogleda naprej, je razvezan dostop, ki pa ga hkrati zaradi prehoda na vektoring na upoštevnem trgu 3a ukinja. Omenjena prisotnost drugih operaterjev je po drugi strani statičen kriterij, pri čemer glede na »naselje« kot umetno enoto ne izvemo ničesar o dejanskih ovirah na posameznih območjih (kot kriterij je uporabljena nedefinirana metodologija »homes passed«);
- b. Število operaterjev: kriterij se ne omenja, s čimer se očitno prikriva neugodno dejstvo, da gre praviloma za eno ali kvečjemu dve paralelni infrastrukturi (ni podatka o analizi povezanih operaterjev niti ni jasen vir podatkov – analiza linijskih objektov JKO v ZK GJI all OPT);
- c. Tržni deleži: ta kriterij je edini uporabljen, a na arbitraren način, brez obrazložitve razen splošne reference na prevladujoč položaj;
- d. Razlike v ceni: AKOS tega kriterija ne upošteva. Edini razlog za to je lahko geografska homogenost cen na območju Slovenije, ki bi pokazala, da ni razlogov za geografsko segmentacijo;

- e. Geografske razlike v marketingu in prodaji: neuporabljen kriterij, ponovno domnevno iz razloga, ker takih razlik ni;
- f. Geografske razlike v lastnosti storitev (npr. kvaliteta, funkcionalnost) storitve (v kontekstu cene): ta kriterij bi bilo lahko enostavno upoštevati npr. v zvezi z zastarelimi koaksialnimi omrežji oziroma pri ločevanju bakra in optike (ki se ponujata po enaki ceni za različno hitrost in s tem kakovost!), a se mu je AKOS izognil, ker bi očitno omejeval doseg deregulacije;
- g. Narava povpraševanja – je to lokalno ali zahteva več lokacij? Ta kriterij bi bilo bistveno upoštevati, saj A1 Slovenija kot glavni nacionalni povpraševalec po dostopu optimizira tako omrežje kot maloprodajo na nacionalnem nivoju, torej z vidika njegovega povpraševanja ne obstaja nikakršna segmentacija. To vprašanje v povezavi z ERT posebej obravnavamo v nadaljevanju.

Izredno omejeno upoštevanje navedenih evropsko priznanih kriterijev brez posebne obrazložitve nas še utrjuje v prepričanju, da gre pri AKOSovi segmentaciji za umetno tvorbo, očitno vzpostavljeno z namenom pomoči nacionalnemu operaterju.

Realno bo izvajanje odločbe pomenilo, da bo v določenih naseljih po uvajanju vektoringa zgolj 35% prebivalstva (prvi kriterij) imelo dostop do alternativnega ponudnika, saj bo lahko Telekom Slovenije s škarjami cen v odsotnosti veleprodajne regulacije čez noč uničil celotno konkurenco na lastnem omrežju. Cenovni pritisk z maloprodaje bo tu nerelevanten, saj se bo Telekom Slovenije zavedal, da lahko le 35% končnih uporabnikov pobegne na alternativno omrežje (katerega kakovost in hitrost bo seveda izredno vprašljiva, saj AKOS v kriterijih ne diferencira bakrenih, koaksialnih in NGA omrežij). Če gre za naselja, v katerih je tržni delež Telekoma Slovenije relativno nizek (vedno manj kot 40%), se mu bodo tovrstne lokalne akcije izplačale še toliko bolj, saj bo več končnih uporabnikov izrinjenih operaterjev skupaj predstavljalo večji seštevek dodatnih maloprodajnih marž v primerjavi z izgubljenimi veleprodajnimi prihodki.

V tem pogledu AKOS z nepremišljeno cenovno deregulacijo pripravlja osnove za uničenje storitvene konkurence na slovenskem trgu. Razprava o naseljih, ki so po AKOSovi pavšalni oceni »malo bolj konkurenčna«, je brezpredmetna, saj je slovenski trg kot celota izredno majhen. Posledično je za operaterje z vidika učinkovitosti nujna enotna maloprodajna strategija, ki jo predvidena deregulacija na najbolj lukrativnih območjih preprečuje.

Nerazumljivo je, da AKOS na dereguliranih območjih odpravlja celo test gospodarske ponovljivosti (ERT), ki je že sicer minimum, ki zgolj preprečuje škarje cen, prepovedana že s splošnim konkurenčnim



pravom. AKOS želi očitno tu legalizirati protikonkurenčno ravnanje, česar seveda ne more zaradi jasno izraženega stališča Sodišča EU v zadevi Deutsche Telekom, Case T-271/03. Edina posledica tovrstne deregulacije, ki po *a contrario* logiki dopušča zlorabo prevladujočega položaja, tako rekoč kliče h kršitvam splošnega konkurenčnega prava – in posledično prelaga breme nadzora trga na Agencijo za varstvo konkurence. Morda je na mestu vprašati, ali AKOS sam stoji na stališču, da obstaja razlika med ERT in prepovedjo škarij cen, in če obstaja, kakšna je ta razlika? Sami ne vidimo, v čem bi lahko bil test ERT potencialno strožji od konkurenčnopravne prepovedi škarij cen, saj tudi slednja temelji na testu EEO.

Glede na Skupno stališče BEREK BoR (14) 73, tč. 167, je treba ERT test v primeru geografske segmentacije prilagoditi (*»according to the differences in the competition conditions detected at geographical level, e.g. to take into account the fact that what is deemed to be the most relevant NGA access input needed to perform the test may be different in rural and densely populated areas«*). AKOS pa nikjer ne obrazloži oziroma predvidi, kako bo dejstvo ukinjanja regulacije na bistvenih območjih vplivalo na ekonomiko poslovanja novih vstopnikov, ki jih bo Telekom Slovenije lahko na »bolj konkurenčnih« območjih napadel s škarijami cen in bodo morali to nekako kompenzirati na »manj konkurenčnih« območjih.

#### **4. Neprimerna cenovna regulacija (ERT) – določanje vodilnih produktov - neutemeljen dvig cene razvezave bakrene zanke – ostali napačni parametri ključni za določanje veleprodajne cene**

Dodatno k vsem navedbam A1 Slovenija v točki 2, A1 Slovenija ugotovitve dopolnjuje še s pričujočo ločeno točko.

#### **ERT**

Eno največjih presenečenj v pričujočih analizah je odločitev AKOS, da Telekom Slovenije nagradi s fleksibilno cenovno deregulacijo oz. modeliranjem veleprodajne cene glavnih dostopovnih produktov na upoštevni trgih 3a in 3b preko ERT modela.

AKOS je namreč s pristopom oblikovanja modela pričel, ko o analizah še ni bilo duha in sluha. Preden se AKOS lahko odloči za pristop z modeliranjem cene preko ERT modela, morajo biti seveda za to izpolnjene določene predpostavke, kot je to opredeljeno v Priporočilo 2013 – obstoj tehnične

ponovljivosti, Eol ter bakreno sidro/pritisk alternativnih infrastruktur. AKOS je torej brez analize začel s predpostavko, da so ti pogoji izpolnjeni, pri čemer je imel celo leto 2016 in vsaj nekaj mesecev 2017 odprtih nič koliko nadzorov oz. prijav s strani alternativnih operaterjev, zagotovo A1 Slovenija, s katerimi smo dokazovali, da enakopravnost/enakovredna obravnava ni zagotovljena in da Telekom Slovenije krši pravila operaterskega dostopa. Pred temi analizami se je Eol namreč izražal skozi parametre operaterskega dostopa, sedaj pa je to AKOS umetno preimenoval v Eol. Samo s preimenovanjem, to ne pomeni, da je pogoj obstoja Eol izpolnjen.

Obstoj Eol obravnavamo v naslednji točki teh pripomb, za potrebe zahteve v okviru pričujočih pripomb glede ERT, naj velja ugotovitev A1 Slovenija, **da Eol ne obstaja**.

**A1 Slovenija opozarja, da je za spodbujanje investicij potrebno predvsem okrepiti konkurenco, ki naj bo sposobna sama investirati in ne preferirati OPTM s tem, da se mu omogoča izredne pogoje pri vstopu na novo infrastrukturo in izredne dobičke na obstoječi zastareli, slabo vzdrževani infrastrukturi.** Kot se je pokazalo v preteklosti, je OPTM največ investiral v času, ko je investirala njegova konkurenca. Odločitev za investiranje je precej kompleksna in ni odvisna zgolj od pričakovanega donosa. Vzgibi za investiranje na način, da se omogoča iztiskanje konkurence (kamor lahko pripelje nenazadnje tudi regulacija) in ponovno vzpostavlja monopolni položaj so zgrešeni. Poiskati je potrebno način, ki bo enakopravno nagrajeval vse operaterje, ki investirajo.

Dalje je AKOS objavil in vodil javni posvet - AKOS Metodologija za izvedbo predhodnega preskusa gospodarske ponovljivosti (osnutek) (Economic Replicability Test – ERT), 5. maj 2016<sup>9</sup>. Glavni in pravilni izhodišči sta bili: 1) test bo izveden na modelu, ki upošteva poslovanje hipotetičnega operaterja – REO, 2) na vseh vodilnih produktih, ki vsebujejo NGN input.

**AKOS je navedel (povzeto neposredno iz dokumenta AKOS):**

***»Ustrezni prodajni stroški***

***V priporočilu je navedeno, da bi bilo treba pri prodajnih stroških za izhodišče uporabiti prodajne stroške operaterja s pomembno tržno močjo (tako imenovani preskus enako učinkovitega operaterja (EEO)). Vendar lahko regulator prilagodi obseg prodajnih stroškov operaterja s pomembno tržno močjo tako, da zagotovijo „realne možnosti“ za gospodarsko ponovljivost.***

<sup>9</sup> [http://www.akos-rs.si/files/Javna\\_posvetovanja/2016/5\\_5/AKOS-ERT-Smernice-SLO.pdf](http://www.akos-rs.si/files/Javna_posvetovanja/2016/5_5/AKOS-ERT-Smernice-SLO.pdf)

**Agencija meni, da bi bilo potrebno za zagotovitev, da gospodarska ponovljivost je in/ali ostane realna možnost, prodajne stroške prilagoditi, da bi izražali hipotetičnega operaterja, kot je opredeljen v poglavju 3.1.«**

**AKOS je povzel cilj (povzeto neposredno iz dokumenta AKOS):**

**»Cilj**

**»Glavna cilja predhodnega preskusa gospodarske ponovljivosti, kot sta navedena v priporočilu, sta: „ugotovi[ti], ali lahko alternativni operaterji, ki želijo imeti dostop, gospodarsko ponovljo podrejeno ponudbo operaterja s pomembno tržno močjo z razpoložljivim reguliranim veleprodajnim vložkom v primerih, kadar se reguliranje veleprodajne cene ne bi smelo uvesti“ [uvodna izjava 61 priporočila];«**

To je skladno tudi s Priporočilom 2013 (Annex II):

*»... NRAs may make adjustments for scale to the SMP operator's costs, in order to ensure that economic replicability is a realistic prospect. In such cases, the reasonably efficient scale identified by the NRA should not go beyond that of a market structure with a sufficient number of qualifying operators to ensure effective competition.«*

Od meseca maja 2016 do vključno februarja je A1 Slovenija zagotovil popolno serijo vseh za model relevantnih stroškov, torej zagotovil dovolj podatkov za vzpostavitev modela, ki temelji na hipotetičnem operaterju. A1 Slovenija je aktivno sodeloval pri oblikovanju REO modela, ker se strinja, da je to edini način, da se preveri ekonomska ponovljivost tudi za alternativnega operaterja, ki po vseh kazalnikih nima tržnega deleža OPTM (TS: 34% priključkov interneta, 50,7% priključkov IPTV; A1 Slovenija 19,1% priključkov interneta, 16,2% priključkov IPTV), s čimer je struktura njegovih stroškov zelo različna.

REO ali prilagojeni EEO pristop omogočata višje prodajne stroške in olajšan vstop na trg, EEO pristop pa poudariti preprečevanje protikonkurenčnega zapiranja skozi predatorske cene. Pristop je sicer individualna izbira regulatorja in mora temeljiti na oceni obnašanja trga - ključni element je vprašanje stroškov akvizicije priti retenciji. A1 Slovenija je prepričan, da mora biti iz tega razloga ubran pristop REO (izjemoma prilagojen EEO), ker bi to lahko preprečilo izrivanja konkurenčnih operaterjev.

Pripombe na objavljeno metodologijo prilagamo temu odgovoru kot prilogo, ker so relevantni za presojo predmetnih analiz, saj A1 Slovenija vztraja, da AKOS, če že ocenjuje, da so izpolnjeni pogoji za

vzpostavitev presoje veleprodajnih cen preko ERT ter ustrezno oblikuje ukrep Eol, namesto sedaj predvidenega EEO pristopa, uporabi REO pristop.

V mesecu februarju 2017 je sledil popoln in nepričakovan preobrat, ko je AKOS brez pojasnila prešel na modeliranje preko EEO, z edinim pojasnilom, da to zahteva Priporočilo 2013. Pri tem je omejil število vodilnih produktov za testiranje na samo 4 primerkih.

AKOS se zaveda, da alternativnemu operaterju kot je A1 Slovenija ne bo uspelo nikoli dokazati, da ni zagotovljena ekonomska ponovljivost – A1 Slovenija je več mesecev AKOSu predlagal poročila o izračunih, da so vodilni produkti Telekoma Slovenije v škarjah cen, pa AKOS ni reagiral, saj po njegovi razlagi ni mogel ukrepati, ker mu veljavna regulacija tega ne dovoljuje. Kako bo AKOS reagiral in ukrepal zdaj, ko so predpostavke za presajo škarij cen enake kot so bile od 2011? Telekom Slovenije zagotovo nima ločenih računovodskih evidenc – celo AKOS to sam ugotavlja, ker v modelu podatkov ne zajema iz audited separate accounts, pač pa iz cost pools, karkoli že to je. AKOS ni sposoben brez neodvisnega tretjega revizorja, ki naj ga izberejo alternativni operaterji, ugotoviti obstoj ločenosti evidenc. A1 Slovenija pričakuje, da bo AKOS podrobno predstavil razloge in argumente za radikalno spremembo v pristopu.

