

Agencija za komunikacijska omrežja in storitve
Republike Slovenije

Prejeto: 23-06-2014	Sig z: 0217
	Pril:
Številka zadeve: 38241-3/2014/7	Vred:
V vednic...	

Eurotel d.o.o.

Tivolska 50

1000 LJUBLJANA

AKOS

Stegne 7, p.p. 418

1001 Ljubljana

Ljubljana, 19.06.2014

ZADEVA: Prošnja za odlog roka in možnost razprave 38241-3/2014

Spoštovani,

v maju smo zasledili analizo upoštevanega trga 3 in ko eden izmed manjših in mlajših operaterjev na telekomunikacijskem trgu, smo bili presenečeni, da smo bili uvrščeni med operaterje z pretežno močjo. V sled tega vas naprošamo za sestanek, kjer se želimo pogovoriti kako je to mogoče, da pri tako malem številu strank in da se nismo pojavili v nobeni vaši tabeli, da smo dobili ta status.

Pri povezavi na TDM svet smo vložili naš kapital, saj IP interkonekcija ni bila možna in po naših zadnjih pogovorih nam še ni bila ponujena. Torej smo v prvi fazi vložili v drage naprave, ki jih pri drugih operaterjih nismo potrebovali, prav tako smo morali najeti razne TK povezave in prostore. V sled tega imamo dokaj velik mesečni strošek, ki ga pri IP interkonekciji z drugimi operaterji nimamo.

V tem smislu ne moremo sprejeti IC cene dokler se ne omogoči IP interkonekcija in predlagamo, da rok za pripombe podaljša, da vam lahko tudi papirnato dokažemo dejstva.

Pri točki opredelitev trga proizvodov in storitev ima končna stranka, ki je CTX storitvi težavo, ker nima možnosti Least call routing funkcije, kjer pa v primeru IP PBX vedno možno, saj lahko stranka preko IP PBX izbira cenejše klicanje na zeleno destinacijo. Tako, da ta točka ni povezana z operaterstvom, ampak pa z storitvijo in opremo pri stranki.

Glede maloprodajnih cen pa - cenik določa vsak sam in svojim naročnikom zaračunava svojo maržo, ki jo trg sprejme. V našem primeru pri IC s TS je ta faktor 4,25 kratnik na našo ceno in stranke TS plačujejo nesorazmerno večje ceno in posledično imajo stranke višje račune in tako težko nastopamo na trgu. Kadar pa naše stranke kličejo v TS omrežje pa je cena višja le za 1,64 kratnik. Toliko o tem, kdo ima več strank (večji zaslužek na število strank) in s tem večjo moč na trgu.

Na koncu želimo povedati, da bi takojšna uveljavitev predlagane IC cene takoj ogrozila poslovanje podjetja, saj na drugi strani pa nam ostanejo stroški TDM povezave. V tem primeru bomo

primorani razmišljati o zaprtju podjetja in odprodaji opreme.

Ponovno prosimo, da bi se uvajanje morali uvajati postopoma, dokler nimamo IP interkonekcijske povezave s TS in s Simobilom.

Za ugodno rešitev se vam vnaprej zahvaljujemo.

Direktor

Damian Peter Džakulin

