

Prejeto: 23-06-2014	Sig. z.: 214
	Pril:
Številka zadatka: 38241-3/2014/6	Vred:
Vrednost:	

novatel

Mariborska cesta 86
3000 CELJE
Tel: 082 800 820
Faks: 082 800 821

AKOS

Stegne 7, p.p. 418
1001 Ljubljana

Celje, 20.06.2014

Opravična številka – 38241-3/2014

ZADEVA: Mnenje, pripombe in prošnja za razpravo na analizo upoštevanega trga 3

Spoštovani,

v preteklih dneh smo pregledali analizo upoštevanega trga 3 in več stvari nam ni bilo jasnih ali pa si jih lahko tolmačimo napačno. Prav tako menimo, da ne spadamo po kakršnikoli analizi med operaterje s pretežno močjo, kar govori dejstvo, da nas ni niti na eni tabeli.

Mnenje AVK, da se lahko uveljavijo nove cene brez prehoda je neutemeljeno, saj ne pozna tematike in besedo monopolist izrabljajo za minorne situacije. V sled tega bi morali opraviti vsaj razpravo na to temo.

Tu v vaši analizi na strani 15 omenjate, da so na trg vstopili po letu 2008 – še nekaj manjših vstopnikov – in v sled tega menimo, da nikakor ne moremo biti operater s pretežno močjo. Tudi tabeli 4 in 5 na govorita v ta prid in da imamo ostali operaterji manjši delež kot 0,5%, definitivno zahteva pogovor okoli realnosti na trgu.

IP povezovanje res lahko stroškovno ugodneje narediti, vendar v RS imamo dva operaterja, ki zahteva TDM povezavo in ne samo TS. S to povezavo so tudi stroški, saj je zahteva, da se ta povezava naredi v njihovih prostorih in tako nastane mesečni strošek najemanja prostorov in povezav, ki pa ni nizek. Kljub večkratnem povpraševanju nismo imeli priložnosti po vzpostavitvi IP IC. Z ostalimi operaterji smo brez problema vzpostavili IC preko IP, zato tudi ne razumem navajanja oviranja pri IC.

Glede točke 4.1. Opredelitev trga proizvodov in storitev, pa je tako, da ima končna stranka, ki je Centreks storitvi problem, glede opravljanja odhodnih klicev, saj nima možnosti LCR funkcije, kjer telefonske centrala izbira cenejše telefonske pogovore. V kolikor ima stranka predizbiro ali izbiro je to prav tako omogočeno, vendar samo z enim ponudnikom. V sled tega ne zdrži ugotovitev, da na naročniških telefonskih centrala ali IP PBX stranka ne more izbrati klica.

Slika 11, ki govori o rasti IP telefonije pa je samo posledica razvoja, ki ga je podjetje kupilo ali pa samo z razvojem naredilo. Prav tako IP telefonijo omogoča dodatne storitve, ki je trg potrebuje, a TDM svetu se tega ni dalo narediti ali pa je bilo investicijsko predrago. V tem primeru tudi sami ugotavljate na strani 40, da je temu tako in manjša podjetja smo investirali v znanje, da smo lahko omogočili strankam vse dodatne storitve.

Glede točke 4.1.1.6 in 4.1.2 je potrebno vedeti, da malo prodajne cenik določa vsak sam in svojim naročnikom zaračunava svojo maržo, ki je v nekaterih primerih velika. Naročnikom pa to opraviči, da so to ceno določili manjši operaterji. V našem primeru z trenutno

največjim operaterjem je ta faktor 4,25 kratnik na našo ceno in njegove stranke plačujejo nesorazmerno večje ceno. V nasprotni smeri imamo mi 1,3 kratnik in celo naša cena je manjša kot je cena, kadar kliče stranka operaterja z pretežno močjo stranko na istem omrežju za več kot 50%. S tem, da naši naročniki imajo možnost še dodatnega cenejšega klicanja v druga omrežja. V sled tega in z ekonomijo obsega nikakor ne spadamo v kategorijo operaterja z pretežno močjo.

Glede točke 5.1. bi bila potrebna resna debata in presojo, saj 100% položaj v svojem omrežju je povezan tudi z varnostjo omrežja in z zagotavljanjem delovanja naših končnih strank. Kot varnost je potrebno vsaki stranki zagotoviti varnost pred vdori in s tem povezanimi stroški. A pri telefonskih centralah im strank možnost klicanja preko kateregakoli omrežja, ki se na to centralo poveže. Zato tudi točka 5.2. ne zdrži.

V sled zgoraj vsega navedenega moramo poudariti tudi vpliv drastične spremembe cene, za kar ima posledično tudi poslabšanje razmer za poslovanje podjetja. Po eni strani nam znižujete ceno, a stroški najemanja prostorov in povezav ostajajo. S tem je resno ogroženo poslovanje podjetja in s tem delovna mesta. Prav tako menimo, da s tem predlogom ne omogočate večje konkurenčnosti, ampak večjim operaterjem dajete prednost pred manjšim.

Prosim vas, za podaljšanje roka za oddajo pripomb, kjer želimo aktivno sodelovati in predstaviti vse argumente za dopolnitev predloga.

V upanju za razumevanje problematike vas lepo pozdravljamo.

Direktor
Jernej Kenda

novatel
informatijske tehnologije
Novatel d.o.o., Mariborska 88, SI - 3000 Celje

