



## **PROSPEKT**

# **UVRŠTENJA REDOVNIH DIONICA OT - Optima Telekom d.d.**

(Burzovna oznaka: **OPTE-R-A**; ISIN oznaka: **HROPTERA0001**)

## **U SLUŽBENO TRŽIŠTE ZAGREBAČKE BURZE D.D.**

Agent uvrštenja dionica

u prvu kotaciju (Službeno tržište) Zagrebačke burze d.d.



**Prosinac 2007.**

## S A D R Ž A J

1	<b>SAŽETAK .....</b>	<b>10</b>
2	<b>PODACI O VRIJEDNOSNOM PAPIRU .....</b>	<b>11</b>
2.1	Vrsta vrijednosnog papira i oznaka serije .....	11
2.2	Podaci o redovnim dionicama Izdavatelja na koje se odnosi Prospekt .....	11
2.3	Mjesto vođenja evidencije o dionicama i dioničarima .....	11
2.4	Mjesto izdavanja dionica .....	11
2.5	Prava imatelja dionica i obveze Izdavatelja .....	11
2.6	Osobe koje garantiraju za obveze Izdavatelja po dionicama.....	11
2.7	Podaci o isplaćenju dividendi .....	11
2.8	Institucije preko kojih Izdavatelj podmiruje financijske obveze prema dioničarima ..	12
2.9	Prijenos vlasništva .....	12
2.10	Trgovanje na sekundarnom tržištu.....	12
2.11	Ograničenja u prijenosu dionica.....	12
2.12	Razdoblje neraspologanja dionica od strane postojećeg dioničara.....	12
2.13	Oporezivanje .....	12
2.14	Agent uvrštenja redovnih dionica u Službeno tržište Zagrebačke burze d.d. ....	13
2.15	Platni agent .....	13
2.16	Pravni savjetnik Agenta uvrštenja.....	13
2.17	Pravni savjetnik Izdavatelja.....	13
3	<b>PODACI O IZDAVATELJU .....</b>	<b>14</b>
3.1	Tvrtka, sjedište i pravni oblik .....	14
3.2	Upis u sudski registar .....	14
3.3	Iznos upisanog, uplaćenog i odobrenog temeljnog kapitala.....	15
3.4	Povijesni podaci o temeljnom kapitalu .....	15
3.5	Broj glasova u glavnoj skupštini i broj vlastitih dionica .....	15
3.6	Broj dioničara s pravom glasa i popis dioničara s najvećim brojem glasova .....	15
3.7	Statusne promjene: pripajanje subjekta upisa drugom .....	16
3.8	Društva u vlasništvu .....	16
3.9	Odredbe Statuta.....	16
4	<b>ČIMBENICI RIZIKA .....</b>	<b>18</b>
4.1	Općenito o rizicima .....	18
4.2	Rizik poslovnog okruženja .....	18
4.3	Poslovni rizik .....	18
4.4	Rizici poslovnog okruženja Optime .....	18
4.5	Pravni okvir poslovanja Optime.....	19
4.6	Hrvatsko tržište vlasničkih vrijednosnih papira.....	26
5	<b>OPTIMA TELEKOM – OSNOVNI PODACI .....</b>	<b>30</b>
5.1	Povijest.....	30
5.2	Razvoj.....	32

5.3	Vizija i misija .....	33
5.4	Vrijednosti .....	33
5.5	Temeljni kapital i vlasnička struktura .....	33
5.6	Struktura kapitala i ukupna zaduženost .....	33
6	<b>POSLOVANJE I STRATEGIJA RAZVOJA OPTIMA TELEKOMA.....</b>	<b>35</b>
6.1	Organizacijska struktura .....	35
6.2	Uprava i Nadzorni odbor.....	36
6.3	Ljudski resursi .....	38
6.4	Hrvatska - makroekonomski pokazatelji .....	39
6.5	Razvoj hrvatskog telekomunikacijskog tržišta .....	41
6.6	Trenutni tržišni položaj Optime.....	46
6.7	Ključne kompetitivne mogućnosti Optime .....	48
6.8	Strategija poslovanja Optime.....	50
6.9	Plan poslovanja Optime za razdoblje 2007. – 2016.....	51
6.10	Strategija marketinga i prodaje.....	59
6.11	Proizvodi i usluge.....	65
6.12	Briga o korisnicima .....	70
6.13	Telekomunikacijski sustav Optime .....	71
7	<b>FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI I POSLOVNI REZULTATI 2004. – VI/2007. ....</b>	<b>75</b>
7.1	Bilanca stanja 2004. – VI/2007.....	75
7.2	Račun dobiti i gubitka 2004. – VI/2007. ....	77
7.3	Izvešće o novčanom tijeku 2004. – VI/2007. ....	78
7.4	Prihodi VI/2005 – VI/2007 .....	79
7.5	Kapitalna ulaganja.....	80
8	<b>SUDSKI I OSTALI SPOROVI I MATERIJALNO BITNI UGOVORI.....</b>	<b>81</b>
8.1	Sudski i ostali sporovi .....	81
8.2	Materijalno bitni ugovori.....	81
9	<b>REVIZOR FINANCIJSKIH IZVJEŠĆA.....</b>	<b>84</b>
10	<b>PRILOG 1. - IZVJEŠĆA REVIZORA I KONSOLIDIRANA FINANCIJSKA IZVJEŠĆA .....</b>	<b>85</b>
11	<b>PRILOG 2. - POPIS KRATICA I POJAŠNJENJE POJMOVA .....</b>	<b>120</b>
11.1	Opći pojmovi.....	120
11.2	IT pojmovi.....	121
12	<b>POTPISNICI PROSPEKTA .....</b>	<b>124</b>
13	<b>POPIS SUDIONIKA.....</b>	<b>125</b>

## POPIS PRIKAZA

PRIKAZ 1.	KRETANJE CROBEX INDEKSA U 2006. ....	28
PRIKAZ 2.	OPTIMA MANAGEMENT TIM .....	37
PRIKAZ 3.	OSTVARENJE I PREDVIĐENI RAST HRVATSKOG BDP (HRK, MILIJARDE).....	40
PRIKAZ 4.	HRVATSKO TELEKOMUNIKACIJSKO TRŽIŠTE – VELIČINA TRŽIŠTA I STOPE RASTA (MILIJUNA KN).....	42
PRIKAZ 5.	PRODIRANJE ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA U ZEMLJAMA EU25 (% KUĆANSTAVA) .....	43
PRIKAZ 6.	PRODIRANJE ŠIROKOPOJASNOG PRISTUPA – HRVATSKA U USPOREDBI S EUROPSKIM TRŽIŠTIMA (% KUĆANSTAVA).....	44
PRIKAZ 7.	UKUPNO UTROŠENO NA FIKSNE GOVORNE USLUGE (MILIJARDI EUR/GODIŠNJE) .....	45
PRIKAZ 8.	FIKSNI PROMET U ODNOSNU NA MOBILNI (MILIJARDE MINUTA).....	45
PRIKAZ 9.	PODJELA PRIHODA IZMEĐU HT-A I NOVIH TVRTKI NA HRVATSKOM TRŽIŠTU, 2001. – 2005.....	46
PRIKAZ 10.	KLJUČNI KONKURENTI NA HRVATSKOM TRŽIŠTU I NJIHOVE ORIJENTACIJE.....	48
PRIKAZ 11.	PREGLED TRŽIŠNOG OKRUŽENJA OPTIME .....	48
PRIKAZ 12.	POZICIONIRANJE KLJUČNIH KONKURENATA NA HRVATSKOM TRŽIŠTU.....	49
PRIKAZ 13.	STRATEGIJA OPTIME .....	50
PRIKAZ 14.	KORISNICI OPTIME PREMA TIPU USLUGE.....	52
PRIKAZ 15.	PRIHODI OPTIME PREMA USLUGAMA U RAZDOBLJU DO 2016. (MILIJUNA HRK).....	53
PRIKAZ 16.	PRIHODI OPTIME PREMA SEGMENTIMA U RAZDOBLJU DO 2016. (MILIJUNA HRK).....	53
PRIKAZ 17.	TROŠKOVI USLUGA U RAZDOBLJU DO 2016. (MILIJUNA HRK).....	54
IZVOR: OPTIMA	.....	54
PRIKAZ 18.	FIKSNI TROŠKOVI PREMA SEGMENTIMA U RAZDOBLJU DO 2016. (MILIJUNA HRK).....	54
PRIKAZ 19.	KAPITALNA ULAGANJA DO 2016. (MILIJUNA HRK) .....	55
PRIKAZ 20.	HRVATSKO TELEKOMUNIKACIJSKO TRŽIŠTE PO POTROŠNJI.....	59
PRIKAZ 21.	KORISNIČKA BAZA OPTIME .....	60
PRIKAZ 22.	KORISNICI OPTIME PREMA TIPU USLUGE.....	60
PRIKAZ 23.	PREGLED PRODAJNE STRATEGIJE OPTIME.....	61
PRIKAZ 24.	USPOREDBA CIJENA KONKURENCIJE S OPTIMA USLUGOM PREDODABIRA OPERATORA.....	63
PRIKAZ 25.	PROCJENA UŠTEDE JAVNE GOVORNE USLUGE .....	64
PRIKAZ 26.	USPOREDBA CIJENA ZA GOVORNE USLUGE (HRK / MINUTA).....	64
PRIKAZ 27.	USPOREDBA CIJENA ZA ŠIROKOPOJASNE USLUGE (HRK).....	65
PRIKAZ 28.	ASORTIMAN USLUGA OPTIME.....	66
PRIKAZ 29.	CENTREX - VIRTUALNA KUĆNA CENTRALA.....	67
PRIKAZ 30.	TELECONFERENCING .....	68
PRIKAZ 31.	LOGIČKA SHEMA POVEZANOSTI .....	69

PRIKAZ 32.	USLUGA „FAX2MAIL“ .....	70
PRIKAZ 33.	ANALIZA RAZLOGA ZA ODLAZAK KORISNIKA .....	71
PRIKAZ 34.	LOGIČKA SHEMA VEZA GRADOVA .....	72
PRIKAZ 35.	LOKALNA PETLJA – DSL POVEZANOST .....	73
PRIKAZ 36.	WIMAX.....	74
PRIKAZ 37.	ŽUPANIJE ZA KOJE JE OPTIMA DOBILA WIMAX KONCESIJE ( <i>TAMNIJE OZNAČENO</i> ) .....	74
PRIKAZ 38.	RAZVOJ PRIHODA OPTIME PREMA USLUGAMA U RAZDOBLJU DO VI/2005. – VI/2007. (MILIJUNA HRK) .....	79
PRIKAZ 39.	RAZVOJ PRIHODA OPTIME PREMA SEGMENTIMA U RAZDOBLJU DO VI/2005. – VI/2007. (MILIJUNA HRK).....	79

## POPIS TABLICA

<b>TABLICA 1.</b>	<b>POPIS DIONIČARA NA DAN 21.12.2007., POSLIJE PROVEDENE INICIJALNE JAVNE PONUDE I DOKAPITALIZACIJE .....</b>	<b>15</b>
<b>TABLICA 2.</b>	<b>PARAMETRI TRGOVANJA NA ZAGREBAČKOJ BURZI U 2006.....</b>	<b>27</b>
<b>TABLICA 3.</b>	<b>NAJLIKVIDNIJE DIONICE NA ZAGREBAČKOJ BURZI U 2006.....</b>	<b>28</b>
<b>TABLICA 4.</b>	<b>KRETANJE CROBEX INDEKSA U PRVOM POLUGODIŠTU 2007. ....</b>	<b>29</b>
<b>TABLICA 5.</b>	<b>STRUKTURA KAPITALA NA 30.6.2007.....</b>	<b>34</b>
<b>TABLICA 6.</b>	<b>NETO DUG OPTIME.....</b>	<b>34</b>
<b>TABLICA 7.</b>	<b>UKUPAN TROŠAK PO OSNOVI PLAĆE ČLANOVIMA UPRAVE IZNOSI (U HRK):.....</b>	<b>36</b>
<b>TABLICA 8.</b>	<b>UKUPAN TROŠAK PO OSNOVI PLAĆE ČLANOVIMA NADZORNOG ODBORA IZNOSI (U HRK):.....</b>	<b>38</b>
<b>TABLICA 9.</b>	<b>RASPODJELA ZAPOSLENIKA PREMA ORG. JEDINICAMA NA DAN 30. LIPNJA 2007. ....</b>	<b>38</b>
<b>TABLICA 10.</b>	<b>STRUČNA I DOBNA STRUKTURA ZAPOSLENIKA .....</b>	<b>38</b>
<b>TABLICA 11.</b>	<b>IZVJEŠTAJ O RASTU BROJA ZAPOSLENIKA PO ORGANIZACIJSKIM JEDINICAMA .....</b>	<b>39</b>
<b>TABLICA 12.</b>	<b>BROJ ZAPOSLENIKA PO KADROVSKIM PODPODRUČJIMA.....</b>	<b>39</b>
<b>TABLICA 13.</b>	<b>HRVATSKA - KLJUČNI POKAZATELJI.....</b>	<b>41</b>
<b>TABLICA 14.</b>	<b>BROJ OPTIMINIH KORISNIKA, 2006. – 2016.....</b>	<b>52</b>
<b>TABLICA 15.</b>	<b>KAPITALNA ULAGANJA.....</b>	<b>80</b>

Potpisnici Prospekta Društva OT - Optima Telekom d.d. ("Optima" ili "OT" ili "Društvo" ili "Izdavatelj") prihvaćaju odgovornost za sadržaj ovog Prospekta. Prema vlastitom uvjerenju, svim saznanjima i podacima kojima potpisnici Prospekta raspolažu, podaci iz ovog Prospekta čine cjelovit i istinit prikaz imovine, obveza, gubitaka i dobitaka, financijskog položaja Optime, kao i prava i obveza sadržanih u dionicama Optime. Prema najboljem saznanju potpisnika Prospekta, nijedna bitna činjenica koja bi mogla utjecati na potpunost i istinitost ovog Prospekta nije izostavljena. Potpisnici Prospekta prihvaćaju odgovornost za točnost i potpunost podataka te smatraju da nisu izostavljeni podaci, koji bi mogli biti od bitnog utjecaja na procjenu izglednosti i rizika ulaganja u Dionice te na donošenje odluke o ulaganju u Dionice.

U skladu sa Zakonom o tržištu vrijednosnih papira (NN 84/02 i 138/06) i Zakonom o Hrvatskoj agenciji za nadzor financijskih usluga (NN 140/05), ovaj Prospekt odobrila je Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga ("HANFA"). Odobrenjem ovog Prospekta HANFA je potvrdila da Prospekt sadrži sve podatke propisane člankom 21 Zakona o tržištu vrijednosnih papira.

Nitko nije ovlašten davati podatke i izjave u vezi s dionicama, a koji nisu sadržani u ovom Prospektu. Ako bi se takvi podaci ili izjave dali, na njih se ne smije osloniti kao na podatke i izjave čije je objavljivanje odobrio Izdavatelj ili Zagrebačka banka d.d. ("Zagrebačka banka" ili "ZB") kao Agent izdanja ili Interkapital vrijednosni papiri d.o.o. („Interkapital" ili „IK") kao Su-Aranžer izdanja.

Agent izdanja, i njegove povezane osobe i bilo koja osoba koja djeluje u njegovo ime, nije odgovoran za i ne daje bilo kakve izjave ili jamstva, bilo izravno ili neizravno, u odnosu na buduće rezultate poslovanja Optime, kao ni za točnost ili potpunost podataka sadržanih u ovom Prospektu.

Izdavanje ovog Prospekta, niti prodaja ili kupnja dionica ne impliciraju da se okolnosti vezane uz Optimu nisu izmijenile od datuma izdavanja ovog Prospekta.

Ovaj Prospekt ne smije se smatrati preporukom za kupnju ili ponudom za prodaju od strane ili za račun Optime ili od strane ili za račun druge osobe koja je s njima povezana, njihovih povezanih društava ili predstavnika.

Svaki ulagatelj koji razmatra kupnju dionica upućuje se na vlastitu ocjenu i prosudbu financijskog položaja Optime, uključivo inherentne rizike sadržane u poglavlju "Čimbenici rizika".

Kod donošenja odluke o ulaganju u Dionice, ulagatelji se moraju osloniti na vlastito ispitivanje Optime i uvjeta Poziva, uključujući sve povezane prednosti i rizike. Ni Optima, niti postojeći dioničar gospodin Matija Martić ("Dioničar prodavatelj"), niti Agent izdanja ni Su-Aranžer izdanja nisu ovlastili ni jednu drugu osobu da ulagateljima daju ikakve drugačije informacije. Ako itko bude davao drugačije odnosno nedosljedne informacije, ne treba se na iste osloniti.

Niti jednu informaciju sadržanu u ovom Prospektu ne treba smatrati savjetom o ulaganju, pravnim ili poreznim savjetom. Ulagatelji se trebaju savjetovati s vlastitim konzultantima, računovođama i drugim savjetnicima za pravna, porezna, poslovna, financijska i povezana pitanja u svezi s kupnjom Dionica. Ni Optima, niti Dioničar prodavatelj, niti Agent izdanja, niti Su-Aranžer izdanja ovime ne izjavljuju bilo kojem davatelju ponude ili kupcu, išta vezano za zakonitost ulaganja u Dionice od strane istog tog davatelja ponude ili kupca, prema relevantnim propisima o ulaganjima ili sličnim propisima.

Agent izdanja i Su-Aranžer djeluju isključivo za Optimu i Dioničara prodavatelja i za nikoga drugoga u svezi s Javnom Ponudom te se oni neće smatrati odgovornima bilo kojoj drugoj osobi za davanje zaštite koju pružaju svojim klijentima ili za davanje savjeta vezano za Javnu Ponudu.

Informacije o tržištima, veličini tržišta, tržišnim udjelima, stopama rasta i stopama penetracije na tržišta kao i ostali podaci o granama djelatnosti koji se odnose na poslovanje Optime, a sadržani su u ovom Prospektu, dobiveni su internim istraživanjima, korištenjem izvora iz pojedine grane djelatnosti, te iz javno dostupnih izvora informacija. Glavni izvori informacija o industriji proizvoda bili su Optima, Spectrum i drugi javno dostupni izvori. Makroekonomski podaci o Hrvatskoj i o deviznim tečajevima uzeti su iz izvora koji uključuju Državni zavod za statistiku i Hrvatsku narodnu banku. Potpisnici Prospekta prihvaćaju odgovornost za točan prikaz informacija prikupljenih iz publikacija ili javnih izvora i, koliko je potpisnicima Prospekta poznato i koliko su mogli procijeniti iz informacija objavljenih u granskim publikacijama ili javnim izvorima, nema činjenica koje su ispuštene, a koje bi ovdje objavljene informacije mogle prikazati kao netočne ili zavaravajuće. Međutim, Optima nije samostalno provjerila informacije koje je dobila iz izvora unutar grane djelatnosti ili iz državnih izvora. Određeni podaci o tržišnim udjelima, kao i druge tvrdnje u ovom Prospektu o industriji i o položaju Optime u odnosu na njene konkurente, nisu uzete iz objavljenih statističkih podataka ili iz informacija koje su objavile nezavisne treće osobe. To su informacije i izjave koje predstavljaju najbolju procjenu koju Optima može dati na osnovu informacija dobivenih od trgovinskih i drugih gospodarskih organizacija i udruženja te iz drugih kontakata. Informacije, koje su rezultat internih procjena i analiza Optime, nisu potvrđene od strane bilo kojeg neovisnog izvora.

Distribucija ovog Prospekta, kao i svaka ponuda i prodaja Dionica može, u određenim jurisdikcijama, biti ograničena zakonom. Ulagačeli se moraju upoznati s takvim propisima i postupati sukladno njima. Ulagačeli su dužni poštivati sve relevantne važeće zakone i podzakonske propise u svakoj jurisdikciji u kojoj kupuju, nude ili prodaju Dionice ili u kojoj posjeduju ili distribuiraju ovaj Prospekt te moraju dobiti odobrenje, pristanak ili dopuštenje koje je potrebno ishoditi prema važećim propisima te jurisdikcije prilikom njihove kupnje, ponude ili prodaje. Optima, Dioničar prodavatelj, Zagrebačka banka d.d. niti Interkapital vrijednosni papiri d.o.o. ovime ne omogućuju davanje ponuda na kupnju Dionica niti navode na kupnju Dionica bilo koju osobu u bilo kojoj jurisdikciji osim tamo gdje je to dopušteno.

Ako drugačije nije navedeno, sve godišnje informacije, uključujući podatke o financijskim izvještajima, temelje se na kalendarским godinama. Brojevi u Prospektu su zaokruživani; prema tome brojevi prikazani za istu vrstu informacija mogu varirati i zbrojevi možda nisu aritmetički agregati. Upućivanje u ovom dokumentu na "EUR" označava euro, "HRK" ili "kn" hrvatske kune, "USD" američki dolar, "KM" bosansko-hercegovačke konvertibilne marke, "SIT" slovenske tolare, "CHF" švicarski franak.

Davanjem obvezujuće ponude za upis Novih/kupnju Postojećih dionica (kako su definirane dalje u ovom Prospektu), Ulagačelj izjavljuje da je upoznat s postojanjem i sadržajem ovog Prospekta i da ga u cijelosti prihvaća.

#### **IZJAVE O BUDUĆNOSTI**

Određene izjave dane u ovom Prospektu ne predstavljaju povijesne činjenice već se odnose na budućnost. Izjave o budućnosti se nalaze na raznim mjestima, uključujući bez ograničenja poglavlja "Sažetak", "Opis Izdavatelja", "Pregled poslovanja", "Čimbenici rizika". Optima povremeno daje pisane ili usmene izjave o budućnosti u svojim izvješćima za dioničare i u drugim priopćenjima. Izjave o budućnosti uključuju izjave Optime o njenim planovima, ciljevima, zadacima, strategijama, budućim događajima, budućim prihodima ili rezultatima poslovanja, kapitalnim izdacima, potrebama za financiranjem, planovima ili namjerama u pogledu akvizicija, konkurentskim prednostima i slabostima, poslovnoj strategiji i trendovima koje Optima predviđa u industrijskom ili političkom i zakonodavnom okruženju u kojem posluje, kao i druge informacije koje nisu povijesne činjenice.



Izrazi kao što su “vjeruje”, “predviđa”, “ocjenjuje”, “očekuje”, “namjerava”, “najavljuje”, “osmišljava”, “moglo bi”, “može”, “hoće”, “planira” i drugi slični izrazi ukazuju na izjave o budućnosti, iako to nije jedini način prepoznavanja takvih izjava.