A1 Slovenija lahko samo oceni, da je to nadaljevanje ščitenja Telekoma Slovenije ter neobvladljiva grožnja alternativnim operaterjem, ki še naprej ostajajo popolnoma nezaščiteni.

EEO ne pomeni, da je mogoče podatke enostavno vzeti iz računovodskih izkazov Telekoma Slovenije, ki jih ni mogoče preizkusiti. Vprašanje je ali računovodski izkazi Telekoma Slovenije izpolnjujejo najbolj osnoven pogoj, da bi bilo na njihovi podlagi mogoče ugotoviti, ali se na istem veleprodajnem produktu ustvarjata enak dobiček oziroma izguba pri ponudbi samemu sebi (self-supply) in ponudbi drugim operaterjem. Bolj konkretno, "ločeni" računovodski izkazi Telekoma Slovenije očitno sploh ne prikazujejo ponudbe samemu sebi s pomočjo nediskriminatornih internih cen. Prikaz po "stroškovnih bazenih" je očitno neuporaben za regulatorne potrebe, saj ne vemo, kako se tako razporejeni stroški alocirajo med ponudbo samemu sebi in ponudbo drugim operaterjem. Posledično je nadaljnje razporejanje tako pridobljenih podatkov za potrebe modela po posameznih maloprodajnih produktih neuporabno in nepreverljivo. Uporaba besede "ločeni" je zavajajoča, saj gre za povsem navadno stroškovno računovodstvo, brez kakršnekoli ločitve na ponudbo samemu sebi in ponudbo drugim operaterjem. Na mestu je vprašanje, kako je AKOS prišel na idejo, da se uporabijo "stroškovni bazeni" Telekoma Slovenije. Je šlo za AKOSovo izhodiščno namero, da se za model uporabijo podatki Telekoma Slovenije, in je bil navedeni prikaz po bazenih edino, kar je imel Telekom Slovenije na voljo? Težko si

namreč predstavljamo, da bi tovrsten prikaz regulator odredil neodvisno, na podlagi lastnega strokovnega znanja. V zvezi s tem se postavlja bistveno vprašanje, koliko so navedeni podatki res računovodski podatki, koliko pa gre le za podatke, ki jih je Telekom Slovenije poročal, domnevno na podlagi lastnega računovodstva. Je imel AKOS dostop do izvirnih računovodskih evidenc, ali je šlo za Telekomovo lastno izpolnjevanje tabel?

Ugotavljamo da je uporaba modela REO za slovenske razmere edina povsem skladna z Aneksom II k Priporočilu 2013 – vstopna trg je bil v preteklosti otežkočen, Telekom Slovenije je v nedavni preteklosti demonstriral protikonkurenčno obnašanje z mnogimi protokoliranimi cenovnimi in necenovnimi zlorabami (povišanje cene optične LLU, kljub domnevno doseženi učinkovitosti – to bi moralo rezultirati v zmanjševanju stroškov tudi na veleprodajni ravni, ne pa ustvarjanje novih presežkov in uničevanje konkurence z dvigovanjem že tako visoke cene razvezave optične LLU; nevlaganje v vzdrževanje bakrenega omrežja; skrivanje podatkov o gradnji vzporednega FTTH omrežja; itd.).

A1 Slovenije je zagotovil dovolj kvalitetnih podatkov, da se zgradi primeren model, v nobenem primeru ne bi smela biti dovoljena uporaba EEO stroškov, vsaj ne brez ustrezne prilagoditve tržnega deleža, kar zagotovo ni 25% - ta tržni delež kaže optimalen razvoj trga, kar pa v Sloveniji zagotovo ni primer. REO test torej upošteva stroškovno strukturo alternativnega operaterja in nižjo stopnjo ekonomske učinkovitosti, kar omogoča alternativnemu operaterju, ki nima obsega poslovanja OPTM, ekonomsko ponovljivost ponudbe. Po vzoru Luksemburga predlagamo prilagoditev na 15% (Notifikacija LU/2014/1633, LU/2014/1634 in LU/2014/1637).

**Popolnoma napačna pa je tudi ugotovitev AKOS, podana v podkrepitev primernosti uporabe ERT modela in EEO:**

#### **Uporaba pristopa EEO je primerna tudi z**

vidika konkurence, saj v preteklosti ni bilo neučinkovitega vstopa na trg, zato ni potrebe, da bi Agencija prilagodila obseg prodajnih (downstream) stroškov Telekoma Slovenije, in so tako z uporabo tega pristopa zagotovljene realne možnosti za gospodarsko ponovljivost.

A1 Slovenije vabi AKOS, da preko uradno dostopne evidence AJPES, pridobi podatke glede poslovanja konkurenčnih podjetij, ki delujejo na trgu in uporabljajo veleprodajne cene reguliranega operaterja. Podatki o poslovanju podjetij Tuš Telekom, Amis in T-2 – v postopku prisilne poravnave, nikakor ne potrjujejo navedb, saj je glede na stanje vodilnega operaterja, ki vsa leta posluje s primernim dobičkom, prišlo do prenehanja obstoja podjetij ABM in Tuš Telekom (fiksni del poslovanja Tuš

Telekoma je prevzel Amis), T-2 je že več kot 5 let v postopku prisilne poravnave (ali štečaja), Amis pa je v celotnem svojem obstoju posloval z izgubo, oziroma na pozitivni ničli, kar ne podkrepi navedb AKOS o primernem konkurenčnem okolju. Operaterji kot so ABM, K2Net, Quantum, SINFONIKA in podobni manjši operaterji, pa so zapustili trg in ob odhodu zatrjevali zlorabe prevladujočega položaja s strani Telekoma Slovenije.

Kako naj torej kdorkoli sprejme ugotovitve AKOS, če so že na tako osnovni ravni kot je ocena poslovanja podjetij, narejene takšne katastrofalne zmote?

Glede cenovnega nadzora AKOS nalaga upoštevanje gospodarske ponovljivosti ALI/OZIROMA zadostne razlike med maloprodajno in veleprodajnimi cenami. Pri tem AKOS ne pojasnjuje kaj je primerna razlika.

Ta obveznost ostaja torej samo za vodilne maloprodajne proizvode. To pomeni, da ko se OPTM odloči za nove vodilne produkte in ko po določenem obdobju prejšnji produkti več ne zadostijo kriterijem za vodilni produkt, se dopušča možnost OPTM, da dvigne maloprodajne cene prejšnjih produktov in seveda tudi veleprodajne cene za ponujanje teh produktov, s čimer bo prisilil konkurenco, da sledi njegovim maloprodajnim ponudbam na trgu. Tako se bo poustvarila situacija iz preteklosti.

S tem se zožuje možnost prave konkurence na trgu, saj bodo alternativni ponudniki storitev primorani slediti vsakokratnim maloprodajnim ponudbam OPTM – brez možnosti diferenciranja, brez možnosti nadzora lastnih stroškov.

**A1 Slovenija pa predstavlja tudi konkreten izračun cenovnega iztiskanja – priloga. Izračun je bil izdelan ob upoštevanju izhodišč prvotnega AKOS ERT modela. Izračun je bil predstavljen AKOS, tudi v okviru razprav ali si Telekom Slovenije brez posredovanja AKOS dovoli povišanje cene razvezave optične LLU.**

V preostalem se A1 Slovenija sklicuje na podporno študijo v prilogi, ki jo je za preveritev lastnih ugotovitev dal izdelati pri strokovnjakom s področja konkurenčnega prava ter regulacije, Odvetniški družbi Fatur, in dr. Makaroviču. Posebej pomemben je del, v katerem dokazujemo, da Telekom Slovenije nima ločenih računovodskih izkazov, kar je predpogoj za izvedbo EEO!

Stališča študije so v celoti stališča A1 Slovenija. En del študije pa je pripravljen v angleškem jeziku ter se nanaša neposredno na model ERT, ki ga je AKOS zagotovil operaterjem. Ker je vsa komunikacija

glede modela potekala z zunanjim svetovalcev AKOS, so pripombe naslovljene na zunanjega svetovalca.

Nujno pa je treba predvideti hude in odločne sankcije za kršitve – to ni in ne more biti samo pogodbeni kazen, ki mora biti v tem primeru izredno visoko postavljena, brez omejitev, hkrati pa mora AKOS nemudoma ukiniti modeliranje veleprodajne cene preko ERT in zagotoviti takojšen prehod ter vrnitev na strogo cenovno regulacijo.

Ni jasno zakaj tega AKOS ni predvidel med nameravanimi ukrepi – težko je verjeti, da je ukrep izostal pomotoma. Če je izostal, ker AKOS ni predvidel možne kršitve, je to še dodaten dokaz, da ni sposoben nadzorovati Telekoma Slovenije in stanja konkurence na trgu.

#### **Predlogi A1 Slovenija:**

- 1) AKOS naj ne naloži cenovne regulacije z ERT modelom – prepoved škarij cen je lahko kvečjemu dodatno varovalo – AKOS naj namesto tega z modelom LRIC določi ceno razvezave optične parice ter veleprodajnega dostopa preko VULA produkta
- 2) AKOS naj izenači veljavno ceno razvezave bakrene parice s tržno ceno primerljivega koaksialnega kablanskega priključka (5 EUR) ter jo postopno v prihodnjih treh letih znižuje po korakih za 20%
- 3) Uporabi se REO test, ki ga je AKOS v precejšnji meri že zgradil oz. se omogoči prilagoditev EEO na tržni delež, ki pa zaradi razmer v Slovenije, ne sme biti višji od 15% - pred kakršnokoli uvedbo modela, mora biti opravljeno ustrezno testiranje – zato predlagamo, da AKOS izda delno odločbo brez cenovnega dela, ERT test pa se pripravi s sodelovanjem operaterjev ter da v ponovno javno obravnavo
- 4) V primeru ugotovljenih kršitev obveznosti s strani Telekoma Slovenije, mora AKOS nemudoma (najkasneje v roku 30 dni) brez analize preiti na strogo cenovno regulacijo ter z modelom LRIC določiti ustrezno veleprodajno ceno za vse relevantne dostopovne produkte
- 5) V primeru kršitev mora biti zagotovljena izredno visoka pogodbeni kazen, ki bo odvrčala Telekom Slovenije od kalkulacije, da se kazen plača glede na učinek kršitve – 10 kratnik mesečne naročnine za najdražji vodilni paket za vse potenciale predvidene v načrtu prodaje – plačljivo alternativnim operaterjem vsakemu posebej za vsako ugotovljeno posamezno kršitev
- 6) Revidiranje prodajnih strokov OPTM naj izvede revizor, ki ga izbere AKOS in ne sme biti hišni revizor OPTMja (ni opravljal revizij poslovanja Telekoma Slovenije najmanj zadnjih 5 let) – to je nujno, saj se s tem nekoliko omeji morebitni vpliv OPTM.

### **Določanje vodilnih produktov**

Ogromno dela ter usklajevanj AKOSa in operaterjev v zadnjem letu je rezultiralo v določitev zgolj 4 vodilnih produktov. To kaže na še eno vzpodbudo Telekomu Slovenije, da nadaljuje s svojimi zlorabami. Odločilnega pomena je definicija vodilnega produkta in AKOS bi mora biti zelo previden pri določanju. Vodilni produkti so vsi produkti, ki imajo hiter in velik vpliv na trg – ki imajo velik potencial za pritegnitev novih končnih uporabnikov.

### **Po našem mnenju so vodilni produkti:**

1. Vsak nov razvit produkt Telekoma Slovenije, ne glede na tehnologijo priklopa, preden pride na trg, ki vključuje NGA omrežje ali alternativno VDSL omrežje, kjer so ponujene storitve interneta s hitrostjo 20Mb/s ali več (30 Mb/s)
2. Vsi paketi, ne glede na tehnologijo priklopa, ki vključujejo NGA omrežje ali alternativno VDSL omrežje, kjer so ponujene storitve interneta s hitrostjo 20Mbps ali več (30 Mb/s)
3. Top 3 paketi, ne glede na tehnologijo priklopa, ki so v obdobju zadnjih 6 mesecev »pridobili« največ novih strank in/ali prehodov (gross addov). Gre torej za pakete, ki so v zadnjem relevantnem obdobju »movers and shakers« na trgu, torej taki, ki jih stranke prepoznajo kot najbolj zaželeni na trgu, ker najbolj optimalno zadovoljijo njihove potrebe po storitve v kombinaciji s ceno.

Za vsako ceno je treba preprečiti definicijo vodilnega produkta na način, ki bi opredelil produkte, ki Telekomu Slovenije predstavljajo največji delež prihodkov. To namreč praviloma niso najbolj atraktivni paketi, ampak stari, obsoletni, pogosto sploh niti več v prodaji. Ker pa so nekoč bili zanimivi in ker se stranke ne ukvarjajo aktivno z menjavo paketov, so še vedno pomembne prihodkovni element. Nikakor pa niso to paketi, ki premikajo trg v aktualnem obdobju, zato ni smiselno, da bi bili opredeljeni kot vodilni paketi.

Prav tako so potencialni vodilni produkti vsi novi produkti – evalvacija ali se paket umešča na seznam vodilnih produktov naj se dela po 6 mesecih od komercializacije in ne vnaprej.

