



Mara Bratoš

Mario Bebek: Hrvatsko tržište kablanske TV vrijedi stotinjak milijuna dolara

POČETKOM SLJEDEĆE GODINE POČINJE LIBERALIZACIJA TELEKOMUNIKACIJSKOG TRŽIŠTA, A REGULATOR, VIJEĆE ZA TELEKOMUNIKACIJE, KAO I POTENCIJALNI NOVI IGRAČI OZBILJNO SE SPREMAJU ZA TAJ VELIKI DAN

DAN POJAČANIH FREKVENCIJA

Piše Marina Ralašić

Veliki su igrači prepoznali potencijale hrvatskog tržišta kablanske TV, a prema procjenama jednog od njih, ono je “teško” stotinjak milijuna dolara. To kaže Mario Bebek, fond menadžer *Copernicus Adriatica*, koji je od Vijeća za telekomunikacije zatražio i nacionalnu koncesiju za kablansku TV te se ovih dana nada povoljnom rješenju. “Pregovaramo sa strateškim investitorima za dopokapitalizaciju našeg poduzeća *Adriatic kabel* kako bi u projekt ušlo što više novaca”, kaže Bebek.

Investicija nacionalne kablanske TV bit će veća od 20 milijuna USD, od čega devet milijuna dolara samo za akvizicije postojećih kablanskih operatera u Zagrebu, Splitu i Rijeci. Kako je narav ulaganja spomenutog fonda da projekt nakon nekog vremena preproda, logično je zaključiti da će se početno ulaganje na hrvatskom tržištu s vremenom uvećati.

Formiranje cijene za tržište kablanske TV mora biti takvo da se privuče što veći broj

potencijalnih pretplatnika, no pitanje je zašto bi netko plaćao kablansku TV, ako može besplatno gledati određene programe na satelitu.

“Ponudit ćemo više kvalitetnih dodatnih sadržaja, više s engleskog govornog područja i to muzičkih, sportskih i dokumentarnih programa”, kaže Bebek i dodaje: “Splićane, koji su kablanski sustav izgradili samodopinosom i nisu plaćali pretplatu, spojili smo na novu mrežu i dali im mogućnost izbora da uz stari program gledaju i još nešto više programa, npr. Discovery. Uz osnovnu pretplatu od 20 kuna ponudili smo im dodatni paket programa za 30 kuna, dakle 50 kuna mjesečno.” Od nove godine, kada su ponudili skuplji paket, odazvalo se 25 % potencijalnih pretplatnika, no Bebek očekuje rast na 40 %, što bi bio prag rentabilnosti posla u Splitu.

Izgradnja potrebnog sustava za kablansku TV trajat će nekoliko godina, a ujesen počinje izgradnja u Zagrebu. Opremu, poput optičkih vlakana, *Adriatic kabel* će kupovati

od hrvatskog proizvođača *Elke* ili uvoziti, što će ovisiti o cijenama, kaže Bebek. Troškovi izgradnje sustava su prilično veliki: po stanu iznose oko 350 eura, a ulaganje se u kablansku TV povratu za dvije do četiri godine.

“Zakon o telekomunikacijama nalaže da mreža mora biti ispod zemlje, pa bismo htjeli izbjeći troškove kopanja koji su nepotrebni: grad Zagreb ima slobodne kanale na nekim dijelovima koje je stavio HT, ali ih za sada ne želi iznajmljivati”, kaže Bebek, dodajući da bi ih Vijeće za telekomunikacije moglo prisiliti na tržišni nastup, odnosno na iznajmljivanje. Kako je postojeća zakonska regulativa takva da svi imaju pravo pristupa podzemnim cijevima, bez obzira na to jesu li one u vlasništvu lokalnih jedinica ili privatnih poduzeća, Bebek očekuje intervenciju Vijeća za telekomunikacije do kraja ove godine.

Veliki regulator

Liberalizacija telekomunikacijskog tržišta koja će početi početkom sljedeće godine, utjecat će, dakle, na cijelo hrvatsko gospodarstvo - kako na monopolistu *Hrvatske*

telekomunikacije, tako i na postojeće i nove operatere, koncesionare kabelske televizije i mobilne telefonije te na proizvođače opreme i potrošače.

Svi će se oni natjecati za što veći komad tržišnog kolača, a regulator je neiskusni i mlad - Vijeće za telekomunikacije radi tek tri mjeseca, a Telekomunikacijsko vijeće korisnika usluga još nije ni osnovano.

“Osnovna djelatnost Vijeća za telekomunikacije je dodjeljivanje koncesija za kabelsku TV i mobilnu telefoniju te reguliranje odnosa među akterima na tom tržištu”, objašnjava dipl. ing. Željko Debanić, predsjednik Vijeća: “Tamo gdje su u Hrvatskoj limitirani resursi (kao npr. u mobilnoj telefoniji) ide se na javni natječaj i odabire se koncesionar. Za koncesije za kabelsku TV zainteresirane tvrtke same podnose zahtjeve, a ako zadovoljavaju zakonske uvjete, Vijeće izdaje dozvolu (koncesiju), dok Zavod za telekomunikacije potpisuje Ugovor s koncesionarom.”

Zavod će provoditi i inspeksijski nadzor. Kada Vijeće, primjerice, dobije prigovor stranke na nepravilnosti u aktivnostima tvrtki na telekomunikacijskom tržištu, ono daje nalog Zavodu za inspeksijski nadzor na terenu, a na osnovu njihove analize Vijeće donosi odluku kojom rješava te nepravilnosti.