Samom svojom prirodom izjave o budućnosti uključuju nerazdvojive rizike i neizvjesnosti, općenite i specifične, te postoje rizici da se predviđanja, prognoze, projekti i druge izjave o budućnosti neće ostvariti. Takvi rizici, neizvjesnosti i drugi čimbenici obuhvaćaju, između ostaloga, čimbenike navedene u poglavlju “Čimbenici rizika”, kao i sve druge čimbenike opisane na drugim mjestima u ovom Prospektu. Ulagatelji trebaju biti svjesni da određen broj važnih čimbenika može dovesti do toga da se stvarni rezultati znatno razlikuju od planova, ciljeva, očekivanja, procjena i namjera koje su izražene u takvim izjavama o budućnosti. Ti čimbenici uključuju:

- potražnju za proizvodima i uslugama;
- promjene u političkoj, društvenoj i zakonodavnoj situaciji u Hrvatskoj, uključujući vezano za moguće pristupanje Hrvatske Europskoj uniji;
- promjene u političkoj, društvenoj i zakonodavnoj situaciji vezano za moguće pristupanje država u regiji Europskoj uniji;
- promjene u regulatornom sektoru u kojem Optima posluje;
- učinke i promjene politika Vlade Republike Hrvatske (“Vlada”);
- sposobnost financiranja budućeg poslovanja i potreba za kapitalom putem zaduživanja ili na drugi način;
- sposobnost uspješne provedbe svake poslovne strategije;
- sposobnost povećanja tržišnog udjela i zadržavanja kupaca;
- sposobnost privlačenja i zadržavanja kvalificirane radne snage;
- gubitak dobavljača odnosno prekid lanca dobave;
- sposobnost dobivanja, zadržavanja i obnavljanja dozvola i odobrenja koji su nužni za poslovanje, te licenca i ostalih materijalnih ugovora za poslovanje Optime;
- učinke jačanja konkurencije na tržištima na kojima je prisutna Optima;
- promjene kamatnih stopa i fluktuacije deviznog tečaja; i
- uspjeh u prepoznavanju drugih rizika poslovanja i upravljanje rizicima vezanima za gore navedene čimbenike.

Ovime nije iscrpljen popis važnih čimbenika. Prilikom oslanjanja na izjave o budućnosti, ulagatelji moraju pažljivo razmotriti gore navedene čimbenike i ostale neizvjesnosti i događaje, posebno imajući na umu političko, gospodarsko, društveno i zakonodavno okruženje u kojem Optima posluje. Takve izjave o budućnosti odnose se samo na vrijeme kada su dane. Sukladno navedenom, Optima ne preuzima nikakvu obvezu ažuriranja ili revidiranja bilo koje od takvih izjava, bilo zbog novih informacija, budućih događaja ili drugih razloga, osim ukoliko to zahtijevaju važeći propisi ili pravila Zagrebačke burze (“ZSE”). Optima ovime ne daje izjavu, jamstvo ili predviđanje da će se rezultati predviđeni u takvim izjavama o budućnosti ostvariti, te takve izjave u svakom slučaju predstavljaju samo jedan od brojnih mogućih scenarija i ne treba ih se smatrati najvjerojatnijim ili standardnim scenarijem.

## **1 SAŽETAK**

Sve redovne dionice OT-Optima Telekom d.d. uvrštavaju se u prvu kotaciju (Službeno tržište) Zagrebačke burze d.d.

Prethodno ovom uvrštenju u Službeno tržište Zagrebačke burze, Optima je realizirala inicijalnu javnu ponudu 910.000 redovnih dionica („Inicijalna javna ponuda“ ili „IPO“), u okviru koje je povećan temeljni kapital izdanjem 800.000 novih redovnih dionica na ime, svaka nominalnog iznosa HRK 10,00, ukupnog nominalnog iznosa HRK 8.000.000,00, što predstavlja 28,37% temeljnog kapitala društva nakon njegova povećanja, dok je postojeći dioničar Matija Martić prodao 110.000 redovnih dionica („Postojeće dionice“), što predstavlja 3,90% udjela u ukupnom broju redovnih dionica Društva nakon povećanja temeljnog kapitala. S obzirom da je cijena po dionici u Inicijalnoj javnoj ponudi iznosila HRK 265, Optima je iz navedene dokapitalizacije prikupila iznos od HRK .212.000.000,00.

Nakon izdanja novih dionica u okviru Inicijalne javne ponude, Optima ima ukupno 2.820.070 redovnih dionica na ime, svaka nominalnog iznosa HRK 10,00, ukupnog nominalnog iznosa HRK 28.200.700,00, što je jednako iznosu temeljnog kapitala nakon dokapitalizacije.

Prethodno ovom uvrštenju u Službeno tržište Zagrebačke burze d.d., redovnim dionicama Optime nije se trgovalo na javnom tržištu, te, pored cijene utvrđene u okviru Inicijalne javne ponude od HRK 265 po dionici, ne postoji na javnom tržištu utvrđena cijena redovnih dionica Optime.

Sve dionice nose skraćenu oznaku Izdavatelja, roda i oznaku serije: OPTE-R-A.

ISIN oznaka je: HROPTERA0001.

## **2 PODACI O VRIJEDNOSNOM PAPIRU**

### **2.1 Vrsta vrijednosnog papira i oznaka serije**

Temeljni kapital Izdavatelja, u iznosu od HRK 28.200.700,00, podijeljen je na 2.820.070 redovnih dionica na ime, serije A, svaka nominalne vrijednosti HRK 10,00. Dionice su u nematerijaliziranom obliku, te se vode kao elektronički zapis u kompjutorskom sustavu Središnje depozitarne agencije (SDA).

### **2.2 Podaci o redovnim dionicama Izdavatelja na koje se odnosi Prospekt**

#### **2.2.1 Oznaka dionica**

Sve dionice nose skraćenu oznaku Izdavatelja, roda i oznaku serije: OPTE-R-A.

ISIN oznaka je: HROPTERA0001.

#### **2.2.2 Inicijalna javna ponuda redovnih dionica i povećanje temeljnog kapitala**

Prethodno ovom uvrštenju u Službeno tržište Zagrebačke burze, Optima je realizirala Inicijalnu javnu ponudu 910.000 redovnih dionica, u okviru koje je povećan temeljni kapital izdanjem 800.000 novih redovnih dionica, nominalnog iznosa HRK 10,00 po dionici, odnosno u ukupnom nominalnom iznosu od HRK 8.000.000,00, što predstavlja 28,37% temeljnog kapitala nakon njegova povećanja, dok je postojeći dioničar Matija Martić prodao 110.000 redovnih dionica („Postojeće dionice“), što predstavlja 3,90% udjela u ukupnom broju redovnih dionica Društva nakon povećanja temeljnog kapitala. S obzirom da je cijena po dionici u Inicijalnoj javnoj ponudi iznosila HRK 265, Optima je iz navedene dokapitalizacije prikupila iznos od HRK 212.000.000,00.

Nakon izdavanja novih dionica u okviru Inicijalne javne ponude, Optima ima ukupno 2.820.070 redovnih dionica na ime, svaka nominalnog iznosa HRK 10,00, ukupnog nominalnog iznosa HRK 28.200.700,00, što je jednako iznosu temeljnog kapitala nakon dokapitalizacije.

Navedeno povećanje temeljnog kapitala registrirano je 19.12.2007 pri Trgovačkom sudu u Zagrebu.

### **2.3 Mjesto vođenja evidencije o dionicama i dioničarima**

Evidencija dionica Izdavatelja od 24. kolovoza 2007. vodi se na računima njihovih imatelja (dioničara) u depozitoriju Središnje depozitarne agencije d.d. Zagreb, Heinzelova 62a.

### **2.4 Mjesto izdavanja dionica**

Sve dionice Izdavatelja izdane su u Zagrebu.

### **2.5 Prava imatelja dionica i obveze Izdavatelja**

Imatelj dionica Izdavatelja ima pravo glasa u glavnoj skupštini Izdavatelja („Glavna skupština“), pravo na sudjelovanje u podjeli dobiti (dividendu) i pravo na ostatak stečajne odnosno likvidacijske mase. Svaka dionica daje pravo na jedan glas u Glavnoj skupštini Izdavatelja. Imatelj dionica ima pravo na informacije i obaviještenost o radu Izdavatelja, te druga upravljačka i imovinska prava u skladu sa Zakonom o trgovačkim društvima i drugim propisima.

Ako Glavna skupština donese odluku o isplati dividende, dioničaru će se isplatiti dividenda na njegov račun sukladno podacima u SDA. Udio u dobiti (dividenda) razmjern je broju dionica dioničara u odnosu na ukupan broj dionica Izdavatelja koje nose pravo na dividendu, pod uvjetom da na dionicama nema tereta kojim je pravo na dividendu preneseno na vjerovnika.

Ne postoje nikakva ograničenja u pogledu prava dioničara na prijenos dionica Društva (prodaja, darovanje, nasljeđivanje, fiducijarni prijenos). Dionice se mogu slobodno teretiti svim zakonom predviđenim vrstama tereta koje prihvaća vjerovnik. Ograničenje u prijenosu dionica nekog dioničara može biti uzrokovano postojanjem tereta na dionicama, ograničenja pravom raspolaganja dionicama temeljem pravomoćnog sudskog rješenja ili drugog zakonom predviđenog razloga.

### **2.6 Osobe koje garantiraju za obveze Izdavatelja po dionicama**

Nema osoba koje garantiraju za obveze Izdavatelja po dionicama.

### **2.7 Podaci o isplaćenoj dividendi**

Optima do sada nije isplaćivala dobit vlasnicima udjela niti će to činiti u fiskalnoj godini 2007.

## **2.8 Institucije preko kojih Izdavalatelj podmiruje financijske obveze prema dioničarima**

Financijske obveze prema dioničarima Izdavalatelj podmiruje neposredno ili putem Središnje depozitarne agencije ili putem svojih poslovnih banaka.

## **2.9 Prijenos vlasništva**

Vlasništvo nad dionicama prenosi se prijenosom vlasničkih pozicija Izdavalatelja s računa vrijednosnih papira prenositelja u korist računa vrijednosnih papira stjecatelja. Prijenos prava vlasništva provodi SDA na Datum namire, a o izvršenom prijenosu dionica SDA izvješćuje investitora izvodom o stanju njegove vlasničke pozicije, u skladu s mjerodavnim pravilima SDA.

Pravo vlasništva nad Novim dionicama stječe se danom kad je vlasnička pozicija upisana na računu vrijednosnih papira vlasnika računa u sustavu SDA. Dokaz prava vlasništva na dionicama je stanje u Depozitoriju SDA.

Na depozitorij, prijeboj i namiru dionicama primjenjuje se Zakon o tržištu vrijednosnih papira i pravila i upute SDA.

## **2.10 Trgovanje na sekundarnom tržištu**

Dionice Izdavalatelja uvrstavaju se u prvu kotaciju (Službeno tržište) Zagrebačke burze d.d.

## **2.11 Ograničenja u prijenosu dionica**

Ne postoje nikakva ograničenja u pogledu prava dioničara na prijenos dionica (prodaja, darovanje, nasljeđivanje, fiducijarni prijenos). Dionice se mogu slobodno teretiti svim vrstama tereta koje prihvaća vjerovnik. Ograničenje u prijenosu dionica nekog dioničara može biti uzrokovano postojanjem tereta na dionicama, ograničenja pravom raspolaganja dionicama temeljem pravomoćnog sudskog rješenja ili drugog zakonom predviđenog razloga.

## **2.12 Razdoblje neraspologanja dionica od strane postojećeg dioničara**

Postojeći dioničar, Matija Martić, obvezao se ne raspolagati (prodavati) niti jednom od dionica Izdavalatelja koje je imao u vlasništvu na datum odobrenja prospekta Inicijalne javne ponude od strane HANFA-e do kraja razdoblja koje završava istekom 6 mjeseci od 21.12.2007., što se ne odnosi na 110.000 dionica koje je prodao u okviru Inicijalne javne ponude.

## **2.13 Oporezivanje**

Ovaj sažetak poreznog tretmana vlasništva dionica temelji se na pozitivnim propisima Republike Hrvatske važećim u vrijeme sastavljanja ovog Prospekta. Sve eventualne naknadne izmjene, tumačenja, sudske i upravne odluke mogu izmijeniti ovdje navedeno. Takve izmjene, tumačenja i/ili odluke mogu imati i retroaktivni učinak i porezne posljedice za vlasnika dionica.

Porezni tretman vlasnika dionica može se razlikovati ovisno o specifičnoj situaciji vlasnika dionica, te se u tom smislu na neke vlasnike mogu primjenjivati posebna pravila koja se ovdje ne razmatraju. Isto tako, ovdje se ne razmatraju eventualne porezne posljedice prema pravu drugih država, a do kojih bi moglo doći u odnosu na neke vlasnike dionica. Od nadležnih poreznih tijela Republike Hrvatske nije, niti će se tražiti bilo kakva odluka u svezi bilo koje ovdje iznesene informacije. Ovaj sažetak ne predstavlja pravno mišljenje, pa se tako ne razmatraju niti svi porezni aspekti koji mogu biti relevantni za vlasnika dionica.

Svaki sadašnji i budući vlasnik dionica trebao bi se savjetovati sa svojim poreznim savjetnikom o poreznim posljedicama koje za njega mogu proizaći iz vlasništva ili bilo kakvog raspolaganja dionicama, uključujući primjenjivost i učinak poreznih propisa Republike Hrvatske i drugih zemalja, ili poreznih međunarodnih ugovora, kao i eventualne izmjene relevantnih poreznih propisa Republike Hrvatske i drugih zemalja, ili poreznih međunarodnih ugovora, kao i eventualne izmjene relevantnih poreznih propisa koje su u tijeku ili su predložene do dana izdavanja ovog Prospekta, te o izmjenama relevantnih poreznih propisa nakon datuma ovog Prospekta.

### **2.13.1 Oporezivanje dividende**

Dividenda koju ostvare tuzemne i inozemne pravne osobe se ne oporezuje (Zakon o porezu na dobit NN 177/04, Pravilnik o porezu na dobit NN 1/05).

Iznimno, dividenda isplaćena iz dobiti ostvarene u razdoblju od 1. siječnja 2001. do 31. prosinca 2004., koju ostvare inozemne pravne osobe oporezuje se porezom na dobit i to kao porez po odbitku po stopi od 15%, osim kad je s državom u kojoj inozemni primatelj dividende ima sjedište ("poreznu rezidentnost") u primjeni ugovor o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja.

Dividenda koju ostvare tuzemne i inozemne fizičke osobe također se ne oporezuje (Zakon o porezu na dohodak NN 177/04, Pravilnik o porezu na dohodak NN 1/05).

Iznimno, dividenda isplaćena iz dobiti ostvarene u razdoblju od 1. siječnja 2001. do 31. prosinca 2004., koju ostvare tuzemne fizičke osobe oporezuje se porezom na dohodak i to kao porez po odbitku po stopi od 15% te eventualni prirez (ako je propisan u mjestu prebivališta fizičke osobe). Dividenda isplaćena iz istog razdoblja inozemnim fizičkim osobama oporezuje se porezom na dohodak i to kao porez po odbitku po stopi od 15%, osim kad je s državom u kojoj inozemni primatelj dividende ima prebivalište ili uobičajeno boravište ("poreznu rezidentnost") u primjeni ugovor o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja.

### **2.13.2 Prodaja i druga raspolaganja dionicama**

Prodaja i druga raspolaganja dionicama se ne oporezuju porezom na dodanu vrijednost.

### **2.13.3 Oporezivanje kapitalne dobiti**

Kapitalna dobit u smislu ovog Prospekta je dobit ostvarena prodajom dionice, u iznosu razlike između cijene po kojoj je dionica prodana i cijene po kojoj je kupljena. Kapitalna dobit koju ostvare hrvatske pravne osobe ulazi u osnovicu poreza na dobit kao i svi drugi redovni prihodi. Dobit se oporezuje po stopi od 20%. Kapitalna dobit koju ostvare fizičke osobe porezni obveznici u RH ne ulazi u poreznu osnovicu poreza na dohodak i nije oporeziva, osim ako to nije djelatnost poreznog obveznika.

### **2.14 Agent uvrštenja redovnih dionica u Službeno tržište Zagrebačke burze d.d.**

Zagrebačka banka d.d. sa sjedištem u Zagrebu, Paromlinska cesta 2, koju zastupaju dva člana uprave ili predsjednik uprave, MBS 080000014. Društvo je registrirano pri Trgovačkom sudu u Zagrebu.

### **2.15 Platni agent**

Platni agent je Središnja depozitarna agencija d.d. sa sjedištem u Zagrebu, Heinzelova 62a ("SDA").

### **2.16 Pravni savjetnik Agenta uvrštenja**

Pravni savjetnik Agenta izdanja je odvjetničko društvo Žurić i Partneri, Eurotower (15. kat), Ivana Lučića 2a, Zagreb.

### **2.17 Pravni savjetnik Izdavatelja**

Odvjetničko društvo Vukić, Jelušić, Šulina, Stanković, Jurcan & Jabuka, Nikole Tesle 9/V – VI, Rijeka.

### **3 PODACI O IZDAVATELJU**

#### **3.1 Tvrtka, sjedište i pravni oblik**

Tvrtka Izdavatelja je OT – OPTIMA TELEKOM d.d. za telekomunikacije.

Skraćena tvrtka je: OT – OPTIMA TELEKOM d.d.

Sjedište Izdavatelja je u Zagrebu, Bani 75/a.

Izdavatelj je organiziran kao dioničko društvo prema pravu Republike Hrvatske.

#### **3.2 Upis u sudski registar**

OT – OPTIMA TELEKOM d.d. je upisana u registru Trgovačkog suda u Zagrebu, MBS 040035070.

##### **3.2.1 Predmet poslovanja**

OT – OPTIMA TELEKOM d.d. je kod Trgovačkog suda u Zagrebu registrirana za obavljanje sljedećih djelatnosti:

- Računalne i srodne aktivnosti
- Pružanje internet usluga
- Proizvodnja uredskih strojeva
- Proizvodnja računala i druge opreme za obradu podataka
- Proizvodnja ostale električne opreme, d. n.
- Proizvodnja televizijskih odašiljača i radioodašiljača te aparata za žičanu telefoniju i telegrafiju
- Proizvodnja televizijskih prijemnika, radioprijemnika, aparata za snimanje i reprodukciju zvuka i slike te prateće opreme
- Iznajmljivanje uredskih strojeva i opreme, uključujući računala
- Iznajmljivanje ostalih strojeva i opreme, d. n.
- Organiziranje tečajeva iz područja informatike
- Izrada izvedba projekata iz područja elektronike i informatike
- Kupnja i prodaja robe na domaćem i inozemnom tržištu
- Posredovanje na domaćem i inozemnom tržištu
- Javne govorne usluge
- Davanje u najam telekomunikacijske mreže ili njezinih dijelova
- Prijenos govora, zvuka, podataka, dokumenata, slika i drugog, osim javnih govornih usluga
- Prijenos govora, zvuka, podataka, dokumenata, slika i drugog telekomunikacijskim kapacitetima u nepokretnoj i pokretnoj satelitskoj službi
- Izdavačka djelatnost
- Istraživanje tržišta i ispitivanje javnog mnijenja
- Savjetovanje u vezi s poslovanjem i upravljanjem
- Promidžba (reklama i propaganda)
- Proizvodnja telekomunikacijske opreme i pribora
- Održavanje i popravak telekomunikacijskih objekata, instalacija, uređaja i opreme
- Projektiranje, kontrola projekata, građenje i nadzor nad građenjem
- Izrada investicijske i tehnološke dokumentacije
- Zastupanje inozemnih trgovačkih društava
- Uvoz radijskih postaja
- Mjerenje radi izdavanja potvrde o kakvoći i elektromagnetskoj kompatibilnosti (EMC) telekomunikacijske opreme i uređaja radijskih postaja

##### **3.2.2 Izvanredne okolnosti koje su utjecale ili utječu na obavljanje neke od tih djelatnosti**

Nema izvanrednih okolnosti koje su utjecale ili utječu na obavljanje djelatnosti Optime.

### 3.3 Iznos upisanog, uplaćenog i odobrenog temeljnog kapitala

Iznos upisanog temeljnog kapitala je HRK 28.200.700,00 i uplaćen je dijelom u novcu u iznosu od HRK 28.003.600,00, a dijelom je unesen u stvarima.

### 3.4 Povijesni podaci o temeljnom kapitalu

Društvo Izdavatelj upisano je u sudski registar Trgovačkog suda u Rijeci rješenjem od 30. rujna, 1994. godine, pod tvrtkom Syskey računalne i srodne djelatnosti d.o.o., sa sjedištem u Rijeci, Ivana Luppisa 11. Pri osnivanju u cijelosti je uplaćen temeljni kapital u novcu, u iznosu od HRK 3.900 (tritisućedevetsto). Rješenjem istog suda, 23. siječnja 1995. upisana je promjena člana društva temeljem Ugovora o ulaganju „OPTIMA –OSN“ d.o.o. Buje u Syskey d.o.o. informatički Inženjering Rijeka, čime je u cijelosti izmijenjen osnivački akt društva. Temeljem izmjena ugovora osnivača, u društvo su uložene određene stvari u vrijednosti HRK 197.104,90 (stodevedesetsedamtisućastočetirikuneidevedesetlpa). Unosom opisanih stvari ukupni iznos temeljnog kapitala iznosio je HRK 201.004,90 (dvjestojednatisućačetirikuneidevedesetlpa).

Odlukom članova društva od 27. prosinca 1995. te Ugovorom članova društva o usklađenju općih akata sa Zakonom o trgovačkim društvima isti je smanjen za iznos od HRK 304,90 (tristočetirikuneidevedesetlpa) te je iznosio HRK 200.700,00 (dvjestotisućasedamstokuna). Predmetno usklađenje i smanjenje temeljnog kapitala upisano je Rješenjem Trgovačkog suda u Rijeci od 23. svibnja 1996.

Glavna skupština Društva Izdavatelja je svojom odlukom dana 24. kolovoza 2007. donijela odluku o povećanju temeljnog kapitala, uplatom u novcu iznosa od HRK 20.000.000,00 (dvadesemilijunakuna) na iznos od HRK 20.200.700,00 (dvadesetmilijunadvjestotisuća sedamstokuna).

Glavna skupština Društva Izdavatelja je svojom odlukom od dana 26. rujna 2007. (te izmjenom i dopunom od 18. listopada 2007.) donijela odluku o povećanju temeljnog kapitala za iznos od HRK 8.000.000,00 (osammilijunakuna) na iznos od HRK 28.200.700 (dvadesetosammilijunadvjesto tisućasedamstokuna) putem javne ponude za upis dionica. Povećanje temeljnog kapitala provedeno je temeljem rješenja Trgovačkog suda u Zagrebu od dana 19.12.2007.

### 3.5 Broj glasova u glavnoj skupštini i broj vlastitih dionica

Svaka dionica daje pravo na 1 (jedan) glas. Izdavatelj nema vlastitih dionica.

### 3.6 Broj dioničara s pravom glasa i popis dioničara s najvećim brojem glasova

Na datum prospekta Inicijalne javne ponude, Matija Martić vlasnik je svih 2.020.070 redovnih dionica koje glase na ime, te je time i jedini dioničar Društva.

Po provedenoj Inicijalnoj javnoj ponudi vlasnička struktura Izdavatelja je promijenjena.

**Tablica 1. Popis dioničara na dan 21.12.2007., poslije provedene Inicijalne javne ponude**

	Vlasnik računa	Stanje	(%)	Vrsta računa
1.	MATIJA MARTIĆ	1.910.070	67,73	Osnovni računa
2.	ZAGREBAČKA BANKA D.D.	136.606	4,84	Skrb.račun
3.	HANŽEKOVIĆ MARIJAN	133.962	4,75	Osnovni račun
4.	RAIFFEISENBANK AUSTRIA D.D. ZAGREB	125.283	4,44	Skrb.račun
5.	RAIFFEISENBANK AUSTRIA D.D. ZAGREB	90.566	3,21	Skrb.račun
6.	SOCIETE GENERALE-SPLITSKA BANKA D.D./ERSTE PLAVI OBVEZNI MIROVINSKI FOND	37.735	1,34	Skrb.račun
7.	ZAGREBAČKA BANKA D.D.	30.188	1,07	Osnovni račun

8.	SOCIETE GENERALE-SPLITSKA BANKA D.D./ALLIANZ ZB D.O.O. ZA AZ OBVEZNI MIROVINSKI FOND	29.199	1,04	Skrb. Račun
9.	ERSTE & STEIERMARKISCHE BANK D.D.	28.317	1,00	Skrb. Račun
10.	AUCTOR D.O.O.	27.547	0,98	Osnovni račun

### 3.7 Statusne promjene: pripajanje subjekta upisa drugom

Izdavatelj do dana ovog Prospekta nije vršio nikakva pripajanja ili spajanja.