Konkreten primer, ki ga navajamo na podlagi preteklih izkušenj – življenjski cikel vodilnega paketa ter vpliv na veleprodajno ceno:

V letu 2011 je bil vodilni paket trojka Trio 10M, katerega maloprodajna cena je bila 51 EUR, veleprodajna pa 12,05 EUR. S pojavom novih vodilnih paketov, se je naročniška baza tega paketa

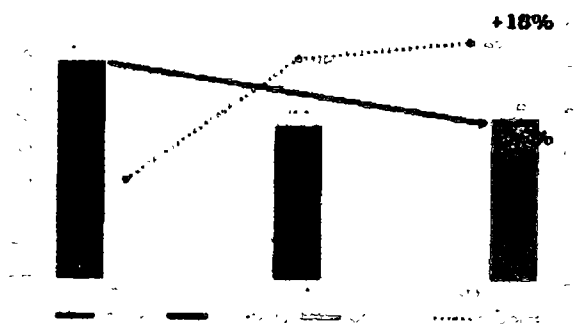


manjšala, zniževala se je maloprodajna cena (na 35,95 EUR v 2015 ter 37,95 EUR v 2016) , veleprodajna cena pa je ves čas naraščala (na 13,94 EUR v 2015 ter na 14,22 EUR v 2016).

	marec 2011	marec 2015	oktober 2016
<b>BRG</b>			
razlika 15-16			0,27
razlika 11-15		1,90	1,90
Povpr. vpc marec 2011	12,05	12,05	12,05
		16%	2%
			18%
Trio do 10M (paket TS)	51,00		
Top Trio A 10/2M (paket TS)		35,95	
Top Trio A 10/2M (paket TS)			37,95

Ali prikazano drugače:

### A1 povprečna WS cena za fiksni širokopasovni dostop v primerjavi s TS maloprodajno ponudbo



- Povprečna WS cena za fiksni širokopasovni dostop je narasla za 18%
- Maloprodajna ponudba TS je padla za -26%

22

6. marca 2017



Vir: Lasten izračun A1 Slovenija

**V PODKREPITEV NAVEDBAM O CENOVNEM IZTISKANJU PRILAGAMO LOČEN IZRAČUN V PRILOGI.**

Enako bo z vodilnimi paketi po novi odločbi. Ko se bo Telekom Slovenije odločil uvesti nove vodilne pakete (pričakovana dinamika) in ko po določenem obdobju prejšnji produkti več ne zadostijo kriterijem za vodilni paket, se dopušča možnost Telekomu Slovenije, da dvigne maloprodajne cene prejšnjih produktov in seveda tudi veleprodajne cene za ponujanje teh produktov, s čimer bo prisilil konkurenco, da sledi njegovim maloprodajnim ponudbam na trgu.

**AKOS bi moral ob uveljavitvi preveriti vse produkte Telekoma Slovenije (ki temeljijo na optičnem ali VDSL inputu) – pri postavljenem modelu to ne bi smel biti problem (ali strošek ali napor) ter ugotovitve objaviti brez omejitev – morebitna neskladja pa bi moral v presojo po uradni dolžnosti odstopiti AVK, ki bi moral pričeti z ustreznimi postopki po 9. členu Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence. Čudi nas, da tega AKOS že ni storil prej. AKOS bi moral v analizi predstaviti rezultate simulacij različnih kombinacij izračuna vodilnih produktov in na podlagi rezultatov utemeljiti zakaj je bil uporabljen prav konkreten način. Iz dokumentov ni razvidno, kaj je bil motiv in argument za določitev zgolj štirih vodilnih produktov, pri čemer niti njihova vsebina ni vnaprej natančno definirana. Če ima npr. OPTM veliko produktov, od katerih nobeden ne izstopa preveč po odstotku prodaje, se lahko 4 relevantni produkti nenehno spreminjajo, ves čas pa ne zajemajo reprezentativnega vzorca znotraj celotne ponudbe in je lahko torej znaten del ponudbe v škarjah cen.**

**Prav tako mora AKOS zagotoviti možnost, da alternativni operater zahteva, da AKOS izvede preizkus škarij cen na kateremkoli produktu, ki ga operater predlaga. Poslovna politika operaterjev se namreč lahko razlikuje do te mere, da posamezni alternativni operater naslavlja določene skupine uporabnikov, ki imajo specifične potrebe glede storitev. V tem primeru predlagani način določanja veleprodajne cene alternativnemu operaterju ne omogoča potrebne fleksibilnosti naslavljanja (za OPTM) nišnih ciljnih skupin.**

**Vsekakor pa glede na to, da predlagamo, da se AKOS loti cenovne regulacije posebej (znova), pričakujemo ponovno razpravo glede definicije vodilnih produktov.**

**Neutemeljen dvig cene razvezave bakrene zanke (7,89 eur na 8,04 eur)**

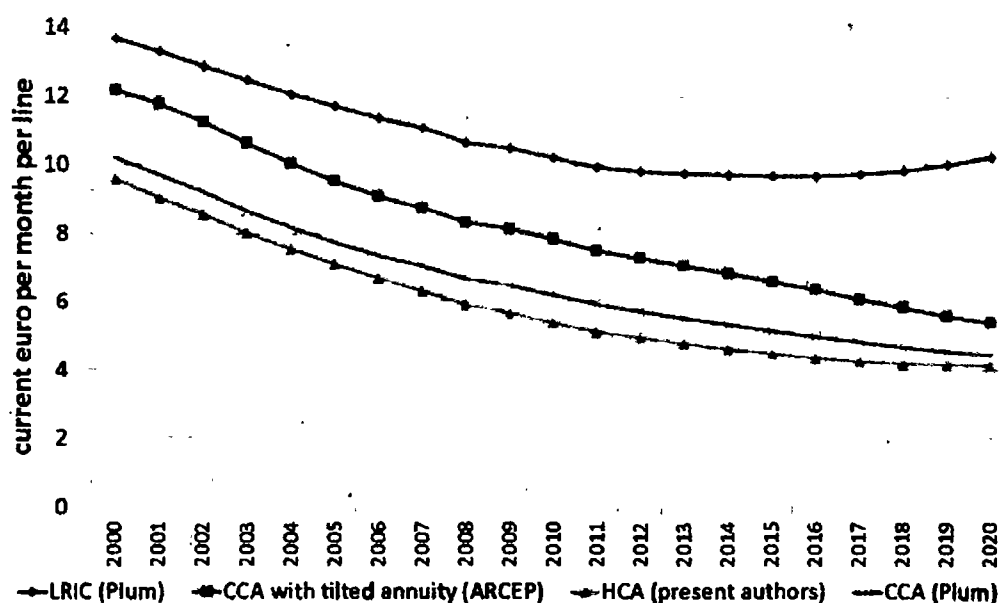
Razen, da AKOS brez premisleka sledi Priporočilu 2013 in ponovno ne analizira vpliva nameravane odločitve o dvigu cene bakrene parice za starejše bakreno omrežje, na poslovanje A1 Slovenija AKOS ne utemelji razloga za predlagan dvig cene. Pri tem je Telekom Slovenije spet nagrajen z načinom izračuna, ki temelji na MEA.

Na svetovnem spletu smo našli en primer, kako različni izbrani načini modeliranja vplivajo na višino veleprodajne cene – dostopno na:

<http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwirsarO-g3UAhXMWRoKHT95BcUQFggiMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.teraconsultants.fr%2Fmedias%2Fuploads%2Fpdf%2FPublications%2F2011%2F2011-Sep-Copper-pricing-Working-Paper.pdf&usq=AfQjCNFOX WwcoZ1WkwpPUGLSayAdoYMcg&sig2=OooRkl3W1UTclggSd9Napg>

Zaradi pomanjkanja časa, se nismo uspeli posvetiti vsebini dovolj podrobno, da bi lahko analizirali to študijo.

Figure 1 : Simulation of local loop unbundling cost based on French data



Data sources: ARCEP, France Télécom, INSEE and own calculations.

Tudi na tem mestu je očitno, da AKOS nima vizije kaj bi rad dosegel z nameravano regulacijo – edino kar je jasno je, da sledi celoti Priporočilu 2013 in priporočilu, da znaša cena bakrene razvezave med 8 in 10 EUR. Cilji digitalne agende se na tak način zagotovo ne bodo dosegali, saj OPTM ne dobi primerne vzpodbude, da preide na optiko ter se uporabnikom omogoči migracija.

Pri tem ni jasno ali je AKOS upošteval, da bo Telekom Slovenije prešel iz bakra na optiko samo, če bo pričakovan prihodek na optiki višji od bakrenega. Ker višji stroški bakrenega dostopa povišajo prihodke in to tudi ne vpliva na prihodke na optiki, višji prihodki na bakru zmanjšajo spodbudo za zamenjavo, dodatno pa je to tudi slaba spodbuda za OPTM da investira v gradnjo optičnega omrežja. Visok nivo stroškov dostopa do bakrenega omrežja povzroči negativno spodbudo OPTMju da investira v izgradnjo

optičnega omrežja, ker bo to povzročilo kanibalizacijo lastnega profita.

Visoki stroški bakrene zanke bodo nuno povzročili izkrivljanje na trgu – visoki prihodki za OPTMja, kar še poveča njegovo moč.

**Vpliv povišanja cene bakrene zanke na A1 Slovenija je sledeč:**

Pri izračunu smo upoštevali trenutno naročniško bazo na LLU baker in je skozi čas nismo zmanjševali. Z razliko (7,89 – 8,09 EUR) lahko v 5 letih zgradimo 9 (8,9) samostojnih LLU FTTH kolokacij z več kot 1.600 FTTH linijami.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]

Nerazumljivo je zvišanje cen povsem razvezanega dostopa do bakrene krajevne zanke (enako velja za sodostop) iz 7,89 EUR/mesec (ki jo je izračunal AKOS na podlagi lastnega stroškovnega modela na osnovi BU LRIC+), na 8,09 EUR/mesec, ki jo je ponovno izračunal AKOS (na podlagi stroškovnega modela, ki ravno tako kot prejšnji temelji na metodologiji BU LRIC+). AKOS navaja, da izgradnja lastnega

modela v letu 2017 temelji na metodologiji za izračun stroškov BU LRIC+, ki upošteva dolgoročne prirastne stroške s pribitkom za pokrivanje skupnih stroškov, in temelji na pristopu od spodaj navzgor. Metodologija upošteva tekoče stroške (CCA) hipotetično učinkovitega operaterja, ki bi jih imel danes z gradnjo sodobnega učinkovitega omrežja NGA, katero bi bilo možno zagotavljati doseganje postavljenih ciljev Digitalne agende 2020. Iz pojasnila metodologije izhaja, da je AKOS uporabil sodobno učinkovito omrežje NGA, to je omrežje FTTH. Pri tem AKOS ne pojasni kakšen način gradnje je uporabil, torej kakšen tip gradnje NGA omrežja je po njegovem učinkovit. Glede na predlagan dvig cene dostopa do bakrenega omrežja predpostavljamo, da je pri simulaciji omrežja učinkovitega operaterja uporabila metodologijo gradnje P2P in ne P2MP (GPON), kot je običajna na slovenskem trgu in jo tudi v praksi v zadnjem času uporablja OPTM (čigar izračun skupnih stroškov je AKOS uporabil v modelu in ga kot referenco uporablja za EEO). A1 Slovenija poziva AKOS, da natančno pojasni tehnična izhodišča za uporabljeno NGA omrežje. V kolikor je pri izračunu upoštevalo gradnjo tipa P2P ga pozivamo, da model ustrezno prilagodi in uporabi stroškovne inpute za gradnjo FTTH v tehnologiji P2MP. Uporaba dražjega tipa gradnje NGA, kot je bila v preteklosti običajno uporabljena v Sloveniji (in je privedla do finančnega kolapsa T-2) po mnenju A1 Slovenija ni dopustna.

**Model izračuna nove cene je seveda nepreverljiv za A1 Slovenija, zato tudi na tem mestu ni mogoče dati konkretnjših pripomb. Kot kaže je bil model prilagojen (netransparentno in v napačni smeri) samo za namen opravičevanja cilja zvišanja cene. Po mnenju A1 Slovenije bi lahko bila edina upravičena sprememba cene povsem razvezanega dostopa do bakrene krajevne zanke (enako velja za sodostop) njeno znižanje. Pričakovana cena z učinkovito konkurenco na trgu, kot izhaja iz Priporočila 2013, bi se morala približevati ceni veleprodajnega zakupa kablovskega omrežja (5,40 EUR) ne pa se dvigati.**

Dodatno izpostavljamo tudi veliko problematiko vezano na doseganje kakovosti storitev na bakrenih paricah – **NAVEDENI PODATKI SO POSLOVNA SKRIVNOST A1 SLOVENIJE!** – podatke smo zbrali v okviru implementacije 4. člena Uredbe (EU) 2015/2120 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 25. novembra 2015 o določitvi ukrepov v zvezi z dostopom do odprtega interneta in spremembi Direktive 2002/22/ES o univerzalni storitvi in pravicah uporabnikov v zvezi z elektronskimi komunikacijskimi omrežji in storitvami ter Uredbe (EU) št. 531/2012 o gostovanju v javnih mobilnih komunikacijskih omrežjih in Uniji (TSM Uredba). Ugotovili smo, da na starejšem bakrenem omrežju A1 Slovenija plačuje Telekomu Slovenije [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Kako je torej povišanje cene lahko upravičeno? Za takšne linije bi moral biti A1 Slovenija upravičen do razumnega popusta, je pa res da se Telekom Slovenije upira opraviti meritve, kot bi jih bilo treba opraviti – to se je odlično videlo v enem večjih postopkov inšpekcijskega nadzora v 2016, ki se je sicer tako kot vsi ostali končal v korist Telekoma Slovenije, je pa primer indikativen zakaj je Telekom Slovenije brani opraviti sodobne meritve.

Tudi glede na to, da se vhodni parametri v modelu niso bistveno spremenili (zamenjava s produkti NGA ne pogojuje zviševanja), obenem pa se je uporabljena stopnja donosnosti naložbe na vložena sredstva (WACC) znižala glede na pretekli izračun iz 13,28% na 10,15%, bi moralo v realnosti pomeniti znižanje veleprodajnih cen povsem razvezanega dostopa do bakrene krajevne zanke (ravno tako sodostopa). Iz navedenega izhaja, da gre v primeru novega razvitega modela AKOS v letu 2017 za netransparentno uporabljeno novo metodo, ki je, že pri pripravi le te, zasledovala cilj zvišanja cene povsem razvezanega dostopa do bakrene krajevne zanke in s tem dodatno onemogočati dvig alternativnih operaterjev po investicijski lestvici.