Kada se početkom iduće godine liberalizira dio telekomunikacijskog tržišta u nepokretnoj mreži, prestat će i monopol HT-a na infrastrukturu, pružanje javne govorne usluge putem nepokretne mreže te međunarodnih telekomunikacijskih usluga, pa Vijeće svim operatorima do tada mora omogućiti ravnopravan pristup toj infrastrukturi. Sada se, prema zakonu, Internetom mogu davati usluge govora, ali s kašnjenjem od 250 milisekundi, a od 1. siječnja 2003. moći će se telefonirati preko Interneta bez HT-a. Vijeće će također izdavati koncesije za davanje u najam

telekomunikacijskih vodova (iznajmljenih linija).

“Moramo definirati cijenu međusobnog povezivanja, tj. tarifu, koju danas HT nudi kao prodajnu cijenu. Novi operateri morat će dobiti nižu cijenu koja čini samo tzv. stvarni trošak HT-a, kako bi na tržištu mogli ponuditi svoju konkurentnu cijenu usluga, dakle nešto i zaraditi na pružanju tih usluga”, objašnjava Debanić.

Pet koncesija

Svjetska iskustva govore kako je u početku liberalizacije svakog, pa tako i telekomunikacijskog tržišta, potrebna veća regulacija, što će, poznavajući ponašanje monopoliste, značiti i pojačanu tenziju između HT-a i novih operatora.

“Da ne bismo ponavljali tuđe pogreške, uspostavljamo suradnju sa sličnim regulatornim tijelima u zemljama zapadne Europe i u zemljama tranzicije. Primjer *Oftela*, britanskog regulatora, koji je najstariji u Europi (od 1986.), pokazuje kako veća liberalizacija i veća tržišna utakmica znači da tržište samo određuje cijene te da su intervencije regulatora sve manje. No, iako je krajnji cilj da se na potpuno slobodnom tržišnom natjecanju cijene same određuju te da regulator kao takav nestane, to još nigdje u Europi nije postignuto”, kaže Debanić dodajući kako usko surađuju i s Agencijom za tržišno natjecanje.

Vijeće je od tridesetak predmeta koji su ga čekali (neki i po dvije godine) do sada riješio pet - toliko je koncesija dodijelio za kabelsku TV, dok se ostali rješavaju. “U tijeku je stručna analiza nekoliko zahtjeva za cijene usluga HT-a. Konkretno, sada radimo na uslugama s dodanom vrijednošću. Recimo, kada se radi ispitivanje javnog mijenja, onda minuta košta određeni iznos, onaj koji radi to ispitivanje koristi infrastrukturu HT-a, a HT to naplaćuje. Kako druga strana misli da HT naplaćuje previše za korištenje svoje infrastrukture,



Mara Bratoš

Željko Debanić: Od 1. 1. 2003. svima ravnopravan pristup HT infrastrukturi

mi moramo utvrditi stvarne troškove”, objašnjava Debanić.

Početak liberalizacije znači kraj divljeg tržišta, a koliko ono može biti divlje potvrđuje slučaj stanovnika zagrebačkog naselja Dugava kojima je koncesionar kabelske TV samovoljno iskopčao postojeću infrastrukturu, ostavljajući stanare Dugava i bez mogućnosti praćenja javne TV HRT-a te postavio svoju koju im je, pošto im je izbušio rupe u stanovima, i naplatio.

No došao je kraj takvom neprofesionalnom pristupu tom tržištu - umjesto bivših električara i raznih trgovačkih d.o.o. koji su samo htjeli izvući novac za spajanje pretplatnika, ne nudeći kvalitetan program i infrastrukturu, pojavili su se strani investicijski fondovi.

Ako ništa drugo, ubuduće više neće biti nadzemnih kabela koji vise s pročelja zgrada ili prolaze stanovima, poput onih u Dugavama. ◇

Nema do Splita

“Kabelska TV u Hrvatskoj još je uvijek slabo razvijena za razliku od zapadne i istočne Europe, ali je i cijena pretplate još uvijek u Hrvatskoj znatno niža nego drugdje u svijetu”, kaže Bebek, navodeći primjer Slovenije gdje je penetracija oko 70 posto. U Hrvatskoj ima samo stotinjak tisuća pretplatnika, što je penetracija ispod 10 posto, ali

Bebek očekuje rast. No, pad kupovne moći mogao bi ugroziti očekivanja koncesionara koji se koncentriraju na veće gradove u kojima obično nude tzv. slobodni program za oko 30 kuna, u što ulazi i održavanje sustava, ili pak skuplji paket s više programa.

Nekada je HT imao nacionalnu koncesiju za kabelsku TV, ali ju je izgubio, jer nije udovoljio nekim uvjetima tadašnjeg Zakona

o telekomunikacijama i napravio 5000 novih priključaka za kabelsku TV. Umjesto toga kupio je kabelsku TV u Čakovcu.

Prema Zakonu o telekomunikacijama, propisane su naknade za prvu godinu koncesije, tako se nacionalna koncesija plaća 500.000 kuna, a sve ostale godine 1 % od ukupnog prihoda koncesionara. Cijena regionalne koncesije od preko milijun stanovnika iznosi

300.000 kuna, a za grad Zagreb ili regionalnu razinu do 100.000 stanovnika 200.000 kuna.

Postojeća infrastruktura je srednjovjekovna, kaže Bebek, te ju je potrebno u potpunosti izgraditi. Split je najrazvijeniji grad u kabelskoj tehnologiji, jer ima optičku infrastrukturu u zemlji i novu centralnu stanicu koja može ponuditi i više sadržaja nego što u ovom trenutku Splitčani kupuju.