### 3.8 Društva u vlasništvu

Izdavatelj na dan Prospekta drži poslovne udjele u dva povezana društva i to:

Optima Grupa Holding d.o.o., sa sjedištem u Bujama, Trg Josipa Broza Tita 1, u kojem drži 100% temeljnog kapitala, odnosno jedini temeljeni ulog i poslovni udio u društvu.

OT- Optima telekom d.o.o. sa sjedištem u Republici Sloveniji, Ulica 15. maja, Koper u kojem drži 100% temeljnog kapitala, odnosno jedini temeljni ulog i poslovni udio u društvu.

### 3.9 Odredbe Statuta

#### 3.9.1 Opće odredbe

Rješenjem Trgovačkog suda u Zagrebu od 24. srpnja 2007. godine upisano je preoblikovanje Optime iz društva s ograničenom odgovornošću u dioničko društvo. Time je Optima promijenila i svoju tvrtku koja sada glasi OT-Optima Telekom d.d. za telekomunikacije. Član društva, Matija Martić donio je Odluku o preoblikovanju 11. srpnja 2007. kada je usvojen i novi osnivački akt društva – Statut.

Statutom se utvrđuje tvrtka, sjedište, pečat i znak, predmet poslovanja, temeljni kapital Društva, nominalni iznos i broj dionica u Društvu, vrste dionica, rezerve Društva, raspodjela dobiti, organi Društva, a posebno broj članova Uprave i Nadzornog odbora, zastupanje Društva, vrijeme trajanja i prestanak Društva, način i oblik priopćenja Društva, organizacija Društva, poslovna tajna, postupak za izmjene Statuta te završne odredbe. Sjedište društva je u Zagrebu.

S obzirom da je Optima u razdoblju od provedbe preoblikovanja do dana izdavanja Prospekta izvršila i povećanje temeljnog kapitala, Odlukom o povećanju temeljenog kapitala od 21. kolovoza 2007. bilo je potrebno izmijeniti na odgovarajući način i odredbe Statuta.

Danas, Optima ima temeljni kapital u iznosu od HRK 28.200.700,00 (dvadesetosammilijuna dvjestotisućasedamstokuna) koji se sastoji od 2.820.070 (dva milijuna osamsto dvadeset tisuća sedamdeset) dionica, nominalnog iznosa HRK 10,00. Temeljni kapital uplaćen je u cijelosti, dijelom u novcu, a dijelom u stvarima.

Statutom se utvrđuje da Društvo ima Upravu, Nadzorni odbor i Glavnu Skupštinu. Glasilo Društva su Narodne Novine.

#### 3.9.2 Glavna skupština

Glavnu Skupštinu čine dioničari Društva. Saziva se po potrebi, odnosno kada ju sazove tijelo koje sukladno odredbama Statuta na to ima pravo. Redovno će se Glavna Skupština održavati najmanje jednom poslije isteka poslovne godine.

Glavna Skupština saziva se sukladno odredbama Zakona o trgovačkim društvima, a Statutom je predviđeno da se osim u sjedištu društva, može održati i izvan sjedišta.

Glavnoj Skupštini predsjedava Predsjednik kojeg određuje Nadzorni odbor između svojih članova za svaku Glavnu Skupštinu Društva iznova. Nadzorni odbor može glasovima svih članova odrediti da Glavnoj Skupštini predsjedava osoba koja nije član tog Odbora. Način glasovanja na Glavnoj skupštini određuje predsjednik Glavne skupštine. O radu Glavne skupštine vodi se zapisnik.

Glavna Skupština Društva može donositi pravovaljane odluke, ako u njenom radu sudjeluju dioničari koji zajedno imaju dionice čiji broj premašuje 60% ukupnog broja dionica.



Ako ni 30 minuta nakon proteka vremena naznačenog u pozivu za početak rada Glavne Skupštine nema kvoruma, Glavna Skupština se neće održati. Nova sjednica Glavne Skupštine mora biti zakazana najkasnije u roku od 30 dana nakon prvotnog sazivanja.

Ako niti na ponovno sazivanoj sjednici Glavne Skupštine ne bude kvoruma, Glavna Skupština će se ipak održati, ako u njenom radu sudjeluju dioničari koji zajedno imaju dionice čiji broj premašuje jednu polovinu ukupnog broja dionica. Svaka dionica daje pravo na jedan (1) glas.

Dioničare mogu zastupati fizičke ili pravne osobe temeljem valjane punomoći.

Pisana punomoć mora sadržavati: naznaku punomoćnika, naznaku dioničara koji izdaje punomoć, ukupnu nominalnu vrijednost dionica i glasova kojima raspolaže, ovlasti da djeluje i glasuje u ime dioničara na Glavnoj skupštini te datum izdavanja i vrijeme važenja punomoći.

Glavna Skupština odlučuje o izboru i razrješenju članova Nadzornog odbora, osim člana koji se imenuje u Nadzorni odbor, godišnjim financijskim izvješćima i uporabi dobiti, davanju razrješnica članovima Uprave i Nadzornog odbora, imenovanju revizora društva, donošenju Statuta i izmjenama i dopunama Statuta, povećanju i smanjenju temeljnog kapitala društva, imenovanju revizora za ispitivanje radnji obavljenih u osnivanju društva i radnji vođenja poslova društva, donošenju Poslovnika o radu Glavne skupštine, preoblikovanju, statusnim promjenama i prestanku društva, poslovnoj politici Društva, odlučuje o raspoređivanju (upotrebi) dobiti i pokriću gubitaka u poslovanju Društva. Glavna skupština u pravilu donosi odluke običnom većinom danih glasova, osim ako zakonom nije propisano nešto drugo, s time da sam Statut propisuje da u slučajevima izmjene Statuta, prestanka Društva, utvrđenja naknada za rad članova Nadzornog odbora, prihvatanja plana poslovanja Društva, imenovanja revizora, povećanja ili smanjenja temeljnog kapitala Društva, Glavna skupština donosi odluke većinom koja predstavlja 75% temeljnog kapitala zastupljenog na skupštini.

### **3.9.3 Uprava**

Poslove društva vodi Uprava društva koju čini najviše 6 članova. Ukoliko društvo ima samo jednog člana Uprave on zastupa samostalno i pojedinačno, a ukoliko društvo ima više članova Uprave, svaki član Uprave zastupa skupno s još jednim članom.

U svom poslovanju Uprava ima određena ograničenja pa je tako ovlaštena samostalno donositi odluke u okviru poslovnog plana u vrijednosti do EUR 1.000.000,00 u kunskoj protuvrijednosti, a izvan poslovnog plana do iznosa EUR 400.000,00 u kunskoj protuvrijednosti. Odluke koje prelaze utvrđene iznose Uprava može donijeti samo uz suglasnost Nadzornog odbora. Upravu društva imenuje i opoziva Nadzorni odbor koji ujedno u svakoj odluci i utvrđuje trajanje mandata, uz uvjet da isto nije duže od zakonom propisanog.

Uprava Društva obvezna je u vođenju poslova Društva slijediti smjernice i poštivati ograničenja koja postavlja Nadzorni odbor i Glavna skupština Društva

### **3.9.4 Nadzorni odbor**

Nadzorni odbor sastoji se od tri člana koje imenuje Glavna skupština Društva običnom većinom glasova. Glavna skupština odredit će rok imenovanja za člana Nadzornog odbora u odluci o imenovanju. Osim ako je drugačije određeno, Nadzorni odbor donosi odluke običnom većinom glasova.

Predsjednika i zamjenika predsjednika Nadzornog odbora biraju članovi Nadzornog odbora između sebe. Sjednicama rukovodi predsjednik, osim u slučaju njegove spriječenosti kada sjednicama rukovodi zamjenik predsjednika.

### **3.9.5 Ostale odredbe**

Poslovna godina Društva poklapa se s kalendarskom godinom. Dobit Društva utvrđuje se za svaku godinu na dan 31.12. temeljem poslovnih izvješća i poslovnih knjiga. Dobit koju Društvo iskazuje u godišnjim financijskim izvješćima, raspoređuje Glavna Skupština na sredstva, rezerve i sredstva za raspodjelu dioničarima. Glavna Skupština donosi i odluku o isplati dividendi.

Društvo formira sredstva rezerve sukladno Zakonu iz kojih će se podmirivati nastali gubici Društva, odnosno ako se gubitak ne može pokriti iz sredstva rezerve, Glavna Skupština razmotriti će uzroke gubitaka te donijeti odluku o načinima i mjerama za njezino pokriće.

## **4 ČIMBENICI RIZIKA**

### **4.1 Općenito o rizicima**

Prilikom ulaganja u vrijednosne papire ulagatelj, sukladno vlastitim preferencijama odnosa rizika i povrata iz ulaganja, svjesno preuzima pojedine vrste rizika.

### **4.2 Rizik poslovnog okruženja**

Rizik poslovnog okruženja određen je političkim, ekonomskim i socijalnim uvjetima u zemlji, ali i regiji koji utječu na poslovanje i uspješnost poslovanja domaćih poslovnih subjekata. Politički rizik pojedine države uključuje sve rizike povezane s mogućom političkom nestabilnošću, a u svojoj krajnosti uključuje i integritet i opstojnost države. Uzimajući u obzir trenutne unutarnje i vanjskopolitičke odnose, Hrvatska je stabilna parlamentarna demokracija čiji je glavni vanjsko-politički cilj uspješno uključivanje u Europsku uniju i NATO.

Hrvatska je proces približavanja Europskoj uniji započela potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju s Europskom unijom, koji je stupio na snagu 1. veljače 2005., provedbom kojega Republika Hrvatska ubrzano ispunjava političke, gospodarske i pravne kriterije za članstvo u Europskoj uniji (kriteriji iz Kopenhagena). Također, komponenta Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju koja se u svojim zahtjevima odnosi na jačanje regionalne suradnje neposredno djeluje na učvršćivanje stabilnosti šire regije što je jedan od preduvjeta uspješnog gospodarskog razvoja. Sukladno cilju uspješnog pridruživanja Europskoj uniji Hrvatska je znatan dio svojih aktivnosti usmjerila na reforme potrebne za uspješno usklađivanje sa pravnom stečevinom Europske unije (*acquis communautaire*-om), kao i na razvoj i održavanje intenzivnih partnerskih odnosa sa zemljama članicama Europske unije. Službenim početkom pregovora o priključenju Europskoj uniji 3. listopada 2005. Republika Hrvatska intenzivirala je aktivnosti vezane uz prilagodbu europskim standardima i normama. Za očekivati je da će proces prilagodbe utjecati i na turističku djelatnost i poslovanje tvrtki unutar, te djelatnosti koje će se u raznim područjima svoje djelatnosti, kao što su kontrola kvalitete proizvoda, zaštita okoliša, morati uskladiti sa kriterijima i standardima Europske unije.

Otvorena pitanja koja Hrvatska ima sa svojim susjedima ne utječu na političku stabilnost države već predstavljaju legitimno zastupanje strateških i gospodarskih interesa države u međunarodnim odnosima, kao što to čine i sve druge razvijene države.

Politički i opći društveni rizik svojstven je svim dijelovima jednog društva i na njega se iz perspektive pojedinca, u pravilu, ne može individualno utjecati.

### **4.3 Poslovni rizik**

Tržište nepokretne telefonije započelo je svoju liberalizaciju krajem 2004. godine. Optima je prva kompanija koja je dobila dozvolu za obavljanje javne govorne usluge u nepokretnoj telefoniji.

Stoga se može zaključiti da je segment alternativne fiksne telefonije u Hrvatskoj u fazi početnog razvoja, te je potrebno provesti dodatne korake u liberalizaciji ne bi li se poslovni modeli i samo tržišno okruženje dovelo da razine zapadnoeuropskih.

Također, osim navedenih rizika, postoje i rizici na razini mikroekonomskog upravljanja tvrtkom, kao što su rizici upravljanja likvidnošću i solventnošću, te rizici pogrešnih upravljačkih odluka.

### **4.4 Rizici poslovnog okruženja Optime**

Poslovno okruženje Optime vrlo je dinamično, ali stabilno. Najveći rizici poslovnog okruženja su uspješan nastavak procesa liberalizacije i moguća supstitucija nepokretne govorne usluge mobilnom.

HT – Hrvatske telekomunikacije d.d. („HT“) kao operator s najznačajnijim tržišnim udjelom ima na raspolaganju značajnije resurse od onih kojima raspolažu alternativni operatori.

Također, mobilni operatori kao Tele2 mogu ući na tržište nepokretne telefonije, a kako se radi o kompanijama sa internacionalnim iskustvom i značajnim kapitalom, u tom bi slučaju mogli nastati određeni poremećaji na tržištu.

Usprkos navedenim rizicima, Optima se u posljednje 2 godine pozicionirala kao snažna druga telekomunikacijska kompanija na hrvatskom telekomunikacijskom tržištu (nakon HT-a), te je dosegla potrebnu kritičnu masu korisnika, pa je za očekivati da može odgovoriti na sve izazove koji dolaze iz samog tržišnog okruženja.

Tržište telekomunikacija u Republici Hrvatskoj, uključujući tržište nepokretne mreže koje je osnovni predmet poslovanja Optime, regulirano je djelovanjem Hrvatske agencije za telekomunikacije ("HAT") kao nadležnog regulatornog tijela. Optima, svojim aktivnim djelovanjem, pokušava utjecati na razvoj i izmjene regulatornog okvira, obračunajući se Agenciji za sva sporna pitanja, osobito ona koja izravno imaju utjecaj na poslovne rezultate Optime. U tom smislu, svaka nepovoljna regulatorna izmjena, posebno ona koja bi značila znatnije povećanje cijena utvrđenih standardnom ponudom HT-a, mogla bi imati značajniji utjecaj na rezultate Optime.

Jedan od bitnih elemenata za rad Optime svakako je sporno pitanje vlasništva nad sustavom DTK-a (distributivna telekomunikacijska kanalizacija). Sudski postupci kasnije spomenuti u ovom dokumentu, u kojima sudjeluje i Optima, djelomično imaju za podlogu upravo neriješenu situaciju s vlasništvom nad DTK-a. Navedena problematika opisana je opširnije pod točkom 4.5.15.

HAT se aktivno uključio u rješavanje problematike DTK s ciljem omogućavanja ravnopravnog korištenja DTK od strane svih operatora i davatelja usluga.

Optima je spremna uredno ispunjavati sve obveze koje se tiču eventualnih naknada za korištenje DTK, tako da je i u svom poslovanju predvidjela rezervacije naknada za korištenje DTK pa takva obveza ne bi dodatno opterećivala poslovanje Optime.

#### **4.4.1 Rizik smanjenja tržišnog udjela (jačanja konkurencije)**

Mobilni operatori spremni na ulazak na tržište nepokretne telefonije predstavljaju prominentan rizik za Optimu i kao takvi mogu znatno utjecati na tržišni udio iste, kao i cijene usluga i proizvoda. Grupu agresivnih i perspektivnih novih operatora svakako predvode VipNet, sa bazom od 1,3 milijuna korisnika, te međunarodno iskusni Tele2, ujedno drugi i treći mobilni operatori na hrvatskom tržištu.

Među postojećim tvrtkama na tržištu prijeti opasnost sve izraženije cjenovne konkurencije, u slučaju da Optimini konkurenti (Metronet, B.net, H1, Iskon Internet) odluče proširiti svoju bazu korisnika. Povrh toga, dodatan pritisak se očekuje od pružatelja VoIP (*voice-over-internet-protocol*) usluga.

Nadalje, postoji mogućnost da kućanstva u Hrvatskoj fiksno telefoniranje do određene mjere zamijene mobilnim telefoniranjem što može rezultirati ubrzanim smanjenjem tržišta fiksnih glasovnih usluga. Isto tako, uslijed nedovoljno jakog ekonomskog rasta ili nedostatka zanimanja korisnika, može doći do sporijeg od očekivanog rasta širokopojasnih usluga, što može izravno negativno utjecati na poslovanje i tržišni udio Optime.

#### **4.4.2 Ekološki rizik**

Obavljanje poslovnih aktivnosti Optime ne dovodi do onečišćenja okoliša, osim u okviru korištenja vozila za obavljanje prijevoza djelatnika, te izgradnje sustava DTK.

Instalacije na kojima se, između ostaloga, temelji telekomunikacijska oprema Optime, ne dovode do onečišćenja zraka ili uporabe frekvencijskih spektara potencijalno štetnih za zdravlje ljudi.

### **4.5 Pravni okvir poslovanja Optime**

#### **4.5.1 Temeljni propisi koji se odnose na poslovanje Optime**

Zakon o telekomunikacijama (Narodne novine br. 122/03, 158/03, 60/04 i 70/05) je temeljni propis koji regulira poslovanje i poslovno okruženje Optime, a temeljem kojeg je Ministarstvo mora, turizma, prometa i razvitka donijelo niz pravilnika kao provedbenih propisa, koje sve zajedno uz odluke HAT-a čine regulatorni okvir unutar kojeg Optima posluje.

Zakon o telekomunikacijama liberalizirao je telekomunikacijsko tržište prije svega na način da je ukinuo monopol na usluge nepokretne telefonije, nametnuo je obvezu operatoru sa znatnijom tržišnom snagom (kako je definiran niže) da omogući otvoren pristup njegovoj telekomunikacijskoj mreži i lokalnoj petlji, međusobno povezivanje i zakup telekomunikacijskih vodova, uvedena je mogućnost prijenosa broja na drugog operatora, kao i usluge odabira i predodabira operatora (sve navedene usluge definirane su niže u tekstu).

#### **4.5.2 Hrvatska agencija za telekomunikacije**

Zakonom o telekomunikacijama osnovana je Hrvatska agencija za telekomunikacije, kao samostalna, neprofitna i neovisna pravna osoba s javnim ovlastima, koja za svoj rad odgovara Hrvatskome saboru.

HAT regulira sve aspekte tržišta pokretne i nepokretne telefonije i pristupa Internetu, od dodjela koncesija do nadzora kakvoće i cijena telekomunikacijskih usluga, te održava i promiče ravnopravnu tržišnu utakmicu. HAT upravlja radiofrekvencijskim spektrom, rješava pitanja u svezi radijske opreme i telekomunikacijske terminalne opreme, surađuje s inozemnim regulatornim tijelima u telekomunikacijama, te obavlja stručni nadzor nad obavljanjem telekomunikacijskih usluga.

HAT-om upravlja Vijeće Agencije, sastavljeno od pet članova koje imenuje i razrješava Hrvatski sabor na prijedlog Vlade Republike Hrvatske, na vrijeme od pet godina. Vijeće Agencije donosi odluke većinom glasova svih svojih članova, a one su konačne te protiv odluka, rješenja i zaključaka Vijeća nije dopuštena žalba, ali se može pokrenuti upravni spor pred Upravnim sudom Republike Hrvatske.

HAT odobrava Standardne ponude operatora sa znatnijom tržišnom snagom za usluge međusobnog povezivanja, za uslugu pristupa izdvojenoj petlji, za davatelje usluga pristupa Internetu, za davatelje usluga s dodanom vrijednošću te za uslugu najma telekomunikacijskih vodova, a čime izravno utječe na daljnju liberalizaciju telekomunikacijskog tržišta budući da operator sa znatnijom tržišnom snagom ne može samovoljno nuditi sklapanje ugovora za govorne usluge ostalim operatorima već svaka njegova ponuda mora prethodno biti odobrena od strane HAT-a. HAT je tako u nekoliko navrata već nalogala operatoru sa znatnijom tržišnom snagom HT-Hrvatske telekomunikacije d.d. da izmjeni pojedine uvjete iz svojih standardnih ponuda, od kojih se posebno izdvaja sniženje cijena međusobnog povezivanja (interkonekcije) te sniženje veleprodajne cijene mjesečne naknade za izdvojenu lokalnu petlju.

U ostvarivanju svojih načela i ciljeva, HAT je dužna surađivati s tijelom nadležnim za zaštitu tržišnog natjecanja i tijelom nadležnim za zaštitu prava potrošača.

#### **4.5.3 Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja**

Zakon o telekomunikacijama uređuje da se na sva pitanja u vezi s obavljanjem telekomunikacijskih usluga i djelatnosti pravnih i fizičkih osoba na tržištu primjenjuju propisi o zaštiti tržišnog natjecanja čija je provedba u nadležnosti Agencije za zaštitu tržišnog natjecanja..

Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja („AZTN“) obavlja upravne i stručne poslove u vezi sa zaštitom tržišnog natjecanja, te poslove odobravanja, nadzora provedbe i povrata državnih potpora. Vezano uz telekomunikacijski sektor, AZTN nastoji očuvati jednake uvjete poslovanja za sve sudionike tržišta, zaštititi korisnike telekomunikacijskih usluga i sudjelovati u provođenju liberalizacije telekomunikacijskog tržišta, aktivno sudjelovati u donošenju zakona i propisa i davati svoje mišljenje o eventualnim privatizacijskim projektima i dodjelama koncesija. Za svoj rad, AZTN je odgovorna Hrvatskom saboru kojem podnosi godišnje izvješće o svom radu.

#### **4.5.4 Vijeće za zaštitu potrošača**

Zakonom o telekomunikacijama, Hrvatska agencija za telekomunikacije dužna je surađivati s Vijećem za zaštitu potrošača („VZP“). VZP je savjetodavno tijelo ministru gospodarstva koje imenuje Vlada na prijedlog ministra.

#### **4.5.5 Dozvole i koncesije izdane Optimi za pružanje telekomunikacijskih usluga**

Optima je za pružanje telekomunikacijskih usluga, od HAT-a dobila slijedeće dozvole:

1. Dozvola za obavljanje javnih govornih usluga u nepokretnoj telekomunikacijskoj mreži bez uporabe radiofrekvencijskog spektra, 19. studenog 2004.
2. Dozvola za obavljanje usluge davanja u najam telekomunikacijskih vodova, 19. studenog 2004.
3. Dozvola za obavljanje usluge davanja u najam telekomunikacijske mreže i njezinih dijelova, 19. studenog 2004.

Dozvole su dane na rok od 30 godina. Optima je za prvu godinu obavljanja javne govorne usluge bez uporabe radiofrekvencijskog spektra platila naknadu u iznosu od HRK 8.000.000.

Naknade za prvu godinu pružanja usluga temeljem preostale dvije dozvole, davanje u najam telekomunikacijskih vodova i davanje u najam telekomunikacijske mreže i njezinih dijelova je iznosila HRK 20.000.

Iznos naknada za svaku od usluga koje Optima obavlja temeljem gore spomenutih Dozvola, utvrđuje se sukladno Pravilniku o plaćanju naknade za obavljanje telekomunikacijskih usluga i djelatnosti (Narodne novine br. 26/05), u iznosu od 0,1% prihoda ostvarenih pružanjem predmetne usluge.

Optima je za pružanje telekomunikacijskih usluga od HAT-a dobila 18 koncesija kojima Optima dobiva mogućnost za obavljanjem javnih telekomunikacijskih usluga u nepokretnoj telekomunikacijskoj mreži uz uporabu radiofrekvencijskog spektra (WiMax). Spomenute koncesije vezane su za pojedine županije, tako da je Optima s brojem dobivenih koncesija pokrila sljedeće županije:

1. Međimurska županija
2. Osječko-baranjska županija
3. Splitsko-dalmatinska županija
4. Primorsko-goranska županija
5. Zagrebačka županija
6. Ličko-senjska županija
7. Istarska županija
8. Zadarska županija
9. Dubrovačko-neretvanska županija
10. Šibensko-kninska županija
11. Bjelovarsko-bilogorska županija
12. Požeško-slavonska županija
13. Sisačko-moslavačka županija
14. Karlovačka županija
15. Varaždinska županija
16. Krapinsko-zagorska županija
17. Koprivničko-križevačka županija
18. Virovitičko-podravska županija

Koncesije su dodijeljene na rok od 5 godina, s time da postoji mogućnost njihovog obnavljanja prema propisima koji će se primjenjivati u trenutku obnove.