AKOS ni predstavila v letu 2017 novo razvitega modela, katerega uvedba je povzročila vsekakor nepričakovano zvišanje reguliranih cen povsem razvezanega dostopa do bakrene krajevne zanke in sodostopa.

**Ostali napačni ali pomanjkljivi parametri ključni za določanje veleprodajne cene**

**Upoštevni trg 3a:**

AKOS mora določiti ceno najema neosvetljenih optičnih vlaken, ki je nujno potrebna za gradnjo lastnega omrežja. Sama kabelska kanalizacija je sicer potrebna kjer ni na voljo vlakna, vendar bi najem

kabelske kanalizacije družbo A1 Slovenija stal neopravičljivo veliko – pri recimo potrebnih 1600 km zalednega omrežja, bi mesečni strošek znašal 177.500 eur in letno vrtoglavih 2.130.000 EUR. Pri takšni nerazumno ceni, se ne spodbuja gradnje lastnega omrežja. Vprašanje ali se AKOS sploh zna opredeliti vsebinsko in vrednostno do izračunanih števil? Kdorkoli ve kaj pomeni gradnja omrežja, bi moral pri takšni vrednosti pozorno preveriti ekonomiko poslovnega načrta.

Kot uspešen primer regulacije, bi izpostavili sosednjo Hrvaško, kjer so cene najema kabelske kanalizacije ustrezno nižje:

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Large ducts (63-110 mm outer diameter): HRK 12.90 (€1.73) per m per year</li> <li>• PEHD-50 ducts (50 mm outer diameter): HRK 10.95 (€1.47) per m per year</li> <li>• Small ducts (20-40 mm outer diameter): HRK 3.72 (49.82 €cents) per m per year</li> <li>• Micro-ducts (3-16 mm outer diameter): HRK 2.11 (28.26 €cents) per m per year</li> </ul>	<b>HRK 175.83 (€23.55)</b>	<b>HRK 1,075 (€143.97)</b>
---	----------------------------	----------------------------

Ali Španije:

<p>€0.062 per m per month for a full 40mm sub-duct.</p> <p>If no full sub-duct is available, occupied section in ducts, flexible sub-ducts or sub-ducts &lt; 40 mm (Update):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• In a 63 mm duct: €0.00172/cm<sup>2</sup> /m</li> <li>• In a 110 mm duct: €0.0052/cm<sup>2</sup>/m</li> </ul> <p>Additional monthly charge for space occupied in manholes and other elements of passive infrastructure, ranging from €0.4 to €9.8, depending on type.</p> <p>Telefónica's reference offer 'for access to ducts and manholes' (MARCo)</p>	<p>€62 (for a full sub-duct) Additional charges for manholes and other passive infrastructure</p>	<p>€62 (for a full sub-duct) Additional charges for manholes and other passive infrastructure</p>
---	---	---

Vir: Cullen

### **Upoštevni trg 3b:**

**Strošek golega DSL:** AKOS ponovno uvaja obraten način obračunavanja, kljub ostremu preteklemu nasprotovanju A1 Slovenija – pripombe 17. 11. 2015. Z dovoljevanjem takšne ohlapnosti pri obračunu pribitka, ob upoštevanju vseh protikonkurenčnih ravnanj Telekoma Slovenije v preteklem desetletju, je najmanj kar lahko AKOS stori, da določi fiksno višini pribitka v višini največ 4,70 EUR, pri čemer ugotavljamo, da je tudi v tem primeru prišlo do povišanja stroškovne cene. Nenavadno v celi analizi je, da z minevanjem časa, stroški po AKOS naraščajo, namesto da bi padali. Kot praktično vse v tej analizi je ponovno Telekom Slovenije tisti, ki ga AKOS nagraduje za njegovo prisotnost na trgu, vse v škodo alternativnih operaterjev.

**Strošek namestitve BRAS:** tudi tu AKOS uvaja obrnjen način obračunavanja, ki mu je A1 Slovenija že nasprotoval (17. 11. 2015), pri čemer po novem izostaja tudi konkretno opredeljena stroškovna cena naprave. Tudi v tem primeru je treba štiti operaterje, ki so investirali v lasten BRAS (to ugotavlja tudi AKOS, da je teh operaterjev več) – strošek BRAS v višini 0,62 EUR naj se odšteje od veleprodajne cene za storitev dostopa z bitnim tokom.

### **5. Eol**

AKOS predlaga vzpostavitev Eol kot podlago za opustitev cenovnega nadzora. Ne glede na neprimernost opustitve cenovnega nadzora pod trenutnimi tržnimi pogoji je s predlogom povezanih več temeljnih problemov, zaradi katerih bi moral AKOS ponovno pretehtati predlagani koncept in ga naložiti šele po ustreznem postopku.

Eol skladno s Priporočilom 2013/466/EU pomeni, da veleprodajna enota reguliranega operaterja učinkovito deluje kot samostojno podjetje, ki prodaja identične inpute po identičnem postopku in cenah tako maloprodajni enoti istega operaterja kot tudi tretjim operaterjem. Česa takega iz vsebine predlagane obveznosti ne vidimo. Obveznost vsebuje le teoretično referenco na Eol, brez praktične konkretizacije, ki se sicer zahteva v upravnem postopku. Prav tako AKOS nikjer ne obrazloži, niti iz besedila predloga to nikjer niti implicitno ne izhaja, kako se predlagana obveznost razlikuje od trenutno naloženih obveznosti enakega obravnavanja ter dodatnih obveznosti, s katerimi se skladno z Direktivo o dostopu ter prvim odstavkom 105. člena ZEKom-1 nalagajo »dodatni pogoji, da se zagotovi



poštenost, razumnost in pravočasnost izpolnitve obveznosti.« Predlagana obveznost je videti kot copy-paste teh obveznosti v obveznost enakega obravnavanja.

To ni pravilno, saj ni usklajeno s standardom: »v enakih časovnih in kakovostnih okvirih kot svojim notranjim organizacijskim enotam.« Če je roke in druge kriterije enostransko določil AKOS, že po definiciji ne more biti zagotovila, da so ti roki enaki tudi za druge.

Zgoraj opisano nerazumevanje koncepta je tesno povezano z načinom in postopkom naložitve Eol, za katerega Priporočilo Komisije 2013/466/EU v 57. uvodni izjavi določa naslednje: »NRO bi moral vzpostaviti proces izvajanja Eol po posvetovanju z operaterjem s pomembno tržno močjo in z zainteresiranimi stranmi. V okviru sprejetega ukrepa bi moral biti pripravljen podroben načrt z določenimi mejniki, ki so potrebni za celovito izvajanje Eol za ustrezne proizvode dostopa.«

**Zahteva, da se šteje, da je Eol vzpostavljen, ima naslednje elemente:**

- Posvetovanje z OPTM in zainteresiranimi stranmi: tu očitno ne gre za predhodno usklajevanje AKOSa s Telekomom Slovenije ter naknadno zgolj formalno potrditev dogovorjenih vidikov z drugimi operaterji v 30-dnevnem simboličnem roku. Tak postopek ne izpolnjuje niti osnov transparentnosti, AKOSu pa tudi ne pomaga pri razumevanju procesov naročanja in z njimi povezanih težav. Kako naj AKOS regulira nekaj, česar sploh ne pozna oziroma pozna zgolj enostransko, z morebitnih sestankov s Telekomom Slovenije?
- Proces mora nadalje biti vzpostavljen po opisanem posvetovanju, ne pa pred njim, kot je to videti glede na besedilo predloga;
- Obveznost mora vsebovati podroben načrt z določenimi mejniki. Ne gre torej za enostavno naložitev rokov, kot si je to zamislil AKOS, temveč za spoznavanje procesov naročanja ter njihovo usklajitev z načelom Eol, pri čemer to usklajevanje poteka v okviru določenih časovnih mejnikov. Pri tem morajo biti vsi interni procesi enoznačno določeni in določljivi, saj je samo na ta način mogoče preveriti Eol.

AKOS tega procesa očitno ne zaznava kot bistvenega elementa Eol, ali pa sklepa, da Eol že obstaja. Tudi če je temu tako, bi moral AKOS to ugotoviti v okviru ugotavljanja dejanskega stanja. Po naši oceni uporaba ločenega portala brez razumevanja procesov v ozadju ter diskrepanca v kazalnikih naročanja (<http://www.telekom.si/operaterji/regulativa/Podatki-o-kakovosti-razvezanega-in-sirokopasovnega-dostopa-april-2017.pdf>) kažeta na potrebo po dolgotrajnem procesu usklajevanja, pred katerim bi bila identifikacija potrebnih sprememb sedanjih internih procesov v podjetju z odgovarjajočimi časovnimi

mejniki nujen sestavni del.

Spoštovanje navedenih časovnih mejnikov iz »podrobnega načrta« bi nato moralo služiti kot pogoj za ohranitev cenovne deregulacije, sicer bi morala glede na 59. uvodno izjavo Priporočila 2013/466/EU slediti sankcija: »Če regulirani operater s pomembno tržno močjo ne spoštuje svojih obveznosti v okviru časovnega načrta, bi morale slediti posledice z odvračilnim učinkom. Zlasti neskladnost z enim ali več mejniki načrta bi morala povzročiti spremembo predpostavke, da je bil uveden Eol.«

To zahtevo je AKOS povsem spregledal. Pri tem je nesprejemljiv izgovor, da se bo tako nespoštovanje ugotavljalo v naslednji analizi trga: AKOS bi moral naložiti stabilne in jasne obveznosti za vse vpletene strani, ugotavljanje nespoštovanja v novi analizi čez več let (glede na AKOS-ove izkazane zmogljivosti tudi po nedavnih okrepitvah z novimi zaposlenimi predvidoma 5-6 let) ne more predstavljati učinkovite sankcije, kot jo zahteva Priporočilo. Nesprejemljivo z vidika Priporočila 2013 je, da je deregulacija cen brezpogojna, implementacija Eol pa nekaj, kar bo Telekom Slovenije implementiral po lastni presoji, na lasten način in v lastnih časovnih okvirih.

Pri tem je AKOS spregledal še dodaten element, to je Eol na področju samih cen. Eol namreč v skladu s točko 6 (g) Priporočila 2013/466/EU pomeni »opravljanje storitev in zagotavljanje informacij notranjim in tretjim strankam, ki želijo imeti dostop, pod enakimi pogoji, vključno s ceno in kakovostjo ravni storitev«. Ker Telekom Slovenije sploh nima vzpostavljenega ločenega računovodstva svoje maloprodajne in veleprodajne enote, tudi ne razpolaga z internimi cenami oziroma takih cen sam sebi ne zaračunava. Pod takimi pogoji ni mogoče preveriti izpolnjevanja navedenega pogoja »enakih cen« za lastno maloprodajno enoto in druge operaterje, torej tudi ni mogoče govoriti o Eol. Pri tem je situacija na meji absurda, saj AKOS ukinja obveznost cenovnega nadzora, ker da so notranje in zunanje cene enake, ne da bi sploh vedel, kakšne cene so.

#### **Predlog A1 Slovenije:**

AKOS mora pred izdajo odločbe poskrbeti, da je izpolnjena spodnja zahteva:

*»NRO bi moral vzpostaviti proces izvajanja Eol po posvetovanju z operaterjem s pomembno tržno močjo in z zainteresiranimi stranmi. V okviru sprejetega ukrepa bi moral biti pripravljen podroben načrt z določenimi mejniki, ki so potrebni za celovito izvajanje Eol za ustrezne proizvode dostopa.«*

**AKOS ne sme, pa če se mu še tako mudi z izdajo obeh odločb, izhajati iz predpostavke, da je ta sistem**

že vzpostavljen. A1 Slovenija je preteklo leto posvetil dokazovanju, da tega procesa ni – ne da se ne izvaja – sploh ga ni. Dostop do podatkov ni samo otežkočen (neskončne tabele z okvirnimi najavami podatkov), pač pa celo nemogoč. Telekom Slovenije ni hotel razkriti preprostega podatka o pokrivanju hišnih naslovov z novozgrajenim GPON. Rekoč, da teh podatkov nimal. Če AKOS temu verjame, potem je fundamentalen problem prav v tem, da AKOS nima dovolj izkušenj, da nadzoruje tako kompleksen sistem, kot je sistem graden in naročanja pri Telekomu Slovenije. Breme dokazovanja se povsem napačno prenaša na alternativnega operaterja! Kar A1 Slovenija zanesljivo ugotavlja na trgu je, da je vedno prepozno prisoten na območjih novogradenj. Da bi bil A1 Slovenija manj uspešen pri trženju svojih storitev je povsem napačno izhodišče – AKOS lahko v ta namen analizira območja OŠO ter oceni kakšna penetracija je dosežena ter maloprodajne tržne deleže posamičnih operaterjev. Ne bi bili presenečeni, če so maloprodajni tržni deleži v korist A1 Slovenija (glede na Telekom Slovenije).

## 6. VULA , vektoring, GPON

Glede virtualnega produkta (VULA), vektoringa ter gradnje FTTH GPON, A1 Slovenija ugotavlja, da AKOS ne razpolaga z nobeno analizo vpliva omenjenih produktov na razvezavo krajevne zanke alternativnih operaterjev za prihodnje obdobje, ki naj ga regulacija pokrije – v Sloveniji je ta delež izredno pomemben, operaterji so investirali v razvezavo, kot kaže bo potrebna nadaljnja razvezava (če namerava AKOS res izvesti cenovno deregulacijo na 159 naseljih).

AKOS pozivamo, da za potrebe izvedbe teh analiz naredi ta pregled – podatke mu mora predložiti Telekom Slovenije, ki z njimi razpolaga. Le tako bo mogoče oceniti primernost naloženih ukrepov – predvideti tveganja za naprej.

Podatke naj AKOS oceni tudi glede na cilje, ki jih analizi zasledujeta – če so cilji pospeševanje gradnje NGN, potem GPON in vektoring nista primerna modela, enako velja za doseganje ciljev nacionalne digitalne strategije. Delitev kapacitete optičnega vlakna med npr. 64 ali še več uporabnikov bo na dolgi rok pripeljala do situacije, da razpoložljive kapacitete za posameznega končnega uporabnika ne bodo zadostile njihovim potrebam. Morda trenutni cilj doseganja 100 Mb/s v tej tehnologiji ne bo težava, doseganje višjih hitrosti, do npr. do 1 Gb/s pa je vsekakor vprašljivo. Se pa z uvajanjem te tehnologije vsekakor ponovno dovoljuje postavljanje monopolnega položaja nacionalnega telekomunikacijskega operaterja na lastni infrastrukturi in izničujejo vsa regulatorna prizadevanja in spodbude razvezave

lokalne zanke zadnjih 10 let. Z dopuščanjem uvajanja teh dveh tehnologij AKOS prihaja v nasprotje samemu sebi – v predlogu ukrepa cenovne deregulacije 159 naselij namreč predlaga alternativnim operaterjem, za katere pogoji dostopa z bitnim tokom ne bodo več sprejemljivi, da preidejo na razvezavo lokalne zanke. Z implementacijo teh dveh tehnologij in dodanim skrajševanjem lokalne zanke postane v prvem primeru razvezava lokalne zanke fizično neizvedljiva v drugem primeru pa neracionalna. Izvedba analize vplivov na prihodnje pogoje poslovanja alternativnih operaterjev AKOS h kateri ga pozivamo v prejšnjem odstavku je zato nujna.

Nujna je tudi izvedba primerjalnih cenovnih/stroškovnih modelov VULA, vektoringa ter GPON že izvedenih v Evropi, saj bo pokazala precejšnje prihranke pri gradnji (hkrati pa tudi nekatere slabosti storitev, ki se bodo ponujale končnim uporabnikom preko teh modelov), kar je nujno poznati preden se AKOS loti modeliranja cen preko ERT – gradnja GPON je med 10 in 15 % cenejša od gradnje FTTH P2P, vektoring pa prinaša kar 70% prihrankov v primerjavi z gradnjo FTTH. Določanje veleprodajne cene na podlagi FTTH P2P za produkte, ki bodo temeljili na vektoringu, GPONU ali VULA, pomeni za alternativnega operaterja precejšnjo razliko.

**V vsakem primeru mora AKOS to predvideti v odločbi ter Telekomu Slovenije naložiti, da na alternativnega operaterja ne prenaša nikakršnih pribitkov v veleprodajni ceni za višje hitrosti (vektoring ne zahteva investicij).**

Uvodoma predlagamo, da AKOS v odločbi za upoštevni trg 3a predvidi prehodno obdobje, v katerem mora Telekom Slovenije pripraviti tehnične in komercialne pogoje za VULA, alternativni operaterji morajo imeti 45 dni za testiranje in šele ko je testiranje izvedeno ter s strani vseh zainteresiranih operaterjev potrjeno, stopi odločba v veljavo. Dodaten pogoj, ki ga je treba dodati za uveljavitev odločbe (poleg testiranja VULA) je tudi, da Telekom Slovenije in alternativni operaterji izvedejo laboratorijsko in praktično testiranje implementacije vektoringa – šele s potrditvijo tudi slednjega, so vzpostavljeni pogoji, da alternativni operater konkurira Telekomu Slovenije in ostalim operaterjem. To testiranje in potrditev tehničnih rešitev, bi morala biti predpostavka, da ta del odločbe sploh stopi v veljavo.

Še dodatno varovalo, ki naj ga AKOS vzpostavi v korist razvoja trga in končnih uporabnikov je, da se z odločbo predvidi možnost, da se v primeru, ko je podzanka ukinjena v korist vektoringa, določijo pravila, v katerih primerih lahko AKOS ponovno uvede regulacijo podzanke.

Telekomu Slovenije je treba zaradi preteklih kršitev preteklega netransparentnega obnašanja ter

skrivanja pomembnih podatkov glede gradnje omrežja, nujno naložiti, neodvisno od ostalih ukrepov transparentnosti, enake obravnave ali operaterskega dostopa, da alternativnim operaterjem vsake 3 mesece za naslednjih 24 mesecev sporoči dovolj razčlenjene podatke o nameravanih posegih v omrežje, kamor sodi najmanj implementacija vektoringa ali gradnja GPONa. Pri tem mora upoštevati roke, koliko vnaprej je dolžan določene podatke o posegih v omrežje, sporočati alternativnim operaterjem, s katerimi ima sklenjen dogovor o veleprodajnem dostop do omrežja.

AKOS mora z odločbo predvideti tudi možnost prehodnega roka 3-6 mesecev, v katerem lahko alternativni operater, ki je bil zaradi gradnje GPON Telekoma Slovenije prisiljen preiti na dostop preko bitnega toka, po lastni izbiri, za vse takšne uporabnike brez stroškov prehoda preide na virtualni produkt ter se uporabniki preselijo iz bitnega toka na VULA (o bo uvedena in stestirana ter potrjena). Operater in OPTM sta dolžna dogovoriti roke za migracijo takšnih uporabnikov. V kolikor je načrtovana gradnja GPON na področju kolokacije alternativnega operaterja, njena izvedba ne sme biti dovoljena dokler niso izpolnjeni predhodni pogoji.

#### **Specifične pripombe glede VULA:**

Ocenjujemo, da so karakteristike, ki jih v analizi navaja AKOS večinoma dovolj podrobne, da bi morale zadostovati da Telekom Slovenije oblikuje ustrezen produkt. Predlagamo naslednje nujne dopolnitve - opredelitve VULA:

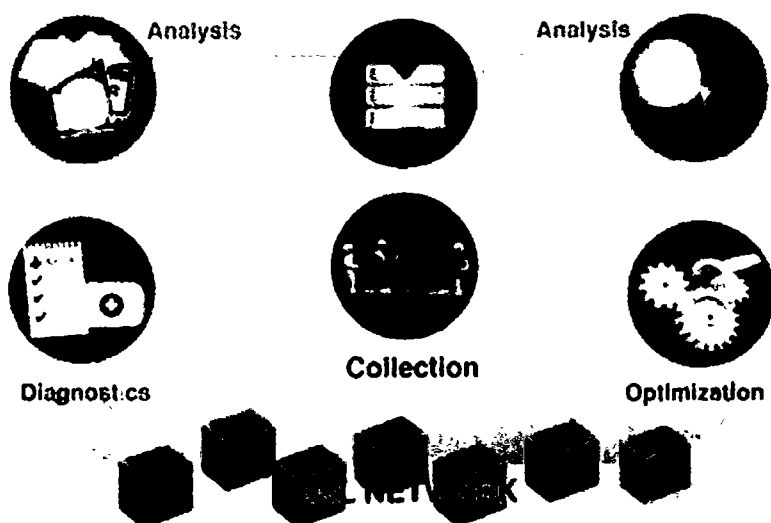
Da se ne bi izničila pretekla vlaganja v izgradnjo lastnega omrežja (LLU), naj se točka prevzema (PoH) naredi po izbiri operaterja in sicer lokalno ali pa višje na točki koncentracije na t.i. LAR (nivo med lokalnim in regijskim). Gre za skrajno točko dostopa v omrežju Telekoma Slovenije, na kateri se koncentrirajo kolokacije. Telekom Slovenije trenutno uporablja 64 takšnih LAR lokacij, A1 Slovenije pa je že prisoten na 54.

V podporo razumevanju potrebe po določitvi točke dostopa VULA, prilagamo slikovno gradivo v prilogi, ki naj ga AKOS obravnava kot poslovno skrivnost A1 Slovenija. Predlagamo, da arhitekturo omrežja Telekoma Slovenije, AKOS preveri neposredno pri Telekomu Slovenije. Vsekakor pa VULA ne sme biti samovoljno določen produkt Telekoma Slovenije, če naj bo namenjen uporabi alternativnih operaterjev! Takšne rešitve so se v preteklosti izkazale za slabe, ker je Telekom Slovenije vsiljeval nerazumne pogoje in načine dostopa, in le spori v razmeroma dolgem obdobju, so pripomogli k ureditvi stanja (večinoma, ne pa seveda zmera)).

Določitev je nujna ter jo je treba določiti iz enakega razloga kot se določi točka predaje pri bitnem toku. Če AKOS točke ne bo določil te pri tem izhajal iz potreb/zahtev alternativnega operaterja, ki sobiva na omrežju Telekom Slovenije, ter bo določitev točke prepuščena Telekomu Slovenije, je velika verjetnost da bo točka predaje postavljena z namenom strateškega, z regulacijo opravičenega razloga, tako, da bo za operaterje neuporabna, draga. AKSO naj upoštevanjem da Telekom Slovenije ne bo potreboval VULA produkta!

Predlagamo, da AKOS doda jasno navedbo, da je Telekom Slovenije dolžan zagotoviti iskalcu dostopa popolno VULO, brez vsakršnih tehničnih omejitev, pri čemer mora priključek omogočati hitrost najmanj 100 Mb/s (gradnja GPON) ter maksimalno hitrost v primeru implementacije vektoringa (se AKOS sploh zaveda, da to ne bo 100 Mb/s – to bo samo hitrost interneta – je so ostale storitve?), kar je skladno s plani glede uvajanja NGN omrežij in storitev.

Dalje predlagamo, da AKOS v okviru karakteristik VULA, Telekomu Slovenije zaradi zagotavljanja potrebnega pregleda in izvajanja diagnostike na DSLAMu, naloži še obvezo, da Telekom Slovenije zagotovi alternativnemu operaterju analizador omrežja (ali vsaj popoln vpogled do parametrov) ter dostop do konfiguracije parametrov linije. Za optimizirano delovanje kakršnekoli tehnologije dostopa preko bakrenega omrežja, se v sodobnih omrežjih uporablja tako imenovane analizatorje omrežja. Ti hkrati avtomatsko, na podlagi lnijskih parametrov posamezne linije iz DSLAMA optimizirajo profile linije. Za lažje razumevanje predlagamo, da se AKOS seznaní z enim takšnih orodij: [http://www.assia-inc.com/products/dsl expresse/](http://www.assia-inc.com/products/dsl%20expresse/)



Prav tako naj AKOS Telekomu Slovenije naloži, da ima operater možnost na točki predaje namestiti lastno opremo, pri čemer je Telekom Slovenije dolžan zagotoviti dostop do električnega napajanja in hlajenja (če je to potrebno).

Prav tako je AKOS dolžan v odločbi Telekomu Slovenije naložiti obvezo, da v primeru nadaljnjih segmentacij, kot so npr. tudi selitve naročniških priključkov iz območja FTTH P2P na FTTH P2MP, s tem seznaniti alternativnega operaterja najmanj 9 mesecev vnaprej – rok se lahko skrajša, če se alternativni operater strinja, v vsakem primeru pa je Telekom Slovenije dolžan zagotoviti alternativnemu operaterju določen popust v višini 30% pri mesečni naročnini, ki jo alternativni operater plačuje Telekomu Slovenije za vsak tak priključek (skladno z RUO).

#### Specifične pripombe glede vektoringa:

A1 Slovenija kot že na mnogih mestih ugotavlja, da je problem pričujočih analiz pomanjkanje ciljev, ki jih AKOS zasleduje. Ena takšnih manj posrečenih rešitev je tudi želja, da se Telekomu Slovenije omogoči implementacija vektoringa. A1 Slovenija nasprotuje »ideji«, da se Telekomu Slovenije brez omejitev omogoči implementacija vektoringa, saj to ne pomeni drugega kot zagotavljanje teoretične kratkoročne koristi končnim uporabnikom (ter potuše Telekomu Slovenije), v primerih, ko bi bila za doseganje dolgoročnih učinkov, razumljivejša gradnja GPON omrežja, lahko tudi v obliki soinvestitorstva.

Vpeljava vektoringa, se je v vseh evropskih državah, kjer so alternativni operaterji vlagali v razvezavo lokalne zanke, izkazala za problematično. To bi moral biti zadosten signal za AKOS, da odločitve ne sprejme zlahka. Predvsem tudi na tem mestu manjkajo konkretne debate AKOS z iskalci dostopa na temo implementacije vektoringa. Dopustitev vektoringa efektivno pomeni, da bo lahko Telekom Slovenije na območjih z manj infrastrukturne konkurence po eni strani izbral inferiorno rešitev in prikrajšal končne uporabnike za kakovost, ki jo pomeni optika, po drugi strani pa s to minimalno nadgradnjo naredil območje manj privlačno za infrastrukturno konkurenco, s čimer bo napravljena dvojna škoda.

AKOS z vektorinom umika podzanko, česar zaradi pomanjkljivih podatkov še ne moremo oceniti – ne vemo kaj bo pokazalo testiranje vektorinom ne vemo koliko vektoringa lahko pričakujemo, ne vemo kakšna bo VULA.

Telekom Slovenije je namreč že napovedal vektoring, vendar od napovedi do današnjega dne (8 mesecev) niso bili opravljeni nobeni testi, ki bi jih bilo za pričakovati. S tem smo seznanili tudi AKOS, ki še ni izrazil svojega stališča. Menimo, da je to zadosti indikativno, da bodo s praktično uporabo vektoringa še precejšnje težave.