Iznos naknada za svaku od koncesija utvrđen je već spomenutim Pravilnikom. Ovdje se iznos naknada razlikuje ovisno o broju stanovnika po pojedinoj županiji, tako za prvu godinu obavljanja usluge temeljem koncesije za uporabu frekvencija za obavljanje javnih telekomunikacijskih usluga u nepokretnoj telekomunikacijskoj mreži uz uporabu radiofrekvencijskog spektra na području Zagrebačke županije iznosi HRK 135.000, dok za ostale županije naknada iznosi HRK 95.000.

Iznos naknada za naredne godine utvrđuje se na isti način kao iznos naknada za usluge koje Optima obavlja temeljem Dozvola, dakle u iznosu od 0,1% ukupnih prihoda ostvarenih iz usluge.

Visina godišnje naknade za uporabu radijskih frekvencija ovisi o radiofrekvencijskom spektru pa tako ona iznosi HRK 56.000 (za pojas 2x14MHz) ili HRK 84.000 (pojas 2x21 MHz) po županiji.

Sukladno članku 23., stavak 2., Zakona o telekomunikacijama, Optima je HAT-u prijavila pružanje slijedećih telekomunikacijskih usluga:

1. usluge prijenosa govora, zvuka, podataka, dokumenata, slika i drugog, bez uporabe radiofrekvencijskog spektra, osim javnih govornih usluga – usluge davanja pristupa Internetu, 06. lipnja 2007.
2. usluge prijenosa govora, zvuka, podataka, dokumenata, slika i drugog, bez uporabe radiofrekvencijskog spektra, osim javnih govornih usluga – usluge prijenosa govora putem Internetskog protokola (VoIP), 16. svibnja 2007.
3. usluge prijenosa govora, zvuka, podataka, dokumenata, slika i drugog, bez uporabe radiofrekvencijskog spektra, osim javnih govornih usluga – usluge s dodanom vrijednosti, 28. kolovoza 2007.

Naknade za prvu godinu obavljanja gornjih usluge iznosi HRK 5.000 po usluzi. Naknade za ostale godine obavljanja usluge su u iznosu od 0,1% ukupnog prihoda ostvarenih od usluga.

#### **4.5.6 Operator sa znatnijom tržišnom snagom i tržišno natjecanje**

Sukladno članku 51. Zakona o telekomunikacijama smatra se da operator ili davatelj usluga ima znatniju tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu ako ima tržišni udjel veći od 25% na tom mjerodavnom tržištu. Vijeće HAT-a može utvrditi da operator nema znatniju tržišnu snagu na mjerodavnom tržištu iako ima udjel veći od 25% na mjerodavnom tržištu, kao i da je ima, iako ima manji udjel od navedenog, a sukladno smjernicama danim Zakonom o telekomunikacijama te pravilnikom koji donosi ministar mora, turizma, prometa i razvitka.

Sukladno Zakonu o telekomunikacijama, Vijeće HAT-a jedanput godišnje objavljuje u Narodnim novinama popis operatora i davatelja usluga sa znatnijom tržišnom snagom, te je tako objavljeno da su HT-Hrvatske telekomunikacije d.d. operator sa znatnijom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu javne govorne usluge u nepokretnoj telekomunikacijskoj mreži, na mjerodavnom tržištu usluge pristupa Internetu, na mjerodavnom tržištu iznajmljenih telekomunikacijskih vodova, te na mjerodavnom tržištu međusobnog povezivanja, sve na području Republike Hrvatske. T-Mobile Hrvatska d.o.o. i VIPnet d.o.o. su operatori sa znatnijom tržišnom snagom na mjerodavnom tržištu javne govorne usluge u pokretnim telekomunikacijskim mrežama i na tržištu međusobnog povezivanja, oboje na području Republike Hrvatske.

Operatori sa znatnijom tržišnom snagom obvezni su pružiti drugim operatorima i davateljima usluga pristup svojoj mreži i sučeljima, obvezni su objaviti minimalnu ponudu za iznajmljivanje telekomunikacijskih vodova i standardnu ponudu za međusobno povezivanje, te su obvezni omogućiti pristup svojoj izdvojenoj lokalnoj petlji, sve po načelima nediskriminacije, transparentnosti i troškovne usmjerenosti.

Operator sa znatnijom tržišnom snagom na tržištu javne govorne usluge u nepokretnoj mreži je za cijene usluga koje obavlja dužan prethodno ishoditi suglasnost Vijeća HAT-a.

Vijeće HAT-a ovlašteno je donijeti rješenje o izmjeni cijena usluga kada operator sa znatnijom tržišnom snagom narušava načela transparentnosti, ravnopravnosti i troškovne usmjerenosti u slučaju kada naplaćuje visoke cijene usluga, sprječava ulazak na tržište drugim sudionicima, ograničava tržišno natjecanje putem određivanja previsokih ili preniskih cijena usluga, daje neopravdane prednosti pojedinim korisnicima usluga, te neopravdano povezuje određene vrste usluga.

#### **4.5.7 Tržišno natjecanje**

Sukladno Zakonu o telekomunikacijama, HAT, zajedno s AZTN i VZP, osobito ostvaruje sljedeća načela i ciljeve: osiguranje i promicanje djelotvornog i održivog tržišnog natjecanja na telekomunikacijskom tržištu s jednakim mogućnostima za sve sudionike na tržištu; poticanje djelotvornosti ulaganja u telekomunikacijsku infrastrukturu; poticanje pristupa tržištu novim davateljima usluga te uvođenja novih, inovativnih telekomunikacijskih usluga i tehnologija; osiguranje poštovanja načela otvorenog pristupa telekomunikacijskoj mreži i infrastrukturi; te onemogućavanje zlouporabe nadmoćnog položaja na telekomunikacijskom tržištu.

Sljedeći slučajevi i rješenja HAT-a te AZTN, pokazuju da u Republici Hrvatskoj postoji djelotvorno telekomunikacijsko tržište s neovisnim i učinkovitim regulatornim tijelima koja ispunjavaju svoje zakonske obveze te da djeluju sukladno najboljoj svjetskoj praksi:

- HAT je u nekoliko navrata rješenjima zahtijevala izmjene standardnih ponuda za međusobno povezivanje operatora sa znatnijom tržišnom snagom (razvidno primjerice iz Odluka HAT, Narodne novine br. 32/05, 82/05 i 42/06).
- HAT je u nekoliko navrata donosila rješenje o izmjeni cijena tarifnih opcija operatora sa znatnijom tržišnom snagom za koje je utvrdilo da ograničavaju ili ugrožavaju održivo tržišno natjecanje određivanjem preniskih cijena u tarifnoj opciji.
- HAT je u nekoliko navrata nalagala operatoru sa znatnijom tržišnom snagom sklapanje dopuna ugovora o međusobnom povezivanju.
- AZTN je 12. srpnja 2007. donijela odluku kojim je utvrdila da su dva povezana operatora sa znatnijom tržišnom snagom zloupotrabili vladajući položaj na mjerodavnom tržištu telekomunikacijskih usluga sklapajući Okvirne ugovore o pružanju telekomunikacijskih usluga, kojima su svojim korisnicima uvjetovali sklapanje ugovora njihovim pristankom na dodatne obveze, koje po svojoj prirodi ili običajima u trgovini nisu ni u kakvoj vezi s predmetom tih

ugovora, a koje se smatraju teškim ograničenjima tržišnog natjecanja u smislu propisa o zaštiti tržišnog natjecanja.

#### **4.5.8 Usluge međusobnog povezivanja**

Međusobno povezivanje (interkonekcija) posebna je vrsta pristupa mreži između operatora, kojim se uspostavlja fizičko i logičko povezivanje javnih telekomunikacijskih mreža jednog ili više različitih operatora, kako bi se korisnicima usluga jednog operatora omogućilo međusobno komuniciranje ili komuniciranje s korisnicima usluga drugog operatora, ili pristup uslugama drugog operatora, pri čemu usluge mogu pružati međusobno povezani operatori ili drugi davatelji usluga koji imaju pristup mreži.

Dva operatora uspostavljaju međusobno povezivanje (interkonekciju) telekomunikacijskih mreža kako bi omogućili direktan tijek prometa i proslijeđivanje poziva između dviju mreža direktnim putem uz najmanje troškove i naknade za terminaciju poziva, te izbjegavanje dodatnih naknada za tranzitiranje poziva. Posebno je važna interkonekcija s HT-om, koja se iz razloga posebne arhitekture komutacijske mreže HT-a može izvesti kao nacionalna (vezanje na tranzitne centrale u jednoj regiji), regionalna (vezanje na tranzitne centrale u svim regijama) i lokalna (vezanje na lokalne centrale) interkonekcija.

Cijene terminacije u HT-ovu mrežu najniže su ukoliko se terminacija poziva vrši putem lokalne interkonekcije. Usporedbe radi za pozive upućene u HT-ovu mrežu, i obrnuto za pozive koji dolaze iz mreže operatora u mrežu HT-a, na nacionalnoj razini cijena je u razdoblju više tarife 0,124 kn/min, a u razdoblju niže tarife 0,062 kn/min, na regionalnoj razini cijena je u razdoblju više tarife 0,095 kn/min, a u razdoblju niže tarife 0,0475 kn/min. Isti poziv bi operatora stajao u razdoblju više tarife 0,062 kn/min, odnosno 0,031 kn/min ukoliko je povezan na lokalnoj razini. Treba dodati da se na ove iznose još plaća i naknada za uspostavu poziva, no ona je jednaka za sve razine interkonekcije, pa za ovu vrstu usporedbe nije ni relevantna.

Slijedom navedenog, operator koji je povezan na lokalnoj razini s HT-om može pružati usluge korisnicima znatno konkurentnije od operatora koji su povezani na nacionalnoj ili regionalnoj razini. Bitno je naglasiti da je Optima, prvi alternativni operator koji je uopće postavio zahtjev HT-u za omogućavanjem lokalne interkonekcije te da je nakon neuspjelih pregovora, HAT svojim Rješenjem od 16. listopada 2006. odredio HT-u da bez odgađanja omogući Optimi traženu uslugu. Nakon uspostave usluge, Optima svakodnevno povećava broj spojenih lokalnih centrala s HT-om u cilju što većeg smanjenja troškova terminacije poziva u HT-ovu mrežu, čime u konačnici i poboljšava svoju konkurentnost, ali i osnažuje svoju tržišnu i pregovaračku poziciju u odnosu na HT.

Osim što ima sklopljen ugovor o međusobnom povezivanju s HT-om, koji je potpisan 12. travnja 2005., Optima je sklopila još 11 ugovora o međusobnom povezivanju s drugim domaćim operatorima od čega su tri s mobilnim: T-Mobile, Vipnet i Tele2. Preostalih osam ugovora potpisano je s Iskonom, Amisom, Metronetom, Primatelom, Vodatelom, te Vipnetom za povezivanje u nepokretnoj mreži.

Optima je sklopila i ugovore o međusobnom povezivanju s 21 međunarodnim operatorom i to: Akton, Deutsche Telekom, Telekom Austria, GTS-Datanet Telecommunications, eTel, Invitel, Lanck Telecom, PanTel, Romtelecom, Sunrise, Telco214, Teleglobe, Telekom Italia Sparkle, Telekom New Zealand, Telekom Slovenije, SiOL, Telekom Srbija, TeliaSonera, TVIconnect, VoIPShop.

#### **4.5.9 Pristup izdvojenoj lokalnoj petlji**

Pristup izdvojenoj lokalnoj petlji prema definiciji Standardne ponude za uslugu pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji predstavlja potpuni pristup izdvojenoj lokalnoj petlji, kojim se trećoj zainteresiranoj strani, ovdje Optimi dopušta uporaba cijeloga frekvencijskog spektra lokalne petlje, i zajednički pristup izdvojenoj lokalnoj petlji, kojim se trećoj zainteresiranoj strani dopušta uporaba širine pojasa frekvencijskog spektra iznad govornoga pojasa frekvencijskog spektra izdvojene lokalne petlje, pri čemu ne dolazi do promjene vlasništva nad lokalnom petljom.

Pristup izdvojenoj lokalnoj petlji (tj. pristupnoj mreži koja se u najvećoj mjeri sastoji od bakrenih parica) predstavlja najvažniji i završni korak u liberalizaciji tržišta nepokretne telefonije jer alternativnim operatorima omogućuje korištenje postojeće pristupne mreže do krajnjih korisnika, a uz plaćanje cijene najma. Vlasnik gotovo svih bakrenih parica u Hrvatskoj je HT, koji je kao operator sa znatnijom tržišnom snagom dužan omogućiti alternativnim operatorima pristup lokalnoj

petlji, temeljem gore opisanih zakonskih i podzakonskih propisa te Standardne ponude. Temeljem Standardne ponude, Optima je među prvim operatorima sklopila Ugovor s HT-om o pristupu izdvojenoj lokalnoj petlji (potpisan 11. svibnja 2006.).

Zbog važnosti pristupa izdvojenoj lokalnoj petlji za otvaranje, razvoj i rast telekomunikacijskog tržišta, HAT je u okviru svojih ovlasti izvršio intervenciju na cijenu najma bakrenih parica, tako je danas u Hrvatskoj cijena najma bakrene parice jedna od najnižih u Europi i iznosi 52,14 kn mjesečno, što bitno smanjuje troškove pružanja usluga alternativnih operatora te omogućuje njihov brži razvoj.

#### **4.5.10 Zakup telekomunikacijskih vodova**

Na početku poslovanja, Optima nije imala izgrađenu vlastitu telekomunikacijsku infrastrukturu kojom bi povezivala svoje krajnje korisnike te je uzimala u zakup telekomunikacijske vodove drugih operatora. U zakup su većinom uzimani vodovi HT-a, jer je HT jedini imao dovoljno visok stupanj izgrađenosti vlastite infrastrukture.

U međuvremenu se u posljednje dvije i pol godine na tržištu pojavila nekolicina novih davatelja usluge najma telekomunikacijskih vodova (uključujući HEP d.d. i Hrvatske željeznice d.o.o.) koji su pomogli osjetnom smanjenju cijene zakupa vodova (čak i do 50%).

U posljednje dvije i pol godine Optima je izgradila vlastitu telekomunikacijsku infrastrukturu, te je time osjetno smanjila količinu vodova koje uzima u zakup od drugih davatelja usluga, a u svrhu povezivanja krajnjih korisnika. Veći udio vlastite telekomunikacijske infrastrukture u odnosu na zakupljenu izravno utječe na povećanje pouzdanosti i kvalitete Optiminih usluga te smanjenje troškova.

#### **4.5.11 Odabir i predodabir operatora**

Operatori sa znatnijom tržišnom snagom na tržištu javne govorne usluge u nepokretnoj mreži obvezni su omogućiti korisnicima svojih usluga slobodan odabir i predodabir operatora. Putem navedene usluge korisnicima je omogućeno da biranjem određenog predbroja (odabir) ili unaprijed programiranim predbrojem koje omogućuje operator na zahtjev korisnika (predodabir) svaki njihov telefonski poziv bude upućen putem mreže odabranog/predodabranog „alternativnog“ operatora. Na taj način korisnik plaća pretplatu (odnosno naknadu za pristup mreži) operatoru sa znatnijom tržišnom snagom, a telefonske impulse odabranom/predodabranom „alternativnom“ operatoru.

Navedena usluga omogućava tzv. „alternativnim“ operatorima da bez svoje telekomunikacijske mreže i uz mala ulaganja u infrastrukturu pružaju telekomunikacijske usluge velikom broju korisnika, koji se putem takovog operatora samo prespajaju na mreže drugih operatora.

#### **4.5.12 Prijenos brojeva**

Svi operatori obvezni su omogućiti korisnicima svojih usluga da na zahtjev zadrže (prenesu) svoj postojeći telefonski broj prilikom prelaska na novog operatora. Navedenom uslugom uklonjena je jedna od bitnih psiholoških prepreka u liberalizaciji telekomunikacijskog tržišta, kako korisnici više nisu obeshrabreni u prelasku na novog pružatelja usluga okolnošću da neće morati voditi brigu oko informiranja o izvršenoj promjeni telefonskog broja.

#### **4.5.13 Uporaba javnog dobra i nekretnina drugih**

Sukladno Zakonu o telekomunikacijama operatori imaju pravo, uz pribavljenu suglasnost nadležnog tijela državne uprave koje upravlja javnim dobrima, koristiti se, u svrhu obavljanja svoje djelatnosti, javnim dobrima u općoj uporabi u vlasništvu Republike Hrvatske, te šumskim i drugim zemljištem u vlasništvu Republike Hrvatske, kao i zračnim prostorom iznad njih, za postavljanje i održavanje svoje telekomunikacijske infrastrukture i opreme.

U slučaju kad nije ishođena gornja suglasnost operatori mogu, kad je to potrebno radi izgradnje objekata ili izvođenja radova koji su prema Zakonu o telekomunikacijama od interesa za Republiku Hrvatsku, steći vlasništvo ili steći služnost nad gornjim nekretninama, kao i na nekretninama drugih pravnih i fizičkih osoba, u skladu s odredbama Zakona o izvlaštenju.



#### **4.5.14 Zajednička uporaba izgrađene telekomunikacijske infrastrukture**

Sukladno Zakonu o telekomunikacijama HAT potiče zajedničku uporabu izgrađene telekomunikacijske infrastrukture, i to osobito u svrhu zaštite zdravlja ljudi, zaštite okoliša i potreba primjerenijeg prostornog uređenja.

Operatori imaju pravo, ako postoje tehnički uvjeti, koristiti se izgrađenom telekomunikacijskom infrastrukturom u vlasništvu drugih pravnih i fizičkih osoba uz naknadu stvarnih troškova, na temelju sklopljenog ugovora.

Ako vlasnik telekomunikacijske infrastrukture odbije sklopiti ugovor ili ne odgovori na zahtjev operatora u roku od 30 dana od dana dostave tog zahtjeva, Vijeće Agencije će, na zahtjev operatora, u roku od 60 dana utvrditi postoje li odgovarajući tehnički uvjeti, te u slučaju postojanja odgovarajućih tehničkih uvjeta donijeti rješenje koje u cijelosti zamjenjuje taj ugovor.

U slučaju kad nije utvrđen vlasnik telekomunikacijske infrastrukture, Vijeće Agencije može, na zahtjev operatora, ako postoje odgovarajući tehnički uvjeti, donijeti privremeno rješenje do utvrđivanja prava vlasništva, koje u cijelosti zamjenjuje ugovor o korištenju infrastrukture.

HAT je na temelju kalkulacija i analiza utvrdila cijenu najma zajedničke izgrađene infrastrukture. Operatori će za najam telekomunikacijske infrastrukture novac uplaćivati na privremeni račun pri HAT-u. Nakon što se nedvojbeno pravorijekom utvrdi vlasnik infrastrukture, novac će pripasti vlasniku. U cijenu nije uključena naknada za pravo služnosti, budući da ta naknada nije u nadležnosti HAT-a. Smjernice iz Europe su u pravcu da se naknada za pravo služnosti odredi na razini države, a u korist lokalne i područne samouprave.

#### **4.5.15 Distributivna telekomunikacijska kanalizacija („DTK“)**

DTK je sustav podzemnih cijevi, kabelskih zdenaca i kabelskih galerija koji služi za razvod i zaštitu telekomunikacijskih vodova te je kao takva dio gore opisane izgrađene telekomunikacijske infrastrukture koja je u zajedničkoj uporabi sukladno pravilima koja su izložena pod istoimenim gornjim podnaslovom.

Optima je regulirala svoje odnose oko korištenja DTK-a s HT-om temeljem Ugovora o najmu i uporabi slobodnog prostora u cijevima kabelske kanalizacije HT-a od 22.3.2007. Optima ujedno ima odgovarajući ugovor o pravu služnosti s gradom Splitom i Solinom, dok se vode intenzivni pregovori s Gradom Zagrebom s obzirom na potpisani ugovor o najmu s HT-om.

Nakon liberalizacije tržišta postavilo se pitanje prava vlasništva nad DTK poslije što su Grad Zagreb i pojedine županije proglasile DTK javnim dobrom kojim one upravljaju uz nadoknadu, dok s druge strane HT navodi da su njegovi pravni prednici HPT i PTT izgradili većinu DTK, pa da je stoga on vlasnik iste.

Iz Prospekta HT-a objavljenog 17. rujna 2007. („HT-Hrvatske telekomunikacije d.d. Ponuda 16.377.707 redovnih dionica i Globalnih potvrda depozitara (GDR-a)“) proizlazi da su Vlada Republike Hrvatske, Deutsche Telekom AG i HT 13. kolovoza 2007. sklopili Memorandum o razumijevanju kojim su između ostalog utvrdili načela temeljem kojih bi Vlada Republike Hrvatske izradila nacрте odgovarajućih zakona koje bi predložila na usvajanje Hrvatskom saboru. Iz navedenog Prospekta proizlazi da bi se DTK tretirala kao telekomunikacijska infrastruktura na koju bi se primjenjivao „zakonski režim prava puta“. Takvo pravo bi uključivalo pravo pristupa, uporabe, popravka, održavanja i polaganja kabelskih cijevi te sva druga povezana prava. Iz samog teksta Prospekta, međutim, nije posve jasno da li bi se takva prava davala izgraditeljima DTK i s retroaktivnim učinkom (što bi imalo za posljedicu da se svaka osoba koja je prije stupanja na snagu zakona, kojim se navedeno regulira, može legitimirati kao vlasnik DTK koju je izgradila), iako bi se čitanjem pojedinih dijelova rečenica Prospekta mogao steći takav zaključak.

Neovisno o potonjem, kako pitanje prava vlasništva nad DTK nije u cijelosti riješeno, neizostavno je da s time u vezi postoje određeni rizici koje bi sukladno zakonodavnim ovlastima trebalo regulirati Vijeće Agencije (HAT) kako je navedeno pod gornjom točkom 4.5.14. ovog Prospekta.

#### **4.5.16 Tajnost telekomunikacijskih priopćenja**

Sukladno Zakonu o telekomunikacijama u svrhu osiguravanja tajnosti telekomunikacijskih priopćenja u javnoj telekomunikacijskoj mreži i u obavljanju javnih telekomunikacijskih usluga te pripadajućih podataka o telekomunikacijskom prometu, zabranjeno je slušanje, prisluškivanje, pohranjivanje i svaki oblik presretanja ili nadzora nad telekomunikacijskim priopćenjima i

pripadajućim podacima o telekomunikacijskom prometu bez privole samog korisnika usluga ili zahtjeva utemeljenog na posebnom zakonu.

Operatori su ovlašteni bilježiti komunikacije i pripadajuće podatke o telekomunikacijskom prometu tijekom zakonitih poslovnih operacija u svrhu pružanja dokaza o trgovačkim transakcijama ili drugim poslovnim komunikacijama.

Uporaba javnih telekomunikacijskih mreža za pohranu informacija ili za pristup informacijama pohranjenima u telekomunikacijskoj terminalnoj opremi korisnika usluga dopuštena je samo uz uvjet da su ti korisnici usluga dobili jasne i razumljive obavijesti o svrsi obrade, te da imaju mogućnost odbijanja takve obrade od strane kontrolora podataka.

#### **4.6 Hrvatsko tržište vlasničkih vrijednosnih papira**

Hrvatsko tržište kapitala bitno je manje i nestabilnije, te znatno nelikvidnije u odnosu na razvijena zapadnoeuropska i svjetska tržišta. Nekoliko društava ima velik udjel u tržišnoj kapitalizaciji i obujmu trgovine, što smanjuje likvidnost i povećava oscilacije na hrvatskom tržištu vrijednosnica.

2006. godina obilježena je snažnim rastom Zagrebačke burze i hrvatskog tržišta kapitala, što se i reflektira u impresivnoj godišnjoj statistici. Redovni promet dionicama u odnosu na prethodnu godinu više je nego udvostručen (+121,1%), prešavši tako HRK 10 milijardi, te je gotovo dostignut ukupni promet dionicama u pet prethodnih godina na Zagrebačkoj burzi. Posebice zaslužni za povećanje interesa za dioničko burzovno trgovanje bili su proces javnog preuzimanja PLIVE, te javna ponuda i uvrštenje u Službeno tržište dionica najveće hrvatske naftne kompanije INE. Uz zabilježeni rast volumena trgovanja rasle su i cijene. Tako je hrvatsko dioničko tržište, mjereno indeksom CROEMI (sveobuhvatan indeks koji prati kretanje cijena dionica na Zagrebačkoj i Varaždinskoj burzi), ostvarilo povrat od 53,1%. Za spomenuti rast najviše je zaslužna dionice PLIVE koja je, suverenim vladanjem indeksa, do izlaska iz istoga, ostvarila povrat od 97,6%. Od trenutnih sastavnica indeksa bitan rast u 2006. ostvarile su i dionice Dalekovoda (+98%), Končar Elektroindustrija (+123,8%), te Podravka (+47,8%). Indeks CROBEX (pokazatelj kretanja cijena najlikvidnijih hrvatskih dionica) porastao je u 2006. za 60,7%, a tržišna kapitalizacija dionica udvostručenja je u odnosu na prethodnu godinu (+100,3%), te je prešla HRK 160 milijardi. Nadalje, znakovito za kontinuirani razvoj tržišta je i veliki porast broja vrijednosnih papira uvrštenih u najvišu burzovnu kotaciju, Službeno tržište, za 42,9% (40 u 2006. u odnosu na 28 prethode godine).

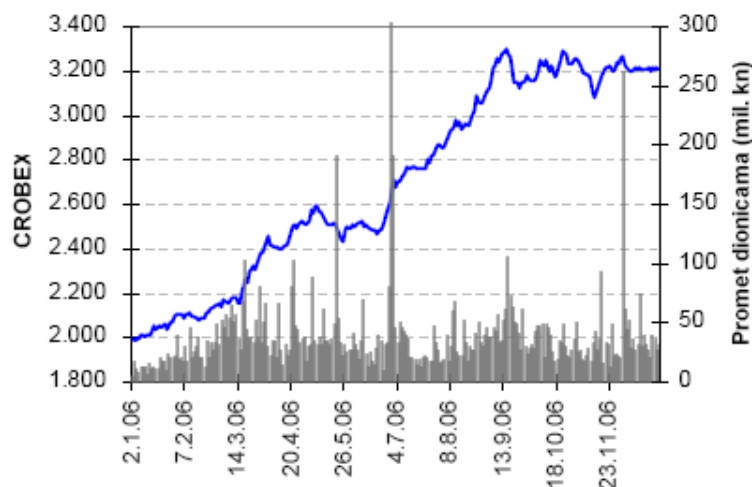
**Tablica 2. Parametri trgovanja na Zagrebačkoj burzi u 2006.**

*(Promet i tržišna kapitalizacija u milijunima kuna)*

	2005	2006	% promjene
<b>Redovni promet:</b>			
Dionice	4.729,9	10.459,1	121,1
Obveznice	516,4	513,0	-0,7
Prava	2,4	13,6	466,7
Komercijalni zapisi	0,0	5,6	-
<b>Prijavljeni promet</b>	4.002,7	4.947,2	23,6
<b>Institucionalni promet</b>	24.953,1	29.390,5	17,8
<b>Sveukupno</b>	34.204,4	45.328,9	32,5
<b>Redovni volumen:</b>			
Dionice	13.273.663	20.109.649	51,5
Obveznice	243.239.287	256.973.317	5,6
Prava	3.082.955	17.938.482	481,9
Komercijalni zapisi	0	5.800.000	-
<b>Prijavljeni volumen</b>	1.308.165.456	2.786.650.000	113,0
<b>Institucionalni volumen</b>	9.155.996.886	16.273.430.236	77,7
<b>Sveukupno</b>	10.723.758.247	19.360.901.684	80,5
<b>CROBEX<sup>c</sup></b>	1.997,50	3.209,50	60,7
<b>CROBIS<sup>c</sup></b>	105.8208	101.0577	-4,5
<b>Ukupni broj transakcija</b>	101.018	142.194	40,8
<b>Broj aktivnih vrijednosnih papira</b>	169	197	16,6
<b>Tržišna kapitalizacija</b>			
Dionice	80.724,5	161.692,2	100,3
Obveznice	34.399,4	40.011,3	16,3
<b>Ukupno</b>	115.123,9	201.703,5	75,2
<b>Broj dana trgovanja</b>	251	250	-0,4
<b>Broj uvrštenih dionica:</b>			
Službeno tržište	6	8	33,3
Tržište JDD	126	132	4,8
Usporedno tržište	62	62	0,0
<b>Prosječni dnevni:</b>			
Promet	136,3	181,3	33,0
Volumen	42.724.136	77.443.607	81,3
Broj transakcija	402	569	41,5

Izvor: Zagrebačka burza ([www.zse.hr](http://www.zse.hr))

**Prikaz 1. Kretanje CROBEX indeksa u 2006.**



Izvor: Zagrebačka burza ([www.zse.hr](http://www.zse.hr))

U zadnjem kvartalu 2006. godine ostvareni dionički promet na obje hrvatske burze iznosio je HRK 3,3 milijarde, što je u usporedbi s istim razdobljem prethodne godine porast od 146%. Najlikvidnija dionica u promatranom razdoblju bila je INA, ostvarivši u samo 19 dana trgovanja promet od HRK 421,6 milijuna. Slijede Pliva, Adris grupa, Dom Holding, i Ericsson NT. Ovih pet dionica zajedno je ostvarilo 40,6% ukupnog prometa, a ako želimo obuhvatiti 75% ukupnog prometa potrebno je uključiti 31 dionicu (što u odnosu na prethodna tromjesečja predstavlja pad s razina od 35-37 dionica). Ova činjenica nužno implicira da na tržištu postoji oko trideset dionica koje predstavljaju interesnu sferu većine hrvatskih ulagača.

**Tablica 3. Najlikvidnije dionice na Zagrebačkoj burzi u 2006.**

(Promet u milijunima kuna)

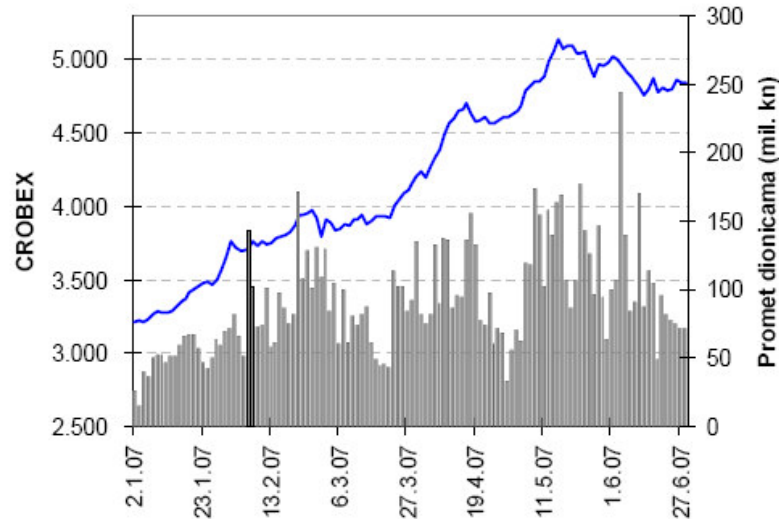
	Simbol	Promet	Rel. udjel u prometu (%)	Kumulativni udjel (%)
1	PLVA-R-A	3.764,9	36,0	36,0
2	ADRS-P-A	1.076,6	10,3	46,3
3	PODR-R-A	671,8	6,4	52,7
4	INA-R-A	421,6	4,0	56,7
5	ATPL-R-A	303,4	2,9	59,6
6	VIRO-R-A	283,3	2,7	62,4
7	DLKV-R-A	240,1	2,3	64,6
8	PBZ-R-A	235,4	2,3	66,9
9	PTKM-R-A	219,9	2,1	69,0
10	KOEI-R-A	177,6	1,7	70,7
	Ostali	3.064,6	29,3	100,0
	<b>Ukupno</b>	<b>10.459,1</b>		

Izvor: Zagrebačka burza ([www.zse.hr](http://www.zse.hr))

Prvo polugodište 2007. obilježila je javna ponuda dionica Magma d.d., a index CROBEX u navedenom razdoblju bilježi rast od 50,7%. Trenutno stanje na tržištu obilježeno je značajnom potražnjom od strane domaćih fondova, te je tijekom 2007. realno za očekivati daljnji blagi rast indeksa, posebice uzevši u obzir efekt povećanja ponude uslijed, za 2007. najavljene, inicijalne

javne ponude dionica Hrvatskog Telekomu. No najbolji razmjeri rasta trgovine vide se u podatku da je promet dionicama na Zagrebačkoj burzi u šest mjeseci 2007. dostigao gotovo 80% ili 4/5 ukupnog godišnjeg prometa dionicama ostvarenog u prošloj, rekordnoj godini.

**Tablica 4. Kretanje CROBEX indeksa u prvom polugodištu 2007.**



Izvor: Zagrebačka burza ([www.zse.hr](http://www.zse.hr))

Izlaženjem na vlasničko tržište kapitala Društvo je u mogućnosti realizirati cijeli niz pozitivnih efekata: uspostavljanje transparentne tržišne cijene dionica, otvaranje mogućnosti fleksibilnog kapitaliziranja ulaganja za postojeće dioničare, formiranje kvalitetnije slike o tvrtki u javnosti kroz veću transparentnost poslovanja i praćenje tvrtke od strane analitičara. Nadalje, uz kompetitivno pozicioniranje na tržištu, tvrtki se otvaraju mogućnosti financiranja organskog razvoja i akvizicija putem vlasničkog tržišta kapitala, smanjenja cijene kapitala kroz transparentniju sliku o tvrtki, optimalizacije kapitalne strukture, te proširenog instrumentarija kod nagrađivanja *managementa* i zaposlenika tvrtke kroz sheme koje realno reflektiraju tržišni, poslovni i financijski položaj tvrtke. Naposljetku, odluku o izlasku na vlasničko tržište kapitala treba situirati u kontekst integralne strategije budućeg razvoja tvrtke. Jedanput na tržištu, racionalnim upravljanjem vlastitom pozicijom i odnosom s dioničarima, uz odgovarajući režim korporativnog upravljanja, mogu se postići ambiciozni poslovni ciljevi, te povezani mnogostruki efekti koji izvan burze nisu ostvarivi.

## 5 OPTIMA TELEKOM – OSNOVNI PODACI

### 5.1 Povijest

Srpanj 2003.	+	Novi zakon o telekomunikacijama postavlja osnovu liberalizacije
Travanj 2004.	+	Osnivanje Optima Telekoma, bez mogućnosti djelovanja ili dobivanja dozvole prije osnivanja regulatornog tijela
Rujan 2004.	+	osnovana Hrvatska agencija za telekomunikacije (HAT) kao regulatorno tijelo
Studen 2004.	+	HAT dodjelio Optimi dozvolu za javnu govornu uslugu u nepokretnoj mreži na razdoblje od 30 godina - prvi alternativni operator s dozvolom
Veljača 2005.	+	T-HT izdaje svoj RIO (Standardnu ponudu za međusobno povezivanje)
Travanj 2005.	+	Optima Telekom dostigao status spremnosti za rad, ali nedostatak interkonekcijskih uvjeta onemogućava komercijalni početak
Lipanj 2005.	+	Optima Telekom potpisao prvi ugovor s rezidencijalnim korisnikom
Kolovoz 2006.	+	na Optiminoj mreži 120.000 rezidencijalnih korisnika, 11.000 SoHo, 300 SME i 100 ključnih korisnika, držeći čvrsto drugo mjesto na hrvatskom tk. tržištu
Rujan 2006.	+	prva centrala Optima Telekoma s raspetljanom lokalnom petljom
Siječanj 2007.	+	Optima Telekom izdao 250 mil. HRK korporativnih obveznica
Lipanj 2007.	↓	200.000 korisnika

**19. studenog 2004.** - Vijeće HAT-a dodjeljuje Optimi dozvolu za javnu govornu uslugu u nepokretnoj mreži, na razdoblje od 30 godina. Time je Optima postala prvi alternativni operator nepokretne telefonije u Republici Hrvatskoj, čime započinje liberalizacija telekomunikacijskog tržišta kojom se građanima daje mogućnost odabira operatora prema vlastitom izboru.

**1. ožujka 2005.** - Nakon što su obavljene sve tehnološke pripreme mrežnog sustava, Optima je potpisala prvi Međunarodni ugovor o interkonekciji (Pantel, Mađarska).

**22. ožujka 2005.** - Optima potpisuje Ugovor o međusobnom povezivanju s VIPnet-om, čime se osigurava telekomunikacijski promet između spomenutih operatora putem direktnih vodova, bez korištenja telekomunikacijske mreže trećeg operatora. Ovo je prvi ugovor o međusobnom povezivanju Optime s jednim od nacionalnih operatora u RH.

**5. travnja 2005.** - Optima je osposobila nacionalnu mrežu (*backbone*<sup>1</sup>), koja joj omogućava korištenje telefonske mreže neovisno o infrastrukturi HT-a. Samim time Optima pokazuje spremnost da odmah po završetku interkonekcijskih testiranja može početi pružati javnu govornu uslugu kako rezidencijalnim tako i poslovnim korisnicima.

**8. travnja 2005.** - Optima uspješno uvodi SAP u svoje poslovanje. Projekt vrijedan preko HRK 6 milijuna uključuje integrirani poslovni informacijski sustav koji omogućava standardizaciju procesa rada i izvješćivanja, trenutnu dostupnost informacija, te kvalitetnije upravljanje cjelokupnim poslovanjem.

**12. travnja 2005.** - Optima potpisuje Ugovor o interkonekciji s HT-om. Tim ugovorom omogućeni su pozivi krajnjih korisnika Optime prema 1.680.000 korisnika u HT-ovoj mreži.

**22. travnja 2005.** - službeno se otvara sjedište Optime u poslovnom centru Buzin.

<sup>1</sup> Glavni vodovi u mreži operatora, koriste se u prijenosu 80% ukupnog telekomunikacijskog prometa.

**2. svibnja 2005.** - Optima potpisuje Ugovor s T-Mobilom, a 11. svibnja 2005. i s Telekomom Austria, za što je bio potreban tehnički pregled od strane HAT-a (izvršen 18. svibnja 2005.) čime je omogućen početak prihvaćanja prvih većih poslovnih korisnika.

**12. lipnja 2005.** - izvršen je poziv prvog privatnog korisnika Optima usluga, a 18. lipnja 2005. izvršen je prijenos prvih poslovnih korisnika iz HT mreže u Optimu (tvrtke koje potpuno prelaze na sustav Optime). Dana 24. lipnja 2005. INA postaje prva tvrtka u kojoj Optima uvodi Centrex<sup>2</sup> uslugu (eng. *Centralised Exchange*), koja predstavlja virtualnu kućnu centralu kojom korisnik uklanja potrebu za postojećom kućnom centralom.

**22. kolovoza 2005.** - uspješno je testirana prva instalacija ADSL2+ tehnologije u Republici Hrvatskoj, koja za korisnike podrazumijeva brzinu prijenosa podataka od 24 Mbit/s (do pojave ADSL2+ bila je maksimalno 8 Mbit/s), u poslovno-industrijskoj zoni u Slavonskom Brodu.

**Početak rujna 2005.** - intenzivirani su projekti s ciljem zadovoljenja potreba krajnjih korisnika. Jedan od njih je implementacija sustava „*real time billinga*“ kojim se omogućava promptni uvid u telefonsku potrošnju, a drugi jest proces suzbijanja *dialera*<sup>3</sup>. U oba slučaja Optima je prvi operator koji je omogućio ovakvu uslugu u RH.

**12. lipnja 2006.** - Točno godinu dana nakon prvog privatnog korisnika u mreži, Optima bilježi svojeg 100.000-tog korisnika.

**1. kolovoza 2006.** - predstavljena je nova organizacijska struktura Optime u smjeru čvršćeg institucionaliziranja poluge vođenja kako bi se još više poboljšao korporativni ustroj i učinkovitije vodila ekspanzija tvrtke.

**5. listopada 2006.** - Optima je u Osijeku priključila prvog korisnika ADSL usluge u Hrvatskoj, izgrađene na vlastitoj infrastrukturi i u potpunosti neovisne od HT-a. Osijek je prvi grad u RH koji ima OptiDSL<sup>4</sup> uslugu sa 70 postotnom pokrivenošću.

**Prosinac 2006.** - započeta je humanitarna akcija Optima Telekoma i rukometnog kluba Zagreb po cijeloj Hrvatskoj. Besplatna računala i besplatni pristup Internetu razveselio je štíćenike Domova za nezbrinutu djecu u Splitu, Rijeci i Osijeku, a u Zagrebu je donirana udruga Roda.

**23. siječnja 2007.** - izdanjem obveznica Optima kreira investitorsku bazu, kao jedan od preduvjeta za daljnje aktivnosti na tržištu kapitala. S ovim inauguralnim izdanjem obveznica, Optima se planira dugoročno u financiranju orijentirati na tržište kapitala, i to u svim segmentima.

**Ožujak 2007.** - Optima nastavlja raspetljivati lokalnu petlju, i pruža ADSL2+ uslugu potpuno neovisnu od HT-a, u gradovima: Zagreb, Osijek, Đakovo, Slavonski Brod, Vinkovci, Vukovar, Županja, Rijeka, Split, Pula, Pazin, Čakovec, Ivanec...

**Lipanj 2007.** - Optima je pokrenula humanitarnu akciju u 10, većinom manjih, hrvatskih gradova. U suradnji s gradovima u sklopu nacionalne humanitarne akcije Optime „Surfajte brže“, 10 predškolskih ustanova i udruga civilnog društva donirano je besplatnim pristupom Internetu.

**30. lipnja 2007.** - sa središnjom proslavom u Opatiji, Optima obilježava 200.000 korisnika donirajući Dječji vrtić Opatija u Lovranu.

**Rujan 2007. - Optima je prvi alternativni operator u Republici Hrvatskoj**

- s najmanje 12% udjela u svakom od segmenata,
- s više od 200.000 korisnika,
- s preko 450 velikih tvrtki na vlastitoj mreži, te preko 7.300 obrtnika, malih i srednjih tvrtki.

---

<sup>2</sup> Virtualna kućna centrala, uporaba centrale koja nije na strani korisnika već kod operatera.

<sup>3</sup> *Dialer* je program koji koristi računalni modem za uspostavljanje *dialup* pristupa Internetu, a ta se veza ostvaruje biranjem unaprijed određenog telefonskog broja. Riječ je o malicioznom softveru kreiranom da zaobiđe pristup Internetu preko lokalnog internetskog davatelja usluga (ISP – Internet Service Provider) i ostvari vezu korištenjem međunarodne ili neke druge skupe tarife." (Izvor: HAT, [www.telekom.hr/Default.aspx?art=76&sec=51](http://www.telekom.hr/Default.aspx?art=76&sec=51) )

<sup>4</sup> ADSL usluga Optima Telekoma.

### 5.1.1 WiMax bežični pristup

Optima se odlučila na jedinstvenu strategiju izgradnje vlastite mreže u RH, kombinacijom klasičnog (žičnog LL) pristupa i bežičnog pristupa (WiMAX tehnologije) u sredinama gdje je infrastruktura Optime u nastajanju. Uz više od 1230 km optičke mreže, koja se kontinuirano nadograđuje, na natječajima za dodjelu koncesija širokopojasnog bežičnog pristupa (tzv. WiMAX frekvencijskog područja), Optima je osvojila koncesije u 18 hrvatskih županija. Riječ je o koncesijama kojima se putem digitalne tehnologije, odnosno nepokretnog bežičnog pristupa, omogućava pružanje javne govorne usluge i prijenosa podataka, pri čemu nije potrebno pristupiti izdvojenoj lokalnoj petlji HT-a.

**8. rujna 2005.** - uz prvu WiMax koncesiju u Međimurskoj županiji, 23. studenog 2005. ponuda Optime je prepoznata kao jedna od najkvalitetnijih u Splitsko-dalmatinskoj i Primorsko-goranskoj županiji,

**21. prosinca 2005.** - dobivena je WiMax koncesija u Osječko-baranjskoj županiji,

**30. ožujka 2005.** - dobivena je WiMax koncesija u najvećoj, Zagrebačkoj županiji,

**30. svibnja 2006.** - dobivena je WiMax koncesija u Ličko-senjskoj županiji,

**5. rujna 2006.** - dobivena je WiMax koncesija u Šibensko-kninskoj županiji i Istarskoj županiji, te Zadarskoj i Dubrovačko-neretvanskoj županiji,

**27. studenog 2006.** - dobivena je WiMax koncesija u Karlovačkoj, Sisačko-moslavačkoj, Bjelovarsko-bilogorskoj i Požeško-slavonskoj županiji, te

**25. veljače 2007.** - dobivena je WiMax koncesija u Krapinsko-zagorskoj, Varaždinskoj, Koprivničko-križevačkoj i Virovitičko-podravskoj županiji. Zaključno:

- Od 21 županije Društvo je dobilo sve koncesije osim grada Zagreba,
- Za dvije županije (Brodsko-posavsku i Vukovarsko-srijemsku) natječaj još nije ni raspisan,
- Optima je privatna tvrtka s najvećim brojem WiMAX koncesija u Republici Hrvatskoj.

### 5.2 Razvoj

Poslovni razvoj Optime se temelji na sljedećim tehnološkim načelima:

- Optima stvara i gradi telekomunikacijsku mrežu u RH temeljenu na IP tehnologiji koja će svakoj hrvatskoj obitelji pružiti mogućnost integriranih usluga glasa, prijenosa podataka, Interneta i video sadržaja,
- Najbrži širokopojasni pristup korisnicima preko DSL tehnologija ili direktno optikom (*Fiber-to-the-Home/Office*),
- Otvorena platforma za distribuciju multimedijalnih sadržaja,
- Korištenje IP tehnologije za razvoj raznih usluga svim tržišnim segmentima na jedinstvenoj platformi.

Putem DSL tehnologije, Optima će osigurati integraciju glasovnih, video i podatkovnih usluga tzv. *triple-play*<sup>5</sup>, a ponuda će biti proširena na usluge: video na zahtjev, IPTV, te video konferenciju.

To će Optimi omogućiti razvoj naprednog poslovnog modela temeljenog na:

- Inovativnosti i diferenciranosti usluga,
- Direktnom pristupu do korisnika u urbanim središtima.

Takva strategija omogućava Optimi postizanje najviše razine telekomunikacijskih usluga u tržišnom segmentu kućanstva, a hrvatskim tvrtkama podiže razinu konkurentnosti i efikasnosti.

---

<sup>5</sup> Usluga koja objedinjuje prijenos glasa, slike i podataka preko istog priključka.



## **5.3 Vizija i misija**

### **5.3.1 Vizija**

Vizija Optime je ponuditi alternativu HT-u, kao etabliranom operatoru, u području glasovnih usluga, usluga iznajmljivanja linija, usluga širokopojasnog pristupa internetu, te usluga korporativnom sektoru u svim segmentima tržišta.

U svoju viziju Optima je inkorporirala mladi, visoko obrazovani i snažno motivirani menadžment.

### **5.3.2 Misija**

Misija Optime je:

- svakoj hrvatskoj obitelji pružiti mogućnost odabira integriranih telekomunikacijskih usluga glasa, prijenosa podataka, Interneta i video sadržaja,
- svakoj hrvatskoj tvrtki pružiti kvalitetniju telekomunikacijsku uslugu, unaprijeđenu novim mogućnostima, što će podići njihovu razinu konkurentnosti i efikasnosti.

## **5.4 Vrijednosti**

U korak s globalnim razmišljanjem i tehnologijama, Optima stvara dodane vrijednosti na tržištu nepokretne telefonije u RH i vrijednosti korporativne kulture. Zahvaljujući svojoj poziciji na tržištu, poslovnom pristupu i ponašanju te tehnološkim mogućnostima, Optima zadobiva povjerenje dobavljača i partnera, te više od 200.000 krajnjih korisnika.

Ključne vrijednosti Optime, koje su rezultirale takvim rastom, su:

- Brzina,
- Fleksibilnost,
- Sigurnost,
- Pouzdanost,
- Inovativnost.

## **5.5 Temeljni kapital i vlasnička struktura**

### **5.5.1 Podaci o temeljnom kapitalu**

Temeljni kapital Društva iznosi HRK 28.200.700,00 i uplaćen je dijelom u novcu u iznosu od HRK 28.003.600,00 (dvadesetosammilijunatritisućešestokuna), a dijelom je unesen u stvarima. Unesene stvari navedene su u Statutu Društva te je njihova vrijednost procijenjena prema tržišnoj vrijednosti na dan njihovog unošenja u temeljni kapital, te se stoga vrijednost stvari na dan izdanja ovog Prospekta mogla izmijeniti u odnosu na vrijednost stvari na dan unosa u temeljni kapital Društva.

Temeljni kapital podijeljen je na 2.820.070 redovnih dionica svaka nominalne vrijednosti HRK 10,00.

Dionice glase na ime i daju njenom imatelju pravo na (1) jedan glas na Glavnoj skupštini Društva, pravo na dividendu i druga prava određena Zakonom o trgovačkim društvima i ovim Statutom.

### **5.5.2 Vlasnička struktura**

Na datum ovoga Prospekta jedini dioničar Optime je Matija Martić, Zagreb, Kuzminečka 8.

### **5.5.3 Isplata dividendi**

Optima do sada nije isplaćivala dobit vlasnicima udjela niti će to činiti u fiskalnoj godini 2007.

## **5.6 Struktura kapitala i ukupna zaduženost**

### **5.6.1 Struktura kapitala**

Temeljni kapital iznosi HRK 28.200.700,00 te je uplaćen u cijelosti i to djelomično u novcu u iznosu od HRK 28.003.600,00, a djelomično u stvarima u iznosu od HRK 197.100,00.

**Tablica 5. Struktura kapitala na 30.6.2007.**

<b>Pozicija</b>	<b>upisani kapital</b>	<b>gubitak tekuće god.</b>	<b>ukupno</b>
Stanje na dan 30.06.2006.	200.700	-118.078.657	-117.877.957
Gubitak 7-12/2006		-84.875.828	-84.875.828
Gubitak 1-7/2007		-51.430.765	-51.430.765
	<b>200.700</b>	<b>-254.385.250</b>	<b>-254.184.550</b>

Izvor: Optima

**Zaduženost**

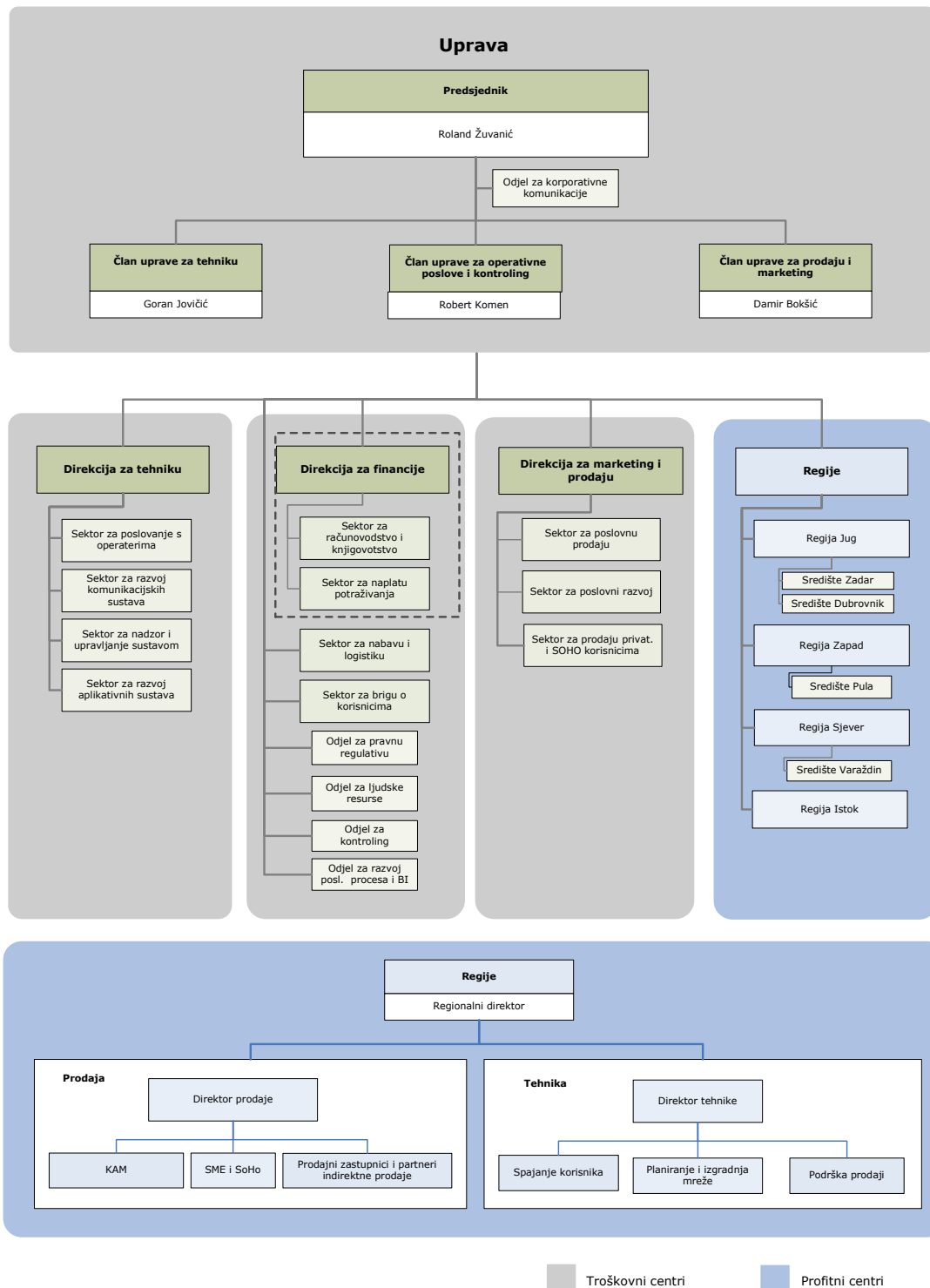
**Tablica 6. Neto dug Optime**

<b>Zaduženje</b>		
<i>Optima Telekom konsolidirano</i>		
(u tisućama kuna)		
	<b>31.12.2006.</b>	<b>30.6.2007</b>
Kratkoročni krediti	86.640.107	149.335.380
Dugoročni krediti	363.858.704	401.934.135
Novac i novčani ekvivalenti	8.206.711	7.032.010
<b>Neto dug</b>	<b>442.292.100</b>	<b>544.237.505</b>

Izvor: Optima

## 6 POSLOVANJE I STRATEGIJA RAZVOJA OPTIMA TELEKOMA

### 6.1 Organizacijska struktura



## 6.2 Uprava i Nadzorni odbor

### 6.2.1. Uprava

**Roland Žuvanić**, Zagreb, Gračec 18a, **predsjednik Uprave** – prvi je član tima koji se pridružio g. Martiću u osnivanju Optime. G. Žuvanić obnašao je dužnost ministra pomorstva, prometa i veza RH. Tijekom njegova mandata postavljeni su temelji za liberalizaciju i osnivanje neovisnog regulatora u Hrvatskoj temeljem Zakona o telekomunikacijama iz 2003. Prije dužnosti resornog ministra, g. Žuvanić je imao bogatu poduzetničku karijeru kao vlasnik specijalizirane tvrtke za opremu za naftnu industriju i trgovinu.

**Goran Jovičić**, Zagreb, Stonska 13, **zamjenik predsjednika Uprave i član Uprave zadužen za tehniku** – u Upravi Optime je od svibnja 2005. Profesionalnu karijeru započeo je 1989. u tvrtki Rade Končar-INFOS, dok Optima Grupi pristupa krajem 1992., te preuzima funkciju direktora razvoja. Narednih 8 godina radi na poslovima informatizacije i automatizacije bankarskog poslovanja u vodećim bankama regije. Također, g. Jovičić je aktivno sudjelovao na projektima uvođenja sustava *Customer Relationship Management* za vodeće hrvatske telekomunikacijske tvrtke.

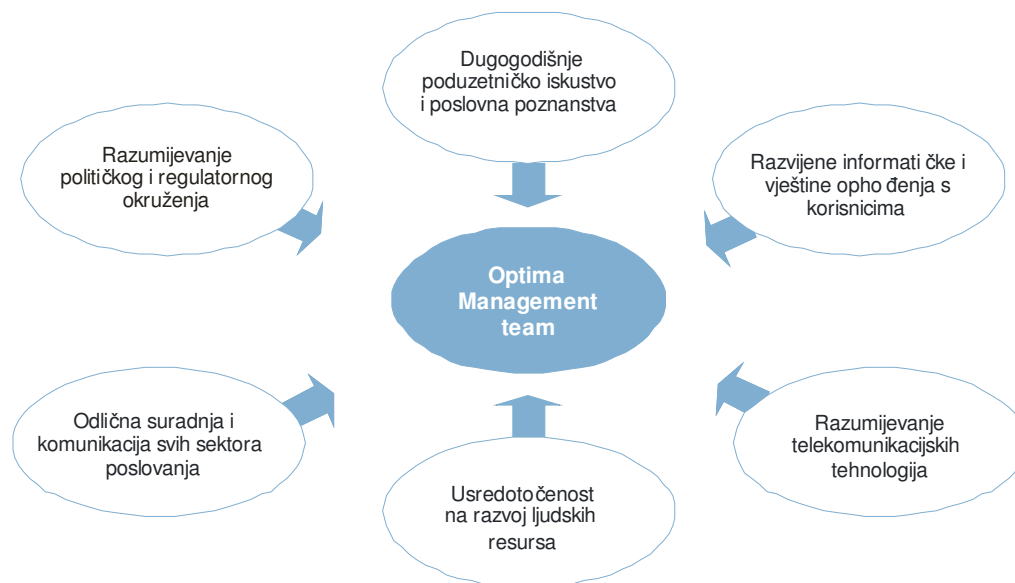
**Robert Komen**, Rijeka, Braće Fućaka 4, **član Uprave za operacije i kontroling** – Do 1996. radi na tehničkom fakultetu u Rijeci kao znanstveni novak, te stiče zvanje magistra znanosti. 1996. postaje članom Uprave i direktorom za strateški razvoj i organizaciju u tvrtki „Adriainspekt“ d.d. Rijeka, a potom predsjednikom Uprave društva. Također, g. Komen radio je u tvrtkama „Parkovi“ d.d. i „Parkovi gradnja“ d.o.o. Rijeka na poslovima savjetnika za strategiju i razvoj, te od siječnja 2000. preuzima radno mjesto direktora. U razdoblju 1999.-2001. obavlja dužnost predsjednika Regionalnog ureda Hrvatske udruge poslodavaca za zapadnu Hrvatsku. U Optimu je došao u rujnu 2005. iz SGS Group, vodeće svjetske tvrtke za kontrolu kvalitete, gdje je obavljao dužnost zamjenika regionalnog direktora. Također je tijekom svoje karijere pružao savjetodavne usluge iz područja upravljanja procesima za 50-tak hrvatskih tvrtki.

**Damir Bokšić**, Split, Biokovska 6, **član Uprave za prodaju i marketing** – pridružuje se timu Optime 2005., najprije kao izvršni direktor regije Jug a potom i član Uprave. Profesionalnu karijeru započinje u tvrtki Brodomerur-Split, gdje radi 20 godina i obnaša razne funkcije, uključujući onu direktora sektora malo- i veleprodaje. U razdoblju 1994.-1996., djeluje kao direktor Elektroproizvoda d.o.o. u sustavu Brodomerura d.o.o., gdje razvija poslovanje tvrtke na području elektroindustrije. Od 1997. do 2005. obnaša funkciju izvršnog direktora-člana Uprave u istoj tvrtki.

**Tablica 7. Ukupan trošak po osnovi plaće članovima Uprave iznosi (u HRK):**

<b>Ime i prezime</b>	<b>2006</b>	<b>IV/2007</b>
Roland Žuvanić	1.186.063,68	602.167,04
Rober Komen	724.548,46	370.847,43
Goran Jovičić	905.581,59	462.080,47
Damir Bokšić	661.857,93	377.077,28
UKUPNO	3.478.051,66	1.812.172,22

## Prikaz 2. Optima management tim



### 6.2.2 Nadzorni odbor

**Matija Martić**, Zagreb, Kuzminečka 8, **predsjednik Nadzornog odbora** – ujedno je i većinski vlasnik Optime. Prije osnivanja Optime, g. Martić bio je vlasnik tvrtke za programsku podršku Optima Grupa koju je osnovao 1989., koja je djelovala u Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini i Srbiji. Optima Grupa specijalizirala se za implementaciju Avaya rješenja, posebno CRM za brojne tvrtke. Prije toga, g. Martić je bio je menadžer u Digitronu Buje, jednom od prvih poduzeća i segmenta visoke tehnologije na području bivše Jugoslavije.

**Damir Cincar**, Osijek, Sv. Ane 15b, **zamjenik predsjednika Nadzornog odbora** – dosadašnje radno iskustvo g. Cincara uključuje slijedeće funkcije: član Uprave Hypo-Alpe-Adria Consultants d.o.o. (2004.-2007.), direktor Slavonina d.o.o. (2002.-2003.); voditelj Sektora za upravljanje investicijskim portfeljem u Slavonskoj banci d.d. (2000.-2001.), voditelj Odjela vrijednosnih papira u Slavonskoj banci d.d. (1995.-2000.); zamjenik direktora Tržišta vrijednosnica Osijek (1994.-1995.); te organizator informacijskih sustava u Saponiji d.d. (1986.-1994.). Pored funkcije zamjenika Nadzornog odbora Optime, g. Cincar je predsjednik Nadzornih odbora: Borik d.d. Zadar; Farma Šenkovac d.d. Slatina i Prvi maj d.d. Laslovo. Tijekom razdoblja djelovanja unutar sustava Slavonske banke d.d. i Hypo Group Alpe Adria (1995.-2007.), obavljao je niz funkcija u Upravama povezanih društava i Nadzornim odborima trgovačkih društava uključujući: predsjednik Uprave Hotela Osijek d.d. (1996.-1999.), predsjednik ili član Nadzornih odbora, između ostalih, Hoteli Punat d.d., Maraska d.d. Zadar, MIO d.d. Osijek, Niveta d.d. Osijek, Panonija d.d. Osijek, Puris d.d. Pazin.

**Nada Martić**, Zagreb, Kuzminečka 8, **član Nadzornog odbora** – prije obnašanja trenutne funkcije bila je samostalni poduzetnik i većinski vlasnik Optima inženjeringa (1998.-2006.), te član Uprave i direktor podružnice Rijeka u Optima Grupi (1992.-1996.). Prije poslova vezanih uz Optimu i Optima Grupu, gđa. Martić je djelovala kao direktor sektora biroopreme za podružnicu Rijeka u IK Mladost (1985.-1992.), te je bila zaposlena u Ribomaterijalu, Rijeka (1983.-1985.).

**Tablica 8. Ukupan trošak po osnovi plaće članovima Nadzornog odbora iznosi (u HRK):**

Ime i prezime	2006	IV/2007
Matija Martić	1.491.943,38	784.276,74
Damir Cincar	0,00	0,00
Nada Martić	283.372,02	220.191,71
UKUPNO	1.775.315,40	1.004.468,45

### 6.3 Ljudski resursi

Na dan 30. lipnja 2007. u Optimi je zaposleno 270 radnika.

Upravu Društva sačinjavaju iskusni stručnjaci iz područja IT-a, telekomunikacija i financija, koji Društvu daju kredibilitet, te djeluju promptno na sve promjene koje zahtijevaju korisnici/tržište.

Organizacijska struktura odražava namjeru Optime da bude u cijelosti okrenuta potrebama korisnika kao i tehnološkom napretku, te da istodobno ima potpunu kontrolu nad troškovima i produktivnosti.

Sadašnja organizacija društva Optime izuzetno je fleksibilna i omogućava maksimalni angažman i iskorištenost ljudskih resursa.

**Tablica 9. Raspodjela zaposlenika prema org. jedinicama na dan 30. lipnja 2007.**

Red.br.	Naziv direkcije/regije	Zaposleni
1.	Uprava	10
2.	Pravni poslovi, ljudski resursi i opći poslovi, korporativne komunikacije i BI	14
3.	Direkcija za tehniku	46
4.	Direkcija za fin. kont., nabavu i billing	22
5.	Direkcija za marketing i prodaju	18
6.	Regija sjever	28
7.	Regija zapad	17
8.	Regija jug	18
9.	Regija istok	15
10.	Call centar	82
	<b>Ukupno</b>	<b>270</b>

Izvor: Optima

**Tablica 10. Stručna i dobna struktura zaposlenika**

Zaposlenici Optime po stručnoj spremi i dobnoj strukturi									
Str. spre	Ukupno	18-25	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-56	60+
Mr	3			1	1		1		
VSS	97	8	46	24	5	5	4	4	1
VSS	40	6	13	11	3	1	4	2	
SSS	130	46	45	22	6	8	2	1	
<b>Ukupno</b>	<b>270</b>	<b>60</b>	<b>104</b>	<b>58</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>1</b>

Izvor: Optima

**Tablica 11. Izvještaj o rastu broja zaposlenika po organizacijskim jedinicama**

Red.br.	Naziv direkcije/regije	2005.	2006.	2007.
1.	Uprava	7	9	10
2.	Pravni poslovi, ljudski resursi i opće poslove, korporativne komu. I BI	9	14	14
3.	Direkcija za tehniku	35	46	46
4.	Direkcija za fin. kont., nabavu i billing	14	18	22
5.	Direkcija za marketing i prodaju	12	10	18
6.	Regija sjever	26	28	28
7.	Regija zapad	16	16	17
8.	Regija jug	24	17	18
9.	Regija istok	19	18	15
10.	Call centar	64	74	82
	<b>Ukupno</b>	<b>226</b>	<b>250</b>	<b>270</b>

Izvor: Optima

**Tablica 12. Broj zaposlenika po kadrovskim podpodručjima**

Segment	2005.	2006.	2007.
Administracija	13	14	14
Prodaja	34	38	45
Razvoj i marketing	12	10	11
Financije	14	18	22
Tehnika	73	79	79
Instalacije	6	6	6
Briga o korisnicima	64	74	82
Management	10	11	11
<b>Ukupno</b>	<b>226</b>	<b>250</b>	<b>270</b>

Izvor: Optima

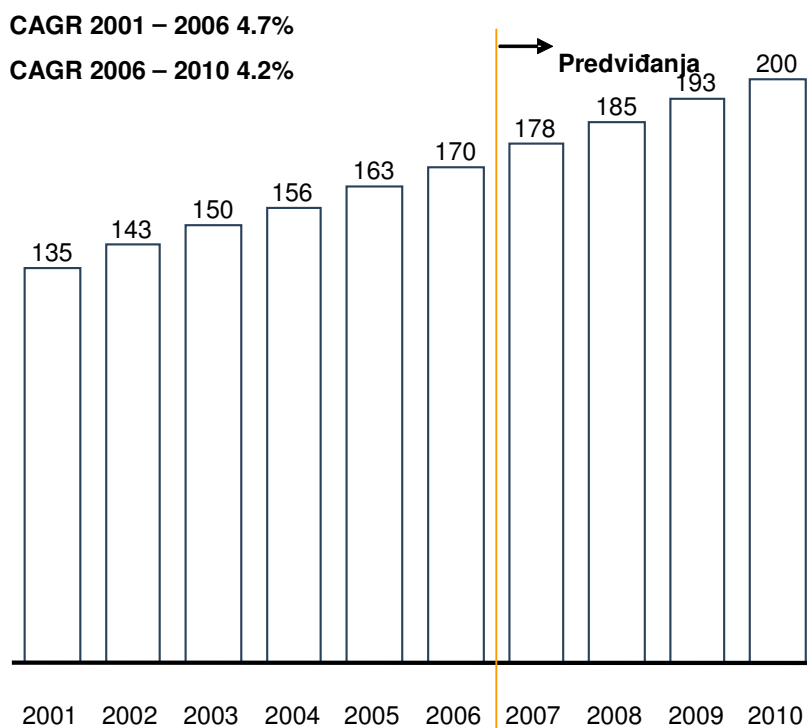
#### 6.4 Hrvatska - makroekonomski pokazatelji

Makroekonomsko okruženje pokazuje napredak iz godine u godinu. Od 2001. do 2005. bruto domaći proizvod (pri konstantnim cijenama) pokazuje jak rast od 4,7% (*CAGR*<sup>6</sup>), a stimuliran je turizmom, bankarstvom i javnim ulaganjima, ali djelomično i visokim fiskalnim deficitom i brzim rastom kredita. Međutim, očekuje se da će hrvatsko gospodarstvo nastaviti rasti po stopi od 4,2% (*CAGR*) u razdoblju od 2006. do 2010. Sa ostvarenim rezultatom od USD\$ 13,400 u 2006., hrvatski GDP *per capita* (PPP) približava se zemljama koje su već ostvarile ulazak u EU, poput Mađarske (USD\$ 17,600), Republike Češke (USD\$ 21,900) i Poljske (USD\$ 14,300)<sup>7</sup> [aktualni podaci iz 2006.].

<sup>6</sup> *CAGR*= Kumulativna prosječna godišnja stopa rasta

<sup>7</sup> Economist Intelligence Unit baza podataka, BDP cijene po stanovniku po tržišnom tečaju

**Prikaz 3. Ostvarenje i predviđeni rast hrvatskog BDP (HRK, milijarde)**



NNapomena: BDP je izražen u konstantnim cijenama iz 1990.  
Izvor: Optima i Economist Intelligence Unit (kolovoz 2006.)

Hrvatska Kuna se stabilizirala što podrazumijeva:

- Inflacijsku stopu: 3.4%
- Stabilan tečaj: 7.4 u odnosu na EUR (nakon razdoblja hiperinflacije tijekom 1980-ih i 90-ih)

Proces pristupanja Hrvatske EU koji je započeo u 2005. omogućit će stvaranje dodatnih javnih i privatnih ulaganja u hrvatsko gospodarstvo.