Na tem mestu bi izpostavili glavno idejo vektoringa, ki bi jo AKOS v najboljšem primeru moral videti zgolj kot prehodno tehnologijo, dovoljeno Telekomu Slovenije kvečjemu do 2020, v katerih je treba izvesti prehod na FTTH – vektoring pomeni monopolizacijo dostopovnega dela omrežja in nič drugega. Vektoring onemogoča vse koristi in prednosti razvezave, dokler ne bomo vedeli kaj bo VULA v praksi, smo prisiljeni ostro nasprotovati kakršnikoli komercializaciji vektoringa. Učinki vektoringa so nasploh majhni, zato je izredno presenetljivo posvečevanje in poudarjanje pomena te tehnologije s strani AKOS. Vektoring je način pouporabe bakrenega omrežja in v nobenem primeru ni zamenljiv z optičnim omrežjem. Z vektoringom, segmentacijami ter GPONom, brez Eol ter zamišljenim cenovnim modelom, pa še ob upoštevanju cenovne deregulacije na bistvenem delu Slovenije, je AKOS naredil vse, da popolnoma onemogoči konkurenco in tlakuje pot Telekomu Slovenije, da remonopolizira trg.

Menimo, da bi bilo v tem oziru na mestu, da AKOS določi omejitve pri implementaciji vektoringa ter ga omeji na primere, ko se končnim uporabnikom lahko zagotovijo hitrosti 300 Mb/s in za tiste lokacije, ki se nahajajo v radiju nekaj 100 metrov od optične razdelilne omarice (fiber street cabinet), na katerih je mogoče dosegati pritočno hitrost do 80 Mb/s.

AKOS naj Telekomu Slovenije naloži tudi dodatno obveznost, da na priključkih, kjer je implementiran vektoring, Telekom Slovenije alternativnemu operaterju zagotovi 20% popust pri mesečnem najemu bakrene parice, s čimer se tudi na alternativnega operaterja prenese vse ugodnosti dvigovanja vrednosti bakrenega omrežja. Treba je upoštevati, da se bo z rastjo maloprodaje povečal veleprodajni strošek in ker vektoring ni investicija, je prav, da se pozitivni učinki prenesejo nazaj na alternativnega operaterja (ki je prizadet z uvedbo vektoringa).

Nujno je tudi, da AKOS OPTMju naloži, da je OPTM v primeru, da na območju, kjer je implementiran vektoring zgrajeno optično omrežje, operaterju na njegovo zahtevo omogoči v roku 30 dni brezplačen prehod na izbrano obliko veleprodajnega dostopa, ki omogoča dostop do optičnega omrežja.

#### **Specifične pripombe glede GPONa:**

Na problematiko GPON gradenj, smo pričeli AKOS opozarjati v lanskem aprilu, pa ni bilo nobenega



odziva.

Gradnja GPON je kot kaže postala realnost, je pa absoluten benefit te gradnje, na način, kot je gradnja dovoljena Telekomu Slovenije, onemogočitev fizične razvezave. Odločitev o nerazvezljivosti je samovoljno sprejel Telekom Slovenije, ob asistenci neaktivnega AKOS.

Predlagamo, da AKOS v regulatorni odločbi (ne glede na ostale ukrepe zagotavljanja transparentnosti, enake obravnave ali operaterskega dostopa) zagotovi, da je Telekom Slovenije DOLŽAN alternativnim operaterjem-iskalcem dostopa vnaprej zagotoviti podatke o vplivnem območju, ki ga bo pokrival GPON (nameravana gradnja!), in sicer do hišne številke natančno. Te podatke je dolžan zagotoviti najprej ob pričetku gradnje ter najkasneje 1 mesec pred zaključkom gradnje. Na ta način bo alternativni operater poskrbel ali pomagal poskrbeti za zadostno utilizacijo omrežja, ki je glede na podatke tako neizrabljeno. Danes Telekom Slovenije iskalcem dostopa posreduje okvirne in povsem nezadovoljivo kvalitetne podatke opredeljene z radiji in iskreno dvomimo, da enake podatke pridobi za potrebe trženja storitev tudi Telekom Slovenije.

V preostalem se sklicujemo na vse pobude, ki smo jih pričeni z letom 2016 podali na AKOS ter se nanašajo na očitno diskriminatorno ravnanje Telekoma Slovenije pri obravnavi alternativnih operaterjev, glede na integrirano maloprodajno enoto. Glede na izredno kratek rok za dajanje pripomb, žal nismo mogli izvesti podrobne analitike preteklih omenjenih prijav kršitev.

Predlagamo tudi, da AKOS OPTMju prepove gradnjo GPON na območjih, ki jih alternativni operaterji pokrivajo s svojo kolokacijo (ODF kolokacija).

## **7. Ostali ukrepi (Operaterski dostop; Enako obravnavanje)**

Razočaranje na koncu izražamo tudi na področju oblikovanja ukrepov, ker tudi tu, razen ene same osamljene konkretizacije tekočih problemov, AKOS ne pokaže zanimanja za ureditev stanja.

Ker je glavna problematika naslovljena v zgornjih navedbah (VULA, vektorring, Eol, ERT), se na tem delu ne opredeljujemo posebej – vsi predlogi veljajo brez nadaljnega v okviru relevantnih točk, s katerimi AKOS opredeljuje obveznosti.

**Generalni pripombi, ki ju moramo ponoviti in pri njima vztrajati:**

- 1) Ne glede na izredno popustljivo obravnavo OPTMja, bi bilo vseeno za pričakovati, da AKOS predvidi sankcije oz. posledice nespoštovanja obveznosti – kjer je OPTM deležen omiljenih obveznosti, je treba predvideti vrnitev na absolutno regulacijo, brez analize ter najkasneje v 30 dneh po ugotovljeni kršitvi.
- 2) Ker predvidena regulacija uvaja toliko novosti vztrajamo pri zahtevi, da se predvidi prehodni rok, v katerem bo OPMT pripravil rešitve, ki se bodo nato preizkusile tudi pri alternativnih operaterjih, Iskalcih veleprodajnega dostopa do omrežja OPTM.

A1 Slovenije pričakuje kvečjemu opredelitev do zahteve, da se skladno z možnostmi ZEKom-1, Telekomu Slovenije naloži popolna funkcionalna ločitev. To bo odpravilo večino anomalij, trgu pa omogočila razvoj konkurence in resnično enake pogoje nastopanja ter tekmovanja s storitvami.

Pri pregledu posamičnih ukrepov so naše ugotovitve kot sledi:

**Upoštevni trg 3a (velja smiselno za upoštevni trg 3b)**

#### 8.1. Operaterski dostop

Tč. I

Najbrž pomotoma sta izpadli obveza nudenja dostopa do:

- Optičnega delilnika
- Neosvetljenih optičnih vlaken

A1 Slovenija vztraja, da se ju doda, saj sta nujna za izpolnjevanje operaterskega dostopa.

VULA, vektoring ter ukinitvev podzanke smo naslovili v zgornjih stališčih.

Glede tč. 3 in tč. 4 predlagamo, da se doda še, da:

- da mora biti prehod izvršen brezplačno,
- da je OPTM operaterju dolžan na njegovo zahtevo omogočiti prehod uporabnikov na bitnem toku na VULA za vse primere iz 2015, 2016, 2017, ko je bil operater primoram zaradi gradnje GPON uporabnike prestaviti na bitni tok,
- da je OPTM operaterju, katerega lokacija ali zanka se ukinja, dolžan povrniti sorazmeren del stroškov investicije.

Glede tč. 5 predlagamo, da se izrecno napiše, da si lahko operater namesto izrabe frekvenčnega pasu

izbere dostop preko VULA.

Zaradi spodbujanja utilizacije, pa predlagamo, da AKOS v odločbi OPTM naloži, da mora OPTM operaterjem zagotoviti tudi podatke o zgrajenih a nepriključenih OPT (home passed). Glede na slabo izkoriščenost fiksnega omrežja OPTM, predvidevamo, da je takšnih priključkov ogromno. V tem primeru je treba OPTMju naložiti tudi, da je dolžan izvesti izgradnjo do končnega uporabnika, če operater poda takšno zahtevo.

Tč. III

Izražamo pomislek, da bi Priporočilo prenehalo veljati ali se bo spremenilo (AKOS se sliče na točno določeno verzijo priporočila). Morda je iz tega razloga bolje, da se v izrek prenesejo bistvene značilnosti priporočila. Je pa generalno vprašljivo, da AKOS v zavezujočem dokumentu kot referenco navaja nezavezujoč dokument kot je Priporočilo. Ali v tem primeru postane Priporočilo zavezujoče?

Tč. V

Predlagamo, da se prenese enako besedilo kot je v veljavni odločbi št. 38244-1/2011/5

## 8.2. Enako obravnavanje

V okviru te točke ni jasno ali je to uresničitev obveznosti Eol. Iz obrazložitve, ki zglada kot prepis besedila iz neznanega dokumenta ter zagotovo ni smiselno umeščeno v pojasnilo obveznosti, ni jasno ali AKOS nalaga Eol ali EoO.

Glede Eol, ki s to točko zagotovo ni naložen, se A1 Slovenija sklicuje na zgornje utemeljitve.

V okviru te točke ugotavljamo, da ne vsebuje nobenih obveznosti SLA:

- Zagotoviti je treba osnovni SLA (ki je vključen v osnovno storitev ter mora biti izboljššan glede na sedaj veljavne pogoje – ni dodatno plačljiv in pomeni izboljšanje današnjega nivoja kakovosti) ter določiti nujno in konkretno pogoje naprednejšega SLA (kjer morajo biti zagotovljeni boljši pogoji odzivnosti vsakokratnega OPTM, merjeni ali v krajših rokih oz. celo v urah).
- Naprednejši SLA mora biti dovolj podroben, imeti mora dodano vrednost glede na osnovni SLA ter mora biti tudi stroškovno vzdržan.
- OPTM bi moral imeti več vrst naprednega SLA – enega za rezidente, drugega za zahtevnejše stranke.

Nujna ureditev oz. razširitev kataloga odgovorov, ki jih trenutni OPTM zagotavlja alternativnim operaterjem – nabor je pomanjkljiv, posledice se prenesejo avtomatično na maloprodajno raven A1 Slovenija, ki svojemu interesentu oz. naročniku ne more podati zadovoljivih odgovorov oz. zagotoviti v posamičnih primerih ustrezne kupljene storitve.

Urediti je treba tudi nadzor nad zavrnitvami poizvedb: danes je postopek zasnovan tako, da si lahko alternativni operater, ki mu je trenutni OPTM zavrnil poizvedbo, z razlogi seznaniti samo v prostorih OPTMja, za kar ni najti nobene zadovoljive opore – tehnična dokumentacija tako alternativnemu operaterju ni poslana skladno z veljavno regulatorno odločbo.

Manjkajo tudi postopki pri naročanju ali odpravi napak:

- Potrebna je jasna opredelitev težjih napak.
- Ko se v postopku odprave napak ugotovi, da je potrebna zamenjava katerega od elementov (npr. port na letvici), je treba to opravilo izvesti v okviru postopka odprave napak in ne kot novo naročilo.
- V primeru postopka odprave napak, je mesto meritve v centrali sedaj glavni delilnik, moral pa bi biti na predajni točki (TS delilnik v kolokaciji A1 Slovenija), kjer se je pogosto izkazala napaka.
- Zagotoviti je treba komunikacijo med ekipami OPTMja ter ekipami alternativnega operaterja.
- Zagotoviti je treba zanesljivost izbranih oz. določenih terminov – ti ne smejo biti določeni ohlapno, pač pa znotraj razumnih časovnih okvirov. Npr. rok za priklop ne sme biti določen enkrat v delovnem času, pač pa mora biti alternativnemu operaterju zagotovljena izbira željenega časovnega okvira – recimo med 8 in 10. uro). Zamude naj se ustrezno ovrednotijo, pri čemer sta si operaterja v primeru neupravičenih zamud, dolžna povrniti stroške čakanja na terenu – kazen naj deluje v obe smeri.
- Potrebno je zagotoviti, da v primeru, ko postopke namesto OPTM v (njegovem imenu sicer in za njegov račun) izvaja zunanji izvajalec (ločena ali povezana pravna gospodarska družba), da veljajo enaki standardi za izvajanje postopkov še naprej (tudi v odnosu tega druge gospodarske družbe).
- Zagotoviti je treba neposredno sledljivost posameznih opravil znotraj posameznih faz postopka, z zagotovitvijo direktnega, real time vpogleda v sistem ter pregleda nad posegi v zapise.

Danes je namreč situacija glede maloprodajnih storitev, ki jih operaterji zagotavljamo končnim uporabnikom, drugačna kot je bila leta 2011. Uporabniki postajajo zahtevnejši ter v okviru cene, ki jo

za storite vplačajo pričakujejo 100% delovanje in zanesljivost. Poleg tega imamo alternativni operaterji v Splošne pogoje implementirane določbe Samoregulacijskega kodeksa, v okviru katerega smo dolžni končnim uporabnikom v primeru zamude pri odpravi napak plačati določeno nadomestilo (zaradi nedelovanja ali slabšega delovanja; oziroma zmanjšati naročnino). Operaterji svoje pogoje poslovanja prilagajmo na načine, ki so naslovnemu organu znani ter pri tem sledimo tudi povpraševanju oz. zahtevam uporabnikov, je pa prav naslovni organ ta, ki pritiska na operaterje, da poslovanje posodobijo, izboljšajo in prilagodijo pričakovanjem uporabnikov. Pričakujemo, da se bo ta pritisk v bližnji prihodnosti še povečal. To pa potem nesporno pomeni, da je treba zagotoviti tudi tako veleprodajno ozadje, ki podpira delovanje maloprodajnih storitev in sicer brez rizika operaterja. Če naj se poveča kakovost storitev na maloprodajnem nivoju, morajo veleprodajni produkti to ustrezno podpirati.

Pri tem lahko, izhajajoč iz sedanje prakse, ugotovimo, da se sedanji OPTM drži (kolikor toliko) naloženih mu obveznosti (meritev rokov in odstotkov), pri čemer ti roki ne odražajo več pričakovanj končnih uporabnikov – ti na konkretnem upoštevnem trgu niso samo rezidenti, pač pa tudi poslovne stranke, kar je podatek, ki se ga mora nujno upoštevati pri presoji potrebnih obveznosti, ki jih je treba naložiti imenovanemu OPTMju.

Za končnega uporabnika je povsem nerazumno, da je v primeru izpada širokopasovnih storitev, ki se zgodi v petek popoldne, brez storitev ne samo v soboto in nedeljo, pač pa tudi še praktično 3 delovne dneve, ki sledijo vikendu. To menda lahko potrdijo tudi izsledki postopkov reševanja sporov.

Še bolj pereča je ta problematika pri poslovnih strankah, ki se jim storitve zagotavljajo preko tega upoštevnega trga – ta praksa se ne bo spremenila v prihodnje ker bo upošteveni trg 3a relevanten tudi naprej za poslovne stranke. Zanje je treba predvideti stroškovno vzdržen predlog SLA in sicer na način, da te parametre opredeli naslovni organ oz. naloži imenovanemu OPTMju da jih oblikuje, sprejme pa jih lahko šele po posvetu z alternativnimi operaterji ter naslovnemu organu. Čim se takšne odločitve prepuščajo OPTMju, nastane predlog, ki ni vzdržen za nikogar in ga zagotovo ne uporablja niti OPTM za lastno integrirano enoto (ker ni zadosten).

Nadomestila (SLG) te problematike ne odpravijo, niti ni namen s plačevanjem kazni, »kupovati« mir. Končni cilj bi moral biti ureditev razmerij in delovanje storitev. So pa sicer na veleprodajnem nivoju ista nadomestila (SLG) zadosten vzvod, da se ognemo možnostim za hótene ali nehotene zamude ali napake – pogoj je, da so ravni kazni dovolj visoke, kjer vztrajamo pri predlogu, ki smo ga dali v letih 2009-2011, ko se je oblikovala sedaj veljavna regulacija, da se kazni vežejo na maloprodajna

nadomestila, ki jih operaterji, danes dodatno tudi ob upoštevanju Samoregulacijskega kodeksa oz. vsakokratnih pravil (lahko da se bodo ta pravila spremenila!), zagotavljamo svojim končnim porabnikom.

Dodatek nov moment je sprejem TSM Uredbe, ki je AKOS sploh ne upošteva in se ne odraža pri veleprodajnih pogojih, kar je zelo nenavadno glede na vsa opozorila, ki smo jih naslovili na AKOS.

Menimo, da so realne in izvedljive možnosti izboljšanja veleprodajne osnove, ki jo lahko operaterji prenesemo na maloprodajne storitve, premik bi že bil, če se delovni dnevi spremenijo v navadne dneve, spremeni pa naj se tudi odstotek v katerem je sedanjí OPTM dolžan izvesti določen proces (začenši s poizvedbo, pa vse do odprave napak).

Bi pa na tem mestu opozorili še na dejstvo, da se podrobnosti pogosto skrivajo v postopkih, ki jih vsakokratni OPTM oblikuje za potrebe izvajanja regulatornih obveznosti ter ti postopki niso del vzorčnih ponudb, ki pa se v mnogih ozirih ne izkažejo koristni – tak je npr. postopek priklopa končnega uporabnika, ko se po poizvedbi in ob naročilu izkaže, da je potreben ogled-izgradnja OPT (omrežne priključne točke), kjer pa v vzorčni ponudbi ni opisan ne postopek niti niso določeni roki, ki naj zavezujejo OPTMja. To pomeni lahko priklop v enem mesecu, namesto v roku, sicer opredeljenem v vzorčni ponudbi. Takšna ohlapna ureditev oz. bolj pomanjkanje ureditve, lahko vodi k zlorabam – sploh ker ni omogočena primerjava postopkov, ki veljajo za integrirano maloprodajno enoto OPTMja glede na alternativnega operaterja. Opisana problematika je kar pereča. Na to je A1 Slovenija že opozorila naslovni organ v postopku nadzora nad spoštovanjem rokov za priklop, zato na tem mestu problematike ne opisujemo podrobno. Kar je za potrebe tega odgovora relevantno je, da morajo interni postopki, ki pomenijo realizacijo SLA (ali SLG oz. KPI), transparentni, pravila brez težav dostopna alternativnim operaterjem, slednjim mora biti omogočen vpogled v vsako fazo vsakega posamičnega postopka, spremembe morajo biti usklajene z alternativnimi operaterji še v pripravljalni fazi. AKOS pozivamo, da v odločbi naloži OPTM vključitev vseh postopkov relevantnih za alternativnega operaterja, ki dostopa do omrežja OPTM v vzorčne ponudbe in njihovo dopolnjevanje, v času izvajanja naloženih obveznosti v kolikor OPTM uvede nove oziroma spremenjene postopke za svojo maloprodajno enoto.

Na tem mestu bi v povezavi z odpravo napak opozorili na nedavno stališče trenutnega OPTM, ki je najavil da napak do katerih bo prišlo na bakrenem omrežju, ne bo več odpravljal, če bo ugotovil, da je

strošek odprave napak povezan z nesorazmernimi stroški.<sup>10</sup> Navedeno se nam zdi zelo problematično, saj bodo posledice nosili končni uporabniki, ni pa tudi jasno kako se bo zagotovil nadzor nad upoštevanjem tega stališča v odnosu končnih uporabnikov trenutnega OPTMja – ali bodo deležni enake obravnave ter tudi njim ne bo zagotovljen zakupljen nivo storitev?

## 2. Zagotavljanje storitev na bakrenem omrežju

Telekom Slovenije se ob odpravi napak na bakrenem omrežju v posameznih redkih primerih srečuje s situacijami, kjer bi sanacija dostopovnega bakrenega omrežja do lokacije končnega uporabnika predstavljala nesorazmerno visoke stroške investicije, ki bistveno presegajo ekonomska merila Telekoma Slovenije. V teh primerih delovanja posameznih storitev zaradi sprememb v elektronskem komunikacijskem omrežju ne bo možno več zagotavljati preko obstoječega bakrenega omrežja.

Telekom Slovenije bo v teh izrednih primerih skušal zagotoviti začasno vzpostavitev delovanja storitve za obdobje do 60 dni in o konkretnih razlogih za ukinitve obvestil operaterja. V tem obdobju bo operater moral ustrezno urediti pogodbeno razmerje s končnim uporabnikom in podati ustrezno vlogo za prehod med storitvami oziroma izključitev storitve.

Pri kriterijih glede popravila omrežja bo Telekom Slovenije zagotavljal enako obravnavo za vse operaterje in maloprodajno enoto Telekoma Slovenije. Na oblikovanje kriterijev vpliva tudi dejstvo ali je na posamezni lokaciji razpoložljivo vzporedno fiksno FTTH omrežje Telekoma Slovenije, vzporedno OŠO omrežje, vzporedno fiksno omrežje drugega operaterja ali na posamezni lokaciji ni drugega fiksnega omrežja.

Telekom Slovenije bo v zvezi s svojimi aktivnostmi povsem spoštoval obveznosti, ki jih ima kot izvajalec univerzalne storitve. Telekom Slovenije bo tako končnim uporabnikom še naprej omogočil priključitev na javno telefonsko omrežje in dostop do javno dostopnih telefonskih storitev na fiksni lokaciji, pri čemer pa bo priključitev izvedena z žično ali brezžično tehnologijo.

Na koncu pa bi izpostavili še svojevrstno problematiko RUO s katero se soočamo vedno pogosteje in utegne biti do popolne zamenjave bakrenega omrežja zelo problematična v odnosu do končnih uporabnikov (še bolj kot že je). Nanaša se na točko 6.7.1., ki določa postopek preizkusa funkcionalnosti parice. O tem je bilo nekaj govora že v zadnjem nedavnem postopku nadzora, žal brez posebnih ugotovitev. Problematiko so dobro opredelili tudi predstavniki družbe T-2.

Sporni člen, ki ostaja nespremenjen že leta in je popolnoma zastarel, sploh ob upoštevanju, da A1 Slovenija in ostali zakupniki storitev trenutnega OPTM, plačujemo mesečno zakupnino, ki je namenjena tudi vzdrževanju in posodabljanju omrežja. Zagotovljene hitrosti so prenizke, primerjane samo z ADSL tehnologijami. Meritve ne zajemajo spremljanja linijskih napak, ki kljub zagotavljeni sinhronizacijski hitrosti, vplivajo na storitev. Pomemben je tudi čas izvajanja meritve (določen del dneva) ter trajanje izvajanja meritve (št. linijskih napak/časovno enoto).

<sup>10</sup> Vir: Obvestilo Telekoma Slovenije št. 8807/16 01 AS z dne 12. 2. 2016, prejeto 16. 2. 2016

**Predlagamo, da se spremeni tabela oziroma definicija minimalne hitrosti pri uporabniku, na podlagi sinhronizacijske hitrosti pri vključitvi, ne glede na razdaljo. Vključeno mora biti upoštevanje vseh dovoljenih tehnologij na bakru (VDSL2, SHDSL) - npr. sinhronizacija ob vklopu VDSL2 20M/2M -> zagotovitev 80% min. 16M/1,6M.**

#### **Tč. 4**

Informacijski sistem zagotovo ni v redu. Predlagamo, da se po vzoru centralne baze prenosljivosti števil (NP), v treh-šestih mesecih izdelava neodvisna transakcijska baza, v postopkih pa zagotovi takšna stopnja anonimnosti, ki bo onemogočala v izvedbenem delu preverbo za katerega operaterja se posamični procesi izvajajo.

#### **Tč. 5**

V okviru javljanja napak, naj OPTM navede tudi s katero opremo je izvedel preizkuse, pri čemer morajo biti za preizkus določeni sodobni standardi (recimo pri sinhronizacijski hitrosti) ter kaj konkretno je naredil v okviru diagnostike ali odprave napake.

V okviru postopka za odpravo napake naj AKOS naloži OPTM, da mora biti postopek takšen, da omogoča neposredno komunikacijo relevantnih ekip OPTM in operaterja, ki sodelujejo pri odpravi napake.

#### **Tč. 6**

Je edini napredek pri prilagoditvi obveznosti (2. alineja 6. točke); a mnogo premalo da bi bila komunikacija med OPTM in operaterjem učinkovita.

A1 Slovenija poziva AKOS, da se opredeli do vseh preteklih navedb podanih v postopkih nadzorov (ki so bili ali pa niso bili uvedeni, zagotovo pa niso bili končani v korist alternativnih operaterjev) – ali je na podlagi teh postopkov možno sklepati, da si Telekom Slovenije želi večje utilizacije svojega omrežja in ali se zaveda, da ima obveznost nuditi in omogočiti operaterski dostop do svojega omrežja? Spet smo pri ciljih, ki bi jih želel AKOS zasledovati. Edini cilj, ki ga vidimo sedaj na koncu teh pripomb je omogočiti Telekomu Slovenije najbolj olajšano pot k novim serijam kršitev.

Na podlagi tako oblikovanih ukrepov je dejansko bolje, da A1 Slovenija uresniči večkrat ponovljeno poizvedbo AKOS »Zakaj ne gradite« in preidemo da razbremenimo regulacijo v celoti na svoje lastno omrežje. Tako bodo v Sloveniji 4 omrežja in nobenih problemov z dostopom do ozkih grl več. Na drugi strani, pa kot enega glavnih motivov za omilitev regulacije AKOS navaja povečanje nizke izkoriščenosti omrežja OPTM. Kakšen smisel ima gradnja paralelnih omrežij, če že obstoječa niso utilizirana? Edini cilj



AKOS je očitno zgolj utilizacija OPTM omrežja (pa še to je izredno dvomljivo glede na očitna pravila, ki operaterje izključujejo iz omrežja OPTM), ne pa povečanje konkurence za končne uporabnike na maloprodaji. Tudi neopredelitev AKOS kot regulatorja trga elektronskih komunikacij do minimalnega pričakovanega števila infrastrukturnih konkurentov oziroma vsaj izvedba izračuna koliko paralelnih infrastruktur je v Sloveniji lahko rentabilnih, je ena bistvenih pomanjkljivosti analiz relevantnih trgov oziroma regulatorne strategije, ki je Slovenija nima. Ker se AKOS ne izjasni ali so njegovi ukrepi usmerjeni zgolj v spodbujanje gradnje paralelnih omrežij ali v prihodnje pričakuje na trgu tudi investicije alternativnih operaterjev, ki uporabljajo OPTM dostopovno omrežje v lastno zaledno omrežje, je tudi težko oceniti ustreznost predlaganih ukrepov.

Ni jasno tudi zakaj si hoče AKOS tako otežiti postopek nadzora, če ne poskrbi za naslavljanje vseh preteklih anomalij. Verjamemo, da je na tak način lažje voditi nadzore, ker so mogoče izredno široke interpretacije, pri čemer seveda je zagotovljeno, da zainteresirani operater ne more aktivno sodelovati v postopku nadzora.

#### Tč. 6

Nujna je dopolnitev in sicer z razširitvijo 2. alineje: informacije OPTM res objavlja, vendar na tako nepregleden, netransparenten, neučinkovit način, da je njihova obdelava ne samo zamudna, pač pa tudi nemogoča. V teh objavah so podatki okvirni, kdaj in kako se spremenijo se ne ve.

To smo dokazovali v preteklih postopkih nadzora, AKOS je z njimi zagotovo seznanjen in bi predlagali, da se ta problematika naslovi v okviru obveznosti.

OPTM mora zagotoviti sledljivost vsakega popravka, ki ga vnese v obvestilo, obveščanje mora biti enotno – ena tabela in ne razdrobljeno v 15 tabelah.

Predlagamo tudi, da se po vzoru veljavne odločbe doda, da je OPTM dolžan obvestiti operaterja vsaj 6 mesecev vnaprej o uvajanju novih kolokacij.