Hrvatska ima 4.6 milijuna stanovnika i 2.3 milijuna domaćinstava. Penetracija nepokretne telefonije je relativno niska: 75% od ukupnog broja domaćinstava, ali je mobilna ostvarila penetraciju veću od 100% od ukupnog broja stanovnika.



**Tablica 13. Hrvatska - ključni pokazatelji**

Hrvatska (2006.)	
• Stanovništvo	• 4.6 milijuna
• Broj domaćinstava	• 2.3 milijuna
• GDP/capita (PPP)	• USD\$ 13.4000
• GDP rast	• 4.6%
• Stopa inflacije	• 3.4%

### 6.5 Razvoj hrvatskog telekomunikacijskog tržišta

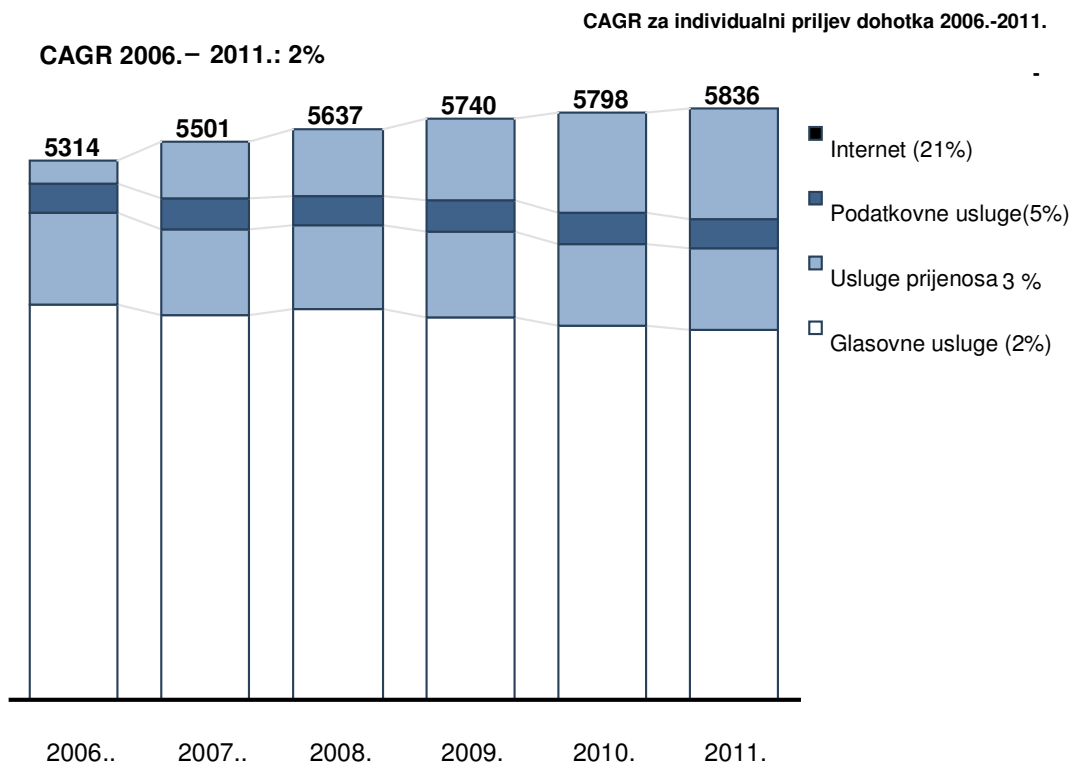
U usporedbi s drugim europskim zemljama, razvoj hrvatskog telekomunikacijskog tržišta zaostaje nudeći time novim tvrtkama na tržištu, poput Optime, značajne mogućnosti za rast:

- U usporedbi s drugim europskim tržištima, liberalizacija tržišta fiksne telefonije dogodila se kasno, tj. krajem 2004.;
- Širokopojasna usluga obuhvaća samo 11% kućanstava, ali počinje rasti;
- Usluge poslovnim korisnicima bile su do sada koncentrirane na telefoniju i iznajmljivanje kapaciteta;
- Konkurencija na tržištu fiksnih govornih usluga započela je tek s ulaskom Optime na tržište.

Očekuje se da će u razdoblju 2006. – 2011. hrvatsko tržište nepokretne telefonije, koje je u 2006. procijenjeno na HRK 5,3 milijardi, rasti po stopi od 2% i do 2011. doći na HRK 5,8 milijardi. Značajan rast predviđa se na području internetskih, usluga prijenosa (*carrier*) i usluga za poslovne korisnike:

- Očekuje se da će internetske usluge ostvariti najznačajniji rast od 21% CAGR, jer će povoljne ekonomske prilike zajedno s rastom raspoloživih usluga potaknuti širenje širokopojasnog pristupa i PC-a;
- Očekuje se da će usluge prijenosa imati stabilan rast od 3%, odnosno usluge poslovnim korisnicima 5% CAGR, jer konkurencija u telekomunikacijskoj industriji raste, a poslovni korisnici se odlučuju za sofisticiranije usluge za podatke;
- Međutim, slično svim razvijenim tržištima, prihodi od fiksnih govornih usluga će se vjerojatno polako smanjivati po negativnom CAGR-u od -2% zbog konkurencije mobilne komunikacije, pada cijena zbog jačanja konkurencije između fiksnih operatora i prisutnosti VoIP-a.

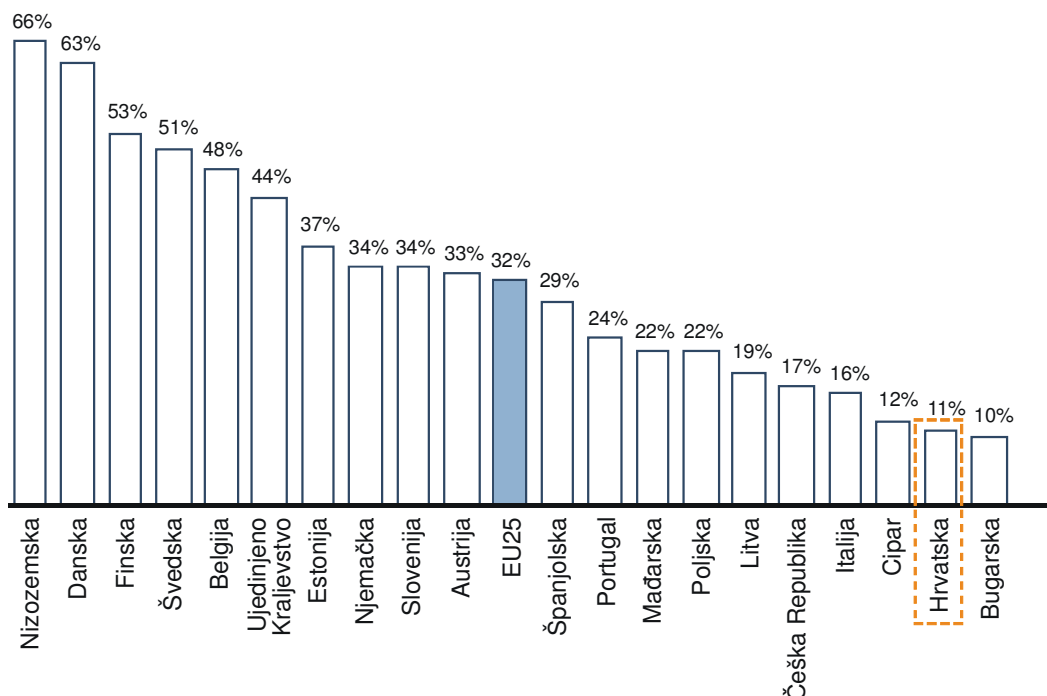
**Prikaz 4. Hrvatsko telekomunikacijsko tržište – veličina tržišta i stope rasta (milijuna kn)**



Izvor: Optima; EIU *ViewsWire Hrvatska*; Analiza *Hrvatska*, HT godišnji izvještaji

Očekuje se da će, od svih gore spomenutih pokretača rasta hrvatskog telekomunikacijskog tržišta, daleko najsnažniji pokretač biti širokopojasni internet. Prodor širokopojasnog interneta u kućanstva u Hrvatskoj bio je vrlo nizak u usporedbi s drugim zemljama EU25, samo 11% do kraja 2006., tj. iza Bugarske (vidi sljedeći prikaz).

**Prikaz 5. Prodiranje širokopojasnog pristupa u zemljama EU25 (% kućanstava)**

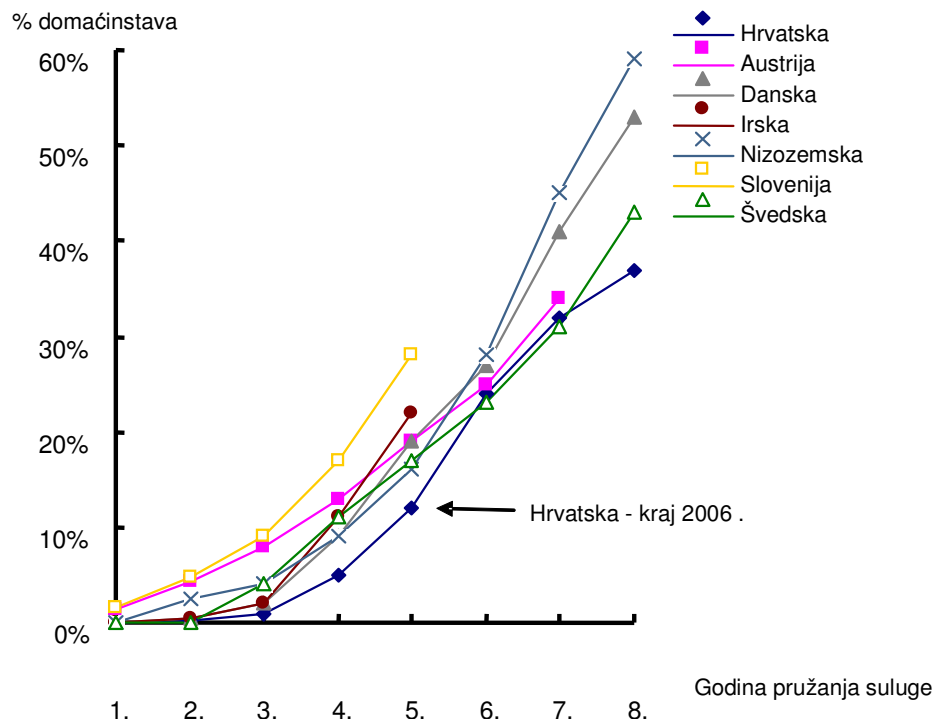


Izvor: Optima, Eurostat

Tržište se od tada poboljšalo pa usporedbe s drugim zemljama pokazuju da će hrvatsko telekomunikacijsko tržište ući u fazu oštrog rasta u naredne 3 godine:

- Međunarodni pokazatelji govore da prodiranje širokopojasne usluge pokazuje trend ubrzavanja kad stopa obuhvaćenosti (prodiranja) dostigne između 5% i 10% kućanstava;
- Prva ponuda širokopojasne usluge došla je u Hrvatsku 2002. Do kraja svoje četvrte godine (2005.) isti je obuhvatio 4,8% kućanstava što je, općenito, u skladu s međunarodnim pokazateljima;
- 2006. je bilo znakova uzleta širokopojasne usluge: do sada se penetracija udvostručila i dostigla 11%. Očekuje se da će se ovakav brzi rast nastaviti u naredne 3 godine i do 2009. dostići obuhvaćenost od 25-30% kućanstava (vidi sljedeći prikaz);
- To znači da će Hrvatska realizirati cilj Vlade RH od 500.000 pretplatnika na širokopojasni pristup u 2009. i dostići, prema projekcijama Spectrum Strategy, 506.000 pretplatnika.

**Prikaz 6. Prodiranje širokopojasnog pristupa – Hrvatska u usporedbi s europskim tržištima (% kućanstava)**



Izvor: Optima

Napomena: Hrvatska – petogodišnja procjena, dok su svi ostali podaci aktualni

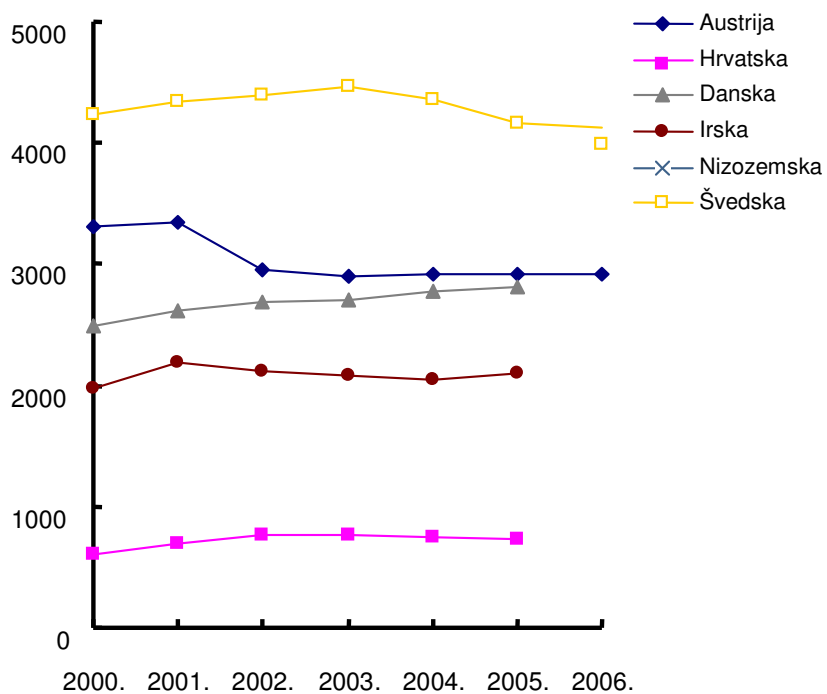
Optima očekuje da će pokrivenost širokopojasnim pristupom u konačnosti dostići 50% kućanstava (910.000 pretplatnika). Rast širokopojasnog pristupa može tada dostići gornju granicu zbog ograničenja koja nameće naslijeđena infrastruktura (duge petlje i loša kakvoća bakra), osim ako alternativne tehnologije za širokopojasni pristup, kao što su FTTH i WiMAX, ne postanu ostvarivim alternativama koje će popuniti ove nedostatke.

Kao i na svim europskim tržištima, rast tradicionalnih fiksnih usluga, a posebno fiksne govorne usluge se usporava. To je uzrokovano povećanjem mobilne konkurencije, sniženja cijena i sve veće primjene VoIP usluga.

U razdoblju 2000. – 2005. prihodi na hrvatskom tržištu govornih usluga su u opadanju po stopi od – 1,5%, tj. sa EUR 587 milijuna u 2000. na EUR 544 milijuna u 2005. Optima očekuje da će se ovaj trend nastaviti i planira povećati svoje prihode od govornih usluga osvajanjem tržišnog udjela privlačenjem korisnika koji nisu zadovoljni uslugama konkurentnih operatora umjesto organskim tržišnim rastom.

Sljedeći prikaz pokazuje padajuće trendove s kojima se suočava sektor fiksnih govornih usluga na usporedivim europskim tržištima.

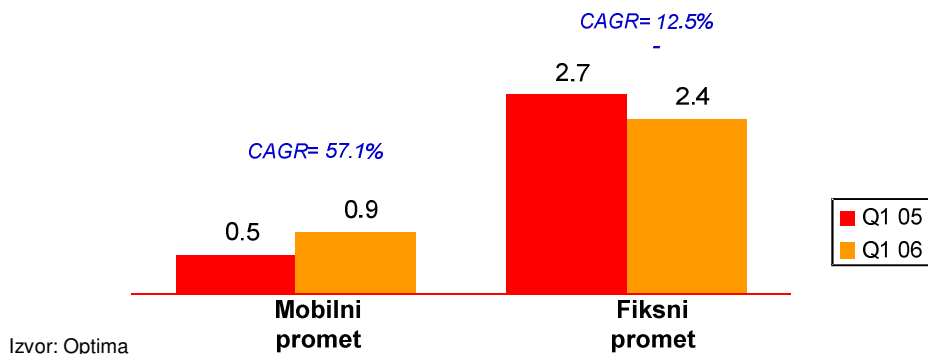
**Prikaz 7. Ukupno utrošeno na fiksne govorne usluge (milijardi EUR/godišnje)**



Izvor: Optima, HT godišnja izvješća; Analysys database, 2007.

Sektor mobilne telefonije do sada je bio glavni uzrok pada fiksnih govornih usluga: dok je korištenje mobitela dramatično poraslo (57% prošle godine. Osim širenja, VoIP usluge će u budućnosti stvoriti dodatni pritisak na tržište fiksne govorne usluge.

**Prikaz 8. Fiksni promet u odnosu na mobilni (milijarde minuta)**



Izvor: Optima

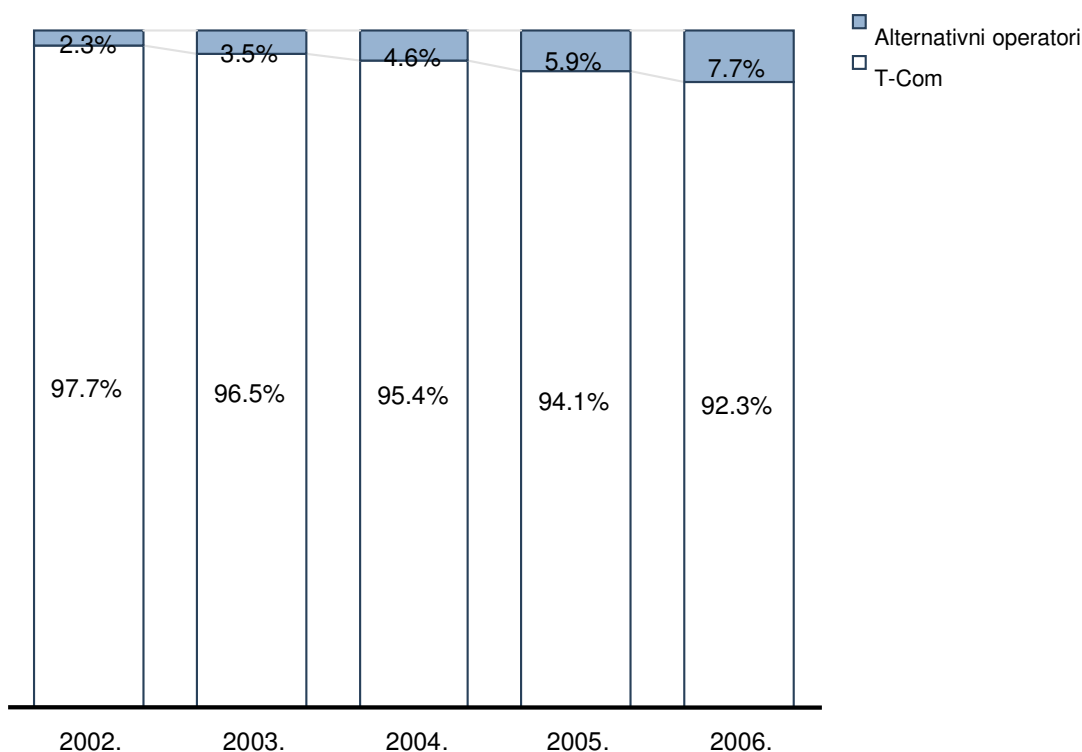
## 6.6 Trenutni tržišni položaj Optime

Za Optimu najveću konkurentsku prijetnju i dalje predstavlja bivši monopolist na tržištu fiksne telefonije. Prve konkurentске usluge fiksne linije započete su tek u travnju 2005. dolaskom Optime na hrvatsko tržište.

Danas HT dominira na tržištu s 92,3% od ukupnih prihoda<sup>8</sup> od fiksnih telekomunikacija. HT je u rujnu ove godine proveo javnu ponudu dionica na kojoj je Vlada Republike Hrvatske kao zastupnik Republike Hrvatske smanjila dotadašnji udio od 42% na 9,5% prodajom 32,5% dionica. Nakon spomenute javne ponude, 7% dionica i dalje drže braniteljski fondovi, dok 51% drži Deutsche Telekom. Ovakav model omogućio je HT-u pristup stručnim, financijskim i političkim autoritetima.

Međutim, HT je prozivan u javnosti zbog monopolističkog ponašanja i visokih cijena na hrvatskom tržištu i zbog toga što do danas nije na tržište uveo širokopojasni pristup u zadovoljavajućem omjeru.

**Prikaz 9. Podjela prihoda između HT-a i novih tvrtki na hrvatskom tržištu, 2001. – 2005.**



Izvor: Optima

<sup>8</sup> Uključujući prihode od pružatelja ISP usluga.

### **Fiksni operatori:**

- poslije HT-a, dva najznačajnija konkurenta Optime na području nepokretnih telekomunikacija su alternativni operatori H1 i Metronet;
- osim toga, postoji određeni broj manjih operatera koji nude pozive po niskim cijenama; npr. slovenski operator Amis proširio se na hrvatsko tržište i koncentrirao se na pružanje alternativnih telekomunikacijskih rješenja u Zagrebu (ukupan prihod u Sloveniji, Hrvatskoj i Srbiji iznosio je EUR 14,5 milijuna u 2005. godini<sup>9</sup>);

### **Pružatelji internet usluga (ISP):**

- Metronet je preuzimanjem ISP Vodatel-a započeo graditi FTTH mrežu i objavio/najavio *triple-play* usluge. Metronetova *triple-play* ponuda danas je raspoloživa u određenim dijelovima Zagreba, kao i u dva susjedna grada – Velikoj Gorici i Samoboru; Metronet gradi svoju mrežu i oko Rijeke, Splita i Osijeka<sup>10</sup>;
- Iskon Internet - vodeći hrvatski ISP operator (143,000 korisnika, ožujak 2007.) je nedavno kupljen od HT-a. Usluge Iskona nisu integrirane sa uslugama HT-a;

### **Mobilni operatori**

- VIPnet, kao drugi mobilni operator na tržištu, također nudi internetske usluge i usluge za poslovne korisnike. Međutim, isti pristupa poslovnom tržištu s paketima fiksno - mobilnih usluga, bežičnog interneta i širokopojsnog interneta (Mobile Broadband 512 ili Mobile Broadband 128 paketi<sup>11</sup>); ove su usluge navodno dovoljno privlačne da bi predstavljale izazov (konkurenciju) Optimi na tržištu poslovnih korisnika;
- Alternativni operator Tele2, vlasnik hrvatskog trećeg mobilnog operatora, mogao bi ući i u nepokretnu telefoniju i time postati jaki konkurent zbog svog međunarodnog iskustva, stručnosti i jake financijske potpore;
- Na kraju, buduća nadogradnja 3G usluga, kao što je HSDPA/HSUPA bi također mogla ugroziti položaj Optime na području širokopojsnog interneta.

### **Kabelski operatori**

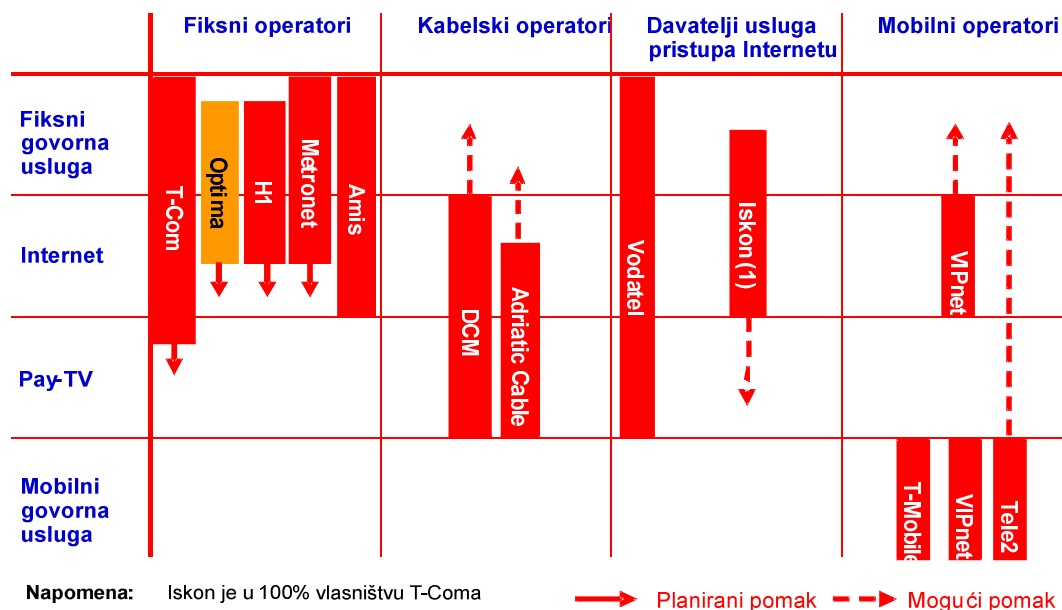
- Adriatic Kabel i Digitalni Centar Medija (DCM) (inače vodeći hrvatski kabelski operatori) kupljeni su u travnju 2007. od BEWAG-a, austrijske tvrtke za snabdijevanje električnom energijom za EUR 55 milijuna, te je u kolovozu 2007. Adriatic Kabel pripojen DCM-u, koji ujedno mijenja tvrtku u B.net Hrvatska d.o.o. TV tržišni udio DCM-a iznosi 72% što predstavlja 92.000 korisnika, te isti posjeduje infrastrukturu u Rijeci, Splitu, Zadru, Osijeku i Zagrebu;
- BEWAG namjerava povećati prihode u 2007. sa EUR 10.5 milijuna na EUR 14 milijuna. Povećanje se namjerava ostvariti putem povećanja kapaciteta širokopojsnog interneta i povećanjem korisničke baze sa 92.000 na 100.000 krajem 2007.;
- Navedeni kabelski operatori predstavljaju ozbiljnu prijetnju u područjima na kojima su infrastrukturno prisutni usprkos limitiranoj nacionalnoj pokrivenosti.

<sup>9</sup> Izjava za tisak Iris Capital (lipanj 2006.); Iris Capital je novi vlasnik Amis-a.

<sup>10</sup> Podaci tvrtke Metronet.

<sup>11</sup> Odnosi se na opseg *downloada*, ne na brzinu.

**Prikaz 10. Ključni konkurenti na hrvatskom tržištu i njihove orijentacije**



Izvor: Optima

## 6.7 Ključne kompetitivne mogućnosti Optime

Ključni konkurent i jedinstvena prijetnja Optimi je HT s nacionalno razgranatom infrastrukturom i utemeljenom bazom korisnika, te snažnom podrškom matičnog Deutsche Telekom-a.

Slijedeći prikaz objašnjava ključne elemente tržišnog pozicioniranja konkurenata Optime.

**Prikaz 11. Pregled tržišnog okruženja Optime**

	T-Com	H1	Metro net	Iskon <sup>(2)</sup>	DCM <sup>(3)</sup>	VIP	T-Mobile	Tele2	Voda tel	Adria tic <sup>(3)</sup>	Amis
Segment <sup>(1)</sup>	Svi	Privatni	Svi	Svi	Privatni	Svi	Svi	Privatni	Privatni	Privatni	Svi
Pretpлатnici	1.2m <sup>(6)</sup>	47k <sup>(6)</sup>	140 <sup>(6)</sup>	143k <sup>(4)</sup>	53k <sup>(5)</sup>	13m <sup>(6)</sup>	1.9m <sup>(6)</sup>	225k <sup>(6)</sup>	30k <sup>(6)</sup>	40k <sup>(6)</sup>	NA
Portfelj											
Cijene											
Vlastita pristupna mreža											
Financijska podrška									N/A		
Ukupni rizik											

○ Nisko    ● Visoko

Napomena: (1) Usredotočenost kompanije

(2) 100% u vlasništvu HT-a

(3) Adriatic je u kolovozu 2007. pripojen DCM-u te je isti promijenio tvrtku u B.net Hrvatska

(4) Ožujak 2007.

(5) Kraj 2006.

(6) Kraj 2005. (posljednji dostupan podatak)

Izvor: Optima



### Prikaz 12. Pozicioniranje ključnih konkurenata na hrvatskom tržištu

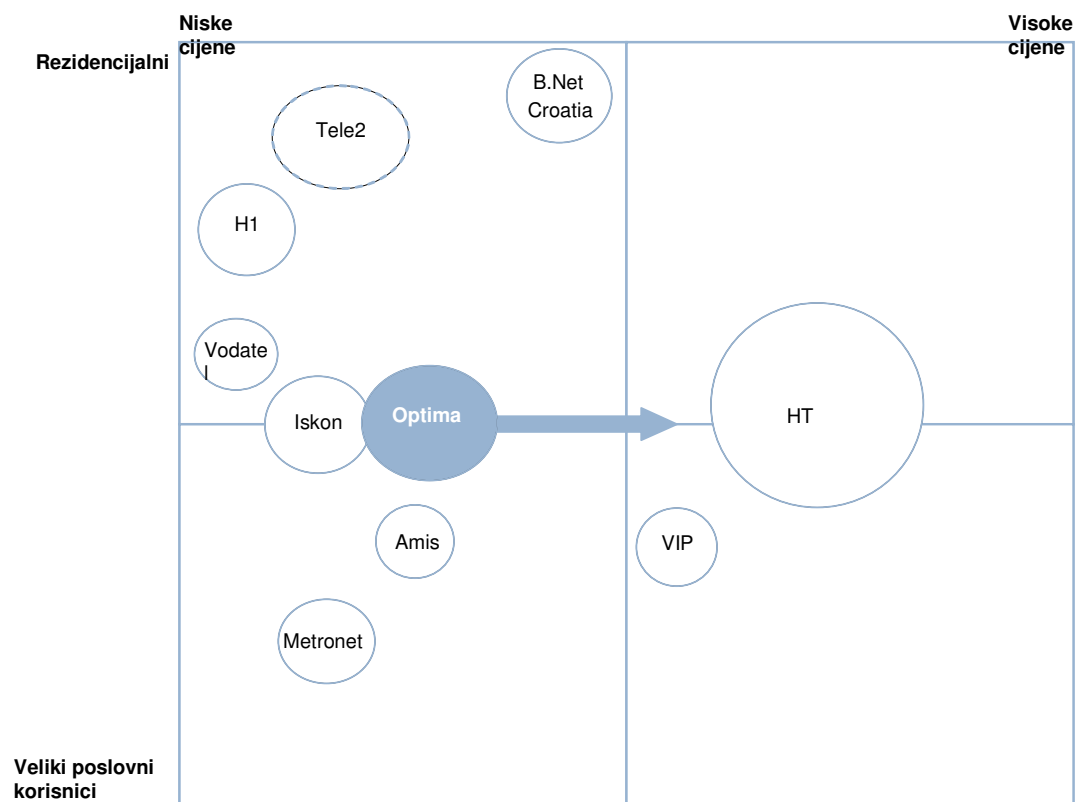
Konkurenti Optime na rezidencijalnom tržištu pozicionirani su kao *low cost* operatori:

H1 (Portus) isključivo je prisutan na tržištu rezidencijalnih korisnika, tržišno orijentiran na troškovno obazrive korisnike;

VIP je iskazao agresivne namjere na način da tržišno komunicira 0.10kn/min za „*fixed-to-mobile*“ pozive;

Tele2 je u ostatku europskih zemalja tržišno pozicioniran kao *low cost* fiksni operator;

Metronet je tržišno pozicioniran kao operator za ključne/velike poslovne korisnike uz agresivnu cjenovnu politiku;



Izvor: Optima, analiza službenih web stranica operatora

## 6.8 Strategija poslovanja Optime

Strategija razvoja poslovanja Optime izrađena je u suradnji sa *Spectrum Strategy Consultants* („Spectrum“).<sup>12</sup> Strategija Optime za ostvarivanje komercijalnih ciljeva podijeljena je u tri faze (vidi donji prikaz).

**Faza 1 (2008.):** Kratkoročna strategija Optime koncentrirana je na izgradnju tržišnog udjela:

- prodajom osnovnih usluga telefonije privatnim korisnicima (CpS),
- razvijenijih telekomunikacijskih usluga poslovnim korisnicima,
- razvojem pozicije na tržištu širokopojasnog interneta.

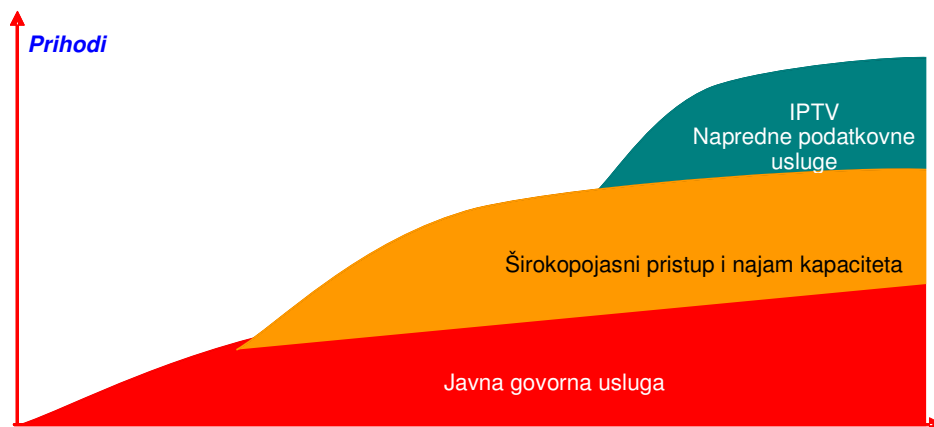
**Faza 2 (2008.-2010.):** Nakon što Optima ostvari željeni opseg (broj korisnika) i kad se u potpunosti uspostave potrebna rješenja za veleprodaju, posebno LLU (*Local Loop Unbundling*)<sup>13</sup>, Optima će poboljšati maržu:

- iznajmljivanjem kapaciteta,
- migracijom/prijelazom postojećih CpS korisnika na vlastitu infrastrukturu,
- prodajom usluga širokopojasnog interneta postojećim CpS korisnicima,
- istovremeno proširivanjem vlastite infrastrukture.

**Faza 3 (2010.-2012.):** Kad tržište dostigne zrelost, Optima će dalje širiti prodajne aktivnosti i prisutnost na tržištu putem novih mogućnosti kao što su IPTV i napredne usluge za poslovne korisnike.

Slične su pristupe uspješno koristile druge velike europske alternativne mreže.

### Prikaz 13. Strategija Optime



#### Faza 1 – 2008.

- Razvoj korisničke baze na modelu CPS-a te javne govorne usluge
- Razvoj vlastite infrastrukture

#### Faza 2 – 2008./2010.

Poboljšanje margine putem:

- Proširenje asortimana
- Razvoj vlastite mreže

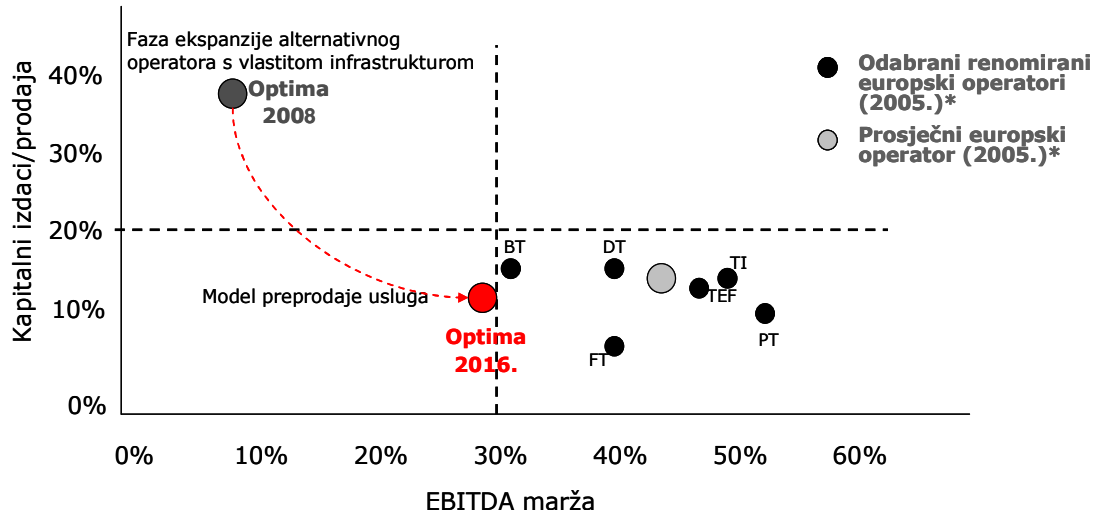
#### Faza 3 – 2010./2011.

- Potraga za potencijalima rasta u novim, naprednim uslugama (IPTV, VoD), BPO

<sup>12</sup> *Spectrum Strategy Consultants* je renomirana, globalno vodeća tvrtka na području savjetovanja u segmentu medija i telekomunikacija koja pruža savjetodavne usluge različitim segmentima tržišta: vlasnicima prava (npr. ESPN, Reuters, RTL, Turner, UEFA), regulatorima, distributivnim tvrtkama (npr. AOL, BBC, Disney, ITV, RAI Way, Virgin) i telekomunikacijskim mrežama (npr. Eurotel, France Telekom, O2, Orange, Telenor, TIM, Vodafone). Također, Spectrum je svoje usluge pružio i globalno vodećim financijskim institucijama: bankama (npr. Citigroup, ABN-AMRO, HSBC, Deutsche Bank, Societe Generale, WestLB, Goldman Sachs, Rothschild) i *private equity* kućama, te renomiranim tvrtkama (npr. Telecom Italia, BT, Cable&Wireless, Hallmark Chanel, Brasil Telekom) kako na strani kupca tako i na strani prodavatelja transakcija spajanja i pripajanja, te transakcija u sferi dužničkog kapitala.

<sup>13</sup> Raspletavanje lokalne petlje, odnosno proces kojim već postojeći operater (vlasnik postojeće infrastrukture) omogućuje drugim operaterima korištenje te infrastrukture za pružanje usluga njihovim korisnicima.

Optima se nalazi u fazi intenzivnog investiranja u izgradnju vlastite infrastrukture koja bi u narednim godinama trebala omogućiti postizanje visokih razina EBITDA marže:



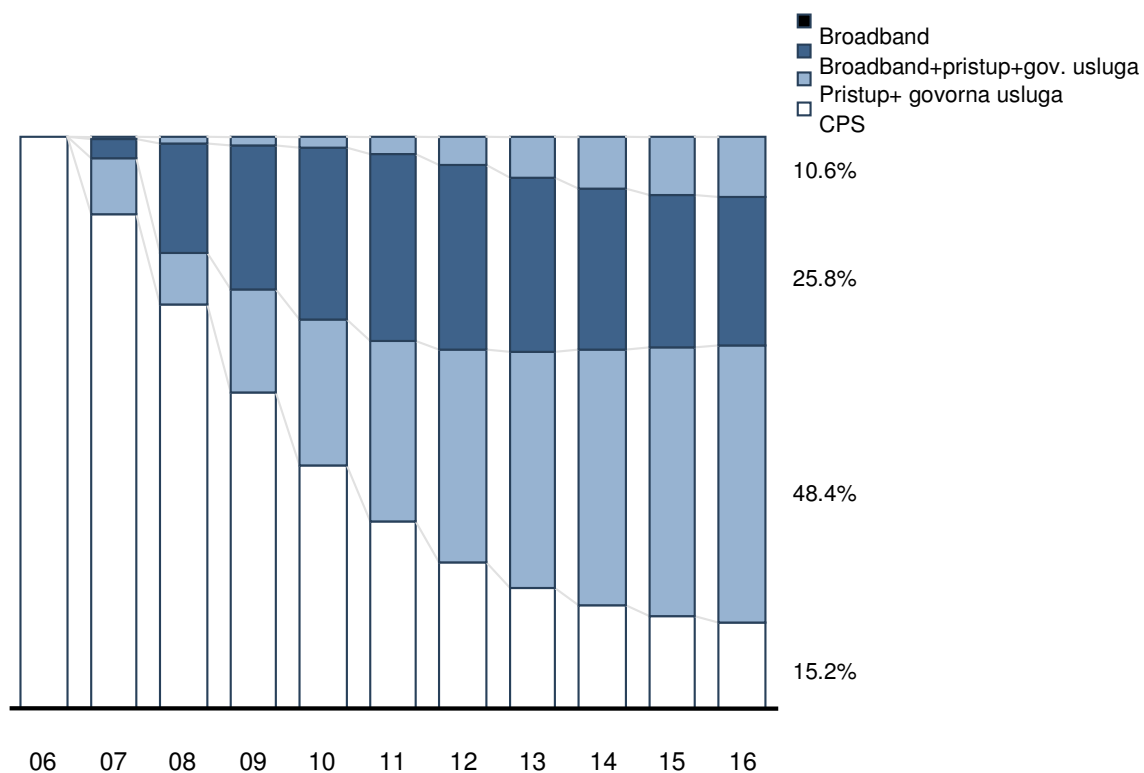
Izvor: Optima, procjena na temelju tržišnih istraživanja

## 6.9 Plan poslovanja Optime za razdoblje 2007. – 2016.

Poslovni plan Optime, izrađen u suradnji sa *Spectrumom*, ima četiri ključna tržišna segmenta: rezidencijalni, ključni korisnici, srednje i male tvrtke, te obrti. U većoj mjeri rezidencijalni korisnici i obrtnici koriste usluge CPS-a (pred-odabir operatora), dok su ključni korisnici i srednje i male tvrtke spojene izravno na infrastrukturu Optime putem vlastite optičke mreže ili iznajmljenih vodova.

- Od 2007., Optima je započela sa migracijom svoje CPS baze na svoju mrežnu infrastrukturu koristeći regulativu LLU (raspetljavanje lokalne petlje).
- Do 2016. gotovo 85% korisnika bit će spojeno izravno na mrežu Optime, od čega će 26% navedenih korisnika koristiti usluge ADSL-a i glasovne usluge.

**Prikaz 14. Korisnici Optime prema tipu usluge**



Izvor: Optima

**Tablica 14. Broj Optiminih korisnika, 2006. – 2016.**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Rezidencijalni (u tisućama)	160.0	231.6	292.3	346.5	393.2	433.9	475.9	519.7	560.6	594.9	623.5
KA	90	152	183	213	240	267	293	318	343	368	392
SME	352	598	827	986	1123	1220	1271	1277	1279	1311	1368
SOHO (u tisućama)	12.0	16.3	20.6	24.4	27.7	30.4	32.4	33.6	34.6	36.1	37.8

Izvor: Optima

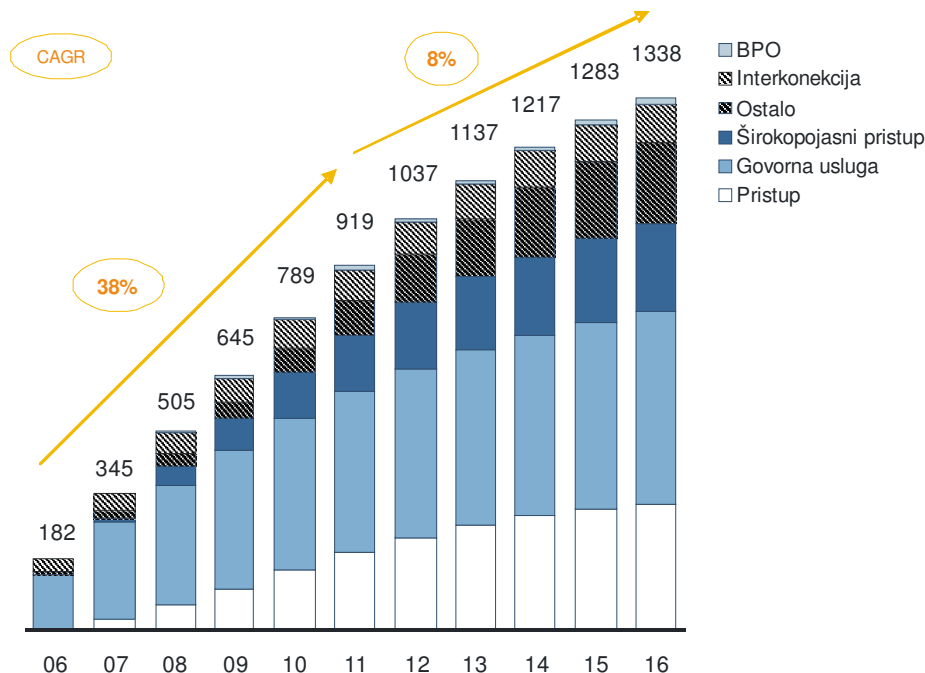
Do kraja projiciranog razdoblja očekuje se da će Optima imati 25-30% rezidencijalnog tržišta i 30 % tržišta poslovnih korisnika. Kako bi to postigla Optima ima utvrđene mjesečne prodajne ciljeve.

### 6.9.1 Prihodi

Procjena porasta prihoda Optime sa HRK 345 milijuna u 2007. na HRK 1,338 milijarde u 2016. predstavljat će rast od 16% CAGR.

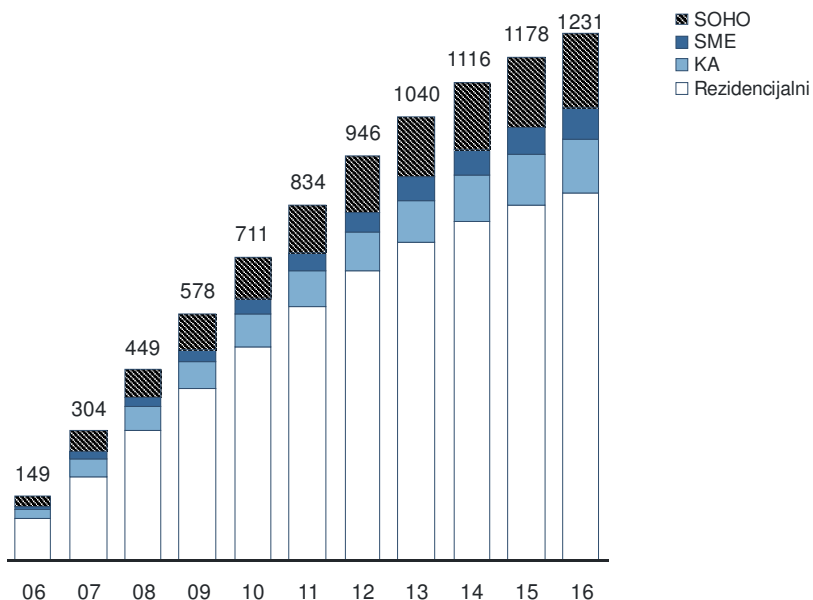
- Najznačajniji čimbenik takvog rasta je značajna potražnja za širokopojasnim internetom;
- Inicijalni rast prihoda od glasovnih usluga će se smanjivati prije svega zbog smanjenja cijena glasovnih usluga;
- Procjena rasta prihoda od IPTV-a neće premašiti 7% usprkos procjeni za većom potražnjom u projiciranom razdoblju.

**Prikaz 15. Prihodi Optime prema uslugama u razdoblju do 2016. (milijuna HRK)**



Napomena: „Ostalo“ uključuje IPTV i usluge s dodanom vrijednošću  
Izvor