#### Tč. 8

V izrek naj se prenesejo parametri določeni na strani 125 3. in 4. odstavek)

#### Tč. 9

- OPT: Ponovno bi opozorili na množico kršitev v 2016 ter 2017, ki jih je izvajal OPTM ter se nanašajo na nedefiniran postopek OPT, ki ni določen z veljavno regulatorno odločbo, je pa takšne narave, da izredno podaljša postopek med poizvedbo ter naročilom. Če ga je AKOS

naslovil v okviru tč. 9, to pozdravljamo. Če pa ta vmesni postopek ni naslovljen, pa predlagamo, da se ustrezno umesti med obveznosti v okviru točke 9. Ta postopek (OPT) se nanaša na omrežje, ki je v statusu 7 in več in je izredno problematičen zaradi komunikacije s končnim uporabnikom, ki mu nikakor ne moremo sporočiti datum, ko mu lahko zagotovimo storitev. Več v uvodu naših pripomb k tej točki.

- Roki: ostajajo, z redkimi izjemami, tako rekoč enako dolgi kot so določeni z veljavno odločbo. Predlagali bi, da se roki skrajšajo tako, da se črtajo delovni dnevi. Menimo, da so postopki že tako avtomatizirani, da je že mogoč prehod na učinkovitejši sistem.

#### Tč. 10

Predlagamo, da se dodata 2 novi pogodbeni kazni, ki ju ocenjujemo za potrebne glede na precejšnje število teh primerov (v primeru vzporednega FTTH omrežja npr.):

- zamuda pri poizvedbi: Za prvi dan zamude 50% mesečne naročnine, za vsak nadaljnji dan znaša pogodbeni kazen 150% mesečne naročnine, a ne več kot 20 kratnik mesečnih naročnin
- napačen odgovor pri poizvedbi: 20 mesečnih naročnin

Predlagamo pa tudi še, da AKOS določi kazen za neupoštevanje Tč. 8. Tehnična ponovljivost je izrednega pomena za operaterja, kršitve se rezultirajo v tem, da ne more ponoviti produkta in tako konkurirati, pri čemer v vmesnem času, do ugotovitve da je prišlo do kršitve, OPTM pridobi nove stranke. To je oblika proti konkurenčnega obnašanja, ki jo je treba preprečiti skozi dovolj visoke kazni.

#### Tč. 11

Predlagamo uvedbo dodatnih KPI in sicer:

- Odstotek uspešnih aktivacij v roku, ki ga je postavil AKOS
- Odstotek uspešnih aktivacij izven roka AKOS
- Odstotek zavrnjenih naročil zaradi tehnični napak
- Odstotek zavrnjenih naročil iz razlogov na strani naročnika
- Povprečen čas za zavrnitev naročila
- Odstotek zadržanih naročil zaradi tehnični težav
- Povprečen čas za priklop v najboljših 2%
- Nedelovanje sistema za poizvedbe/naročanj (ne sme biti več kot 20 minut na mesec – to vpliva na vse merjene KPIje – popači rezultate)
- Št. odprtih trouble ticketov ločeno za rezidente in za poslovne stranke
- Odstotek odprave napak pri standardnem SLA

- Odstotek odprave napake izven standardnega SLA
- Odstotek odprave napak pri naprednejših SLA
- Odstotek odprave napak v prvem dnevu
- Odstotek nerešenih napak

Menimo, da bo to pripomoglo k večjemu nadzoru nad izvajanjem enakega obravnavanja, poleg tega gre za izredno pomembne elemente v postopku zagotavljanja storitev. Glede na informatiziranost postopkov glede na koristi, ki jih lahko prinese, navedeno ne bi smelo biti nesorazmerno za OPTM.

Poleg tega lahko nadzor v obliki KPIjev pokaže obseg zlorab prevladujočega položaja vsakokratnega OPTM (diskriminacija alternativnih operaterjev glede na lastno integrirano maloprodajno enoto-hitrejši servis, prednostna obravnava, podrobnejše informacije, predhodno obveščanje, vzporedni postopki obveščanja, ....), s tem pa tudi potrebo po strožjemu režimu nadzora (funkcionalna/strukturna ločitev). Navedeno je izjemen ukrep, ki pa ga ni presojati zlahka, kar pomeni, da morajo biti že predhodno zgotovljeni zadostni vzvodi, ki omogočajo nedvomen nadzor nad kršitvami in zlorabami.

#### **Upoštevni trg 3b**

**AKOS naj smiselno upošteva pripombe, podane v okviru upoštevnege trga 3a, glede geo segmentacije pa vse zgornje navedbe A1 Slovenija.**

#### **8.1. Operaterski dostop**

AKOS naj doda obveznost, da mora OPTM operaterjem omogočiti ponujanje širokopasovega dostopa tudi na priključkih, na katerih ni vključena PSTN ali ISDN storitev (goli DSL)

#### **ZAKLJUČEK:**

**Pozivamo AKOS, da skrbno preveri vse navedbe A1 Slovenija. Nadaljevanje postopka analiz glede na navedbe, ki smo jih skušali kljub temu kratkemu roku, kar najbolje utemeljiti, po naši oceni žal ni smiselno. A1 Slovenija je najbolj pričakoval bodočo regulacijo in se glede na vse postopke in prijave v preteklem in tem letu nadejal, da jih je AKOS primerno ovrednotil in umestil v kontekst regulacije. Žal iz analiz izhaja, da trg sploh ni frustriran, konkurenca cveti, da večjih težav ni, kar je neverjetno slaba ocena dejanskega stanja na trgu in je nismo pričakovali od regulatorja. Take regulacije trg ne**

potrebuje.

Ne verjamemo, da bi Evropska komisija vztrajala, da AKOS nadaljuje s postopkom pri vseh ugotovljenih nepravilnostih, ki bodo priobratno v prihodnje samo še poglobile – že sedaj je stanje nevzdržno, veliko tega gre pripisati neobstoju regulacije v zadnjih 4 letih in opozarjamo AKOS, kar je v veliki meri vzročna zveza do nastale škode. Regulatorne počitnice, ki so bile do sedaj omogočene OPTMju, povzročajo še večjo škodo kot slaba regulacija.

Glavne ugotovitve lahko strnemo na sledeč predloge:

Umakniti analizi, ter

- Opredeliti cilja, ki ga AKOS z regulacijo zasleduje (prevod Priporočila 2013; cilji DAE2020, Cilji DSi2020; regulatorne počitnice; gradnja novega fiksnega omrežja)
- Zagotoviti odprto orodje za geo segmentacijo (mapiranje)

Pripraviti naslednje podporne analize (sektorska-regulatorna analiza):

- tehnično in ekonomsko analizo učinkov segmentacij/skrajšav fiksnega omrežja (narejena neodvisno do operaterjev – ta analiza sicer ni bila izvedena!),
- analizo učinkov vpliva gradnje FTTH GPON na bodoče stanje na trgu (ta analiza sploh ni bila narejena!) ter veleprodajne potrebe iskalcev dostopa,
- analizo učinkov gradnje pri izpolnjevanju tržnega interesa – gradnja 230.000 priključkov, ki mora biti zaključena v prihodnjih treh letih, bi utegnila imeti precejšen vpliv na stanje konkurenčnosti,
- analizo bodočega določanja veleprodajne cene (tako preko ERT kot povišanje cene bakrene zanke) ter vpliv na alternativne operaterje,
- analizo ocene željene fleksibilnosti OPTM pri določanju cen in posledična ocena gibanja maloprodajnih cen ter vpliv na alternativne operaterje oz. trg na splošno,
- oceno učinkov na doseganje učinkovitosti alternativnih operaterjev (ponovljivost, stroški),
- oceno realno ovrednotenih opredelitev do sedanjih cenovnih izkrivljanj konkurence
- nenazadnje najpomembneje – AKOS mora najprej jasno definirati kaj sploh želi doseči na trgu elektronskih komunikacij v naslednjih letih in kako bo to s predlaganimi regulatornimi ukrepi dosegel.

**Če ne umakne in nadaljuje, naj se zaveda da je treba odpraviti nepredvidljivost in netransparentnost, kar se nanaša na:**

- geo segmentiranje (jasno vnaprej znano vsem dostopno orodje, po katerem se preveri vnaprej ali je priključek reguliran ali nereguliran ; kaj AKOS ocenjuje oz. pričakuje da bo OPTM naredil po deregulaciji – kaj ponudil, povišal ceno, kaj – če bo kaj škodljivega, kaj so zaščitni ukrepi za operaterje) in kaj se bo zgodilo posledično na teh dereguliranih območjih – obnašanje konkurentov; kaj je posledica, če se razmere v segmentiranem naselju spremenijo - sprememba katerega od kriterijev; kaj je posledica, če na teh območjih OPTM prične z agresivno politiko ter zlorabami usmerjenimi v izrivanje konkurentov s trga: kdo ukrepa – AKOS, AVK, nihče; jasna opredelitev, kateri organ je v tem primeru pristojen za cenovne anomalije;
- ERT (koliko veleprodajnih cen bomo imeli; kako pogosto se bodo spreminjale; kaj bo AKOS storil v primeru).

**AKOS mora spremeniti – prilagoditi razmeram in bodoči ureditvi:**

- Geo segmentacijo tako da bo odražala stanje razvoja omrežja OPTM, ter omogočila operaterjem, da brez težav preverijo stanje. Pri tem mora AKOS upoštevati analizo razvoja omrežja OPTM v prihodnih 3 letih (vpliv segmentacij in GPON) ter stanje po testiranju tržnega interesa. To mora biti pogoj za cenovno segmentacijo, če AKOS dejansko na podlagi vseh teh analiz oceni, da je upravičljivo.
- Na to vezati primerne pogoje za opredelitev segmentiranja ukrepov, za kar menimo, da sicer ne obstajajo pogoji – vsaj še ne v tem regulatornem ciklusu. Prisotnost operaterja mora biti določena na najmanj 75% - prekrivanje ni tako veliko kot AKOS pavšalno ugotavlja, uporabniki pa morajo imeti možnost izbire med najmanj 3 operaterji; zastoj prehodi; ugotavljanje izpolnjevanja kriterijev kvartalno/polletno; cenovni strop vpc; ukrep v primeru kršitev)
- ERT mora temeljiti na REO, ker implementacija EEO zaradi vseh pretéklih ravnanj Telekoma Slovenije in ostalih razlogov, absolutno ni primeren način cenovne regulacije. REO predpostavke: 15% tržni delež, upoštevanje TV stroškov v celoti, DCF metoda diskontiranja, vodilni produkti vsi, ki temeljijo na VDSL ali NGN inputih,...
- Dvig cene razvezave bakrene zanke ni utemeljen. Cena se mora znižati ali ostati enaka .

**AKOS mora dopolniti obveznosti:**

- Dopolniti operaterski dostop: optični delilnik; neosvetljena optična vlakna; ohranitev razvezave bakrene podzanke - odvisno od odločitve glede vektoringa; znižati cene najema

kabelske kanalizacije na raven v R. Hrvaški; možnost dostopa do zgrajenih in nepriključenih OPT

- Določiti omejitve pri implementaciji vektoringa - kratkoročna/prehodna rešitev, imeti mora resničen benefit (koristi 80% uporabnikov na obočju kjer se uvaja vektoring); brezplačen prehod na drugo obliko na zahtevo operaterja, le je na območju zgrajeno optično omrežje OPTM
- Prepoved gradnje GPON na območjih, ki jih operater pokriva s kolokacijo
- Pregledati ukrep enakega obravnavanja tudi skozi postopke – presoja glede na pretekle nadzore (npr. postopek OPT); podrobneje razčleniti objavo podatkov – sedanji sistem popolnoma neprimeren in glede na povečano dinamiko gradenj in nadgradenj, je nujno, da ima operater dostop do jasno berljivih podatkov, ki brez velikih naporov omogočijo analitiko prejetih podatkov.
- Pravo implementacijo Eol ali pa priznati, da Eol ne obstaja na kar naj veže spremembo cenovne regulacije
- Dopolnitev VULA: vpogled v diagnostiko; dostop do DSLAM in konfiguracije parametrov; VULA brez omejitev
- Vektoring: dodati omejitve
- Določiti SLA – sedaj jih sploh ni
- Dopolniti KPI
- Izboljšani postopki pri odpravi napak
- Spremeniti roke za posamična dejanja vezana na priklop končnega uporabnika- delovni dnevi v navadne dneve
- Poostri pogodbene kazni in jih dopolniti – pogodbene kazni naj bodo kadar gre za kršitve, ki jih neposredno utrpijo končni uporabniki, vezane na kazni, ki jih operater plača končnemu uporabniku; pogodbene kazni za zamude pri poizvedbah; za napačne odgovore
- Prilagoditi obveznosti, da bodo primerne za izpolnjevanje 4. člena TSM Uredbe tudi na veleprodajni ravni (objava podatkov o kakovosti)
- Jasno opredeliti posledice kršitev – prehod na strogo regulacijo, brez analize, najkasneje v 30 dneh (v primeru kršitev tehnične ponovljivosti, ekonomske ponovljivosti, necenovne zlorabe)
- Obrnjena logika obračuna lastnega BRAS
- Fiksiranje zneska za goli DSL

**AKOS mora v okviru odločb zagotoviti:**

- Prehodni rok za testiranje VULA in vektoring rešitev – veljavnost odločb (v tem delu) lahko nastopi šele po uspešni potrditvi rešitev.
- Glede na implementirano rešitev se ponovno preveri ali so določene vse potrebne obveznosti za dostop, enako obravnavo itd.
- Redni letni nadzor AKOS nad izvajanjem naloženih obveznosti in takojšnje ukrepanje v primeru ugotovljenih kršitev.

**PONOVNO POUJARJAMO, DA BI BILA NAJUČINKOVITEJŠA REŠITEV ZA VEČINO ZGORAJ NAŠTETIH TEŽAV POPOLNA STRUKTURNA LOČITEV TELEKOMA SLOVENIJE, ZATO POZIVAMO AKOS DA TO REŠITEV RESNO IN POGLOBLJENO PREUČI.**

**Za sodelovanje se priporočamo.**

**S spoštovanjem,**

  
**Andrej Špik**  
**Prokurist**

  
**Boštjan Košak**  
**Prokurist**

**A1 Slovenija, d. d.**

Priloge: kot v besedilu

Vročeno naslovníku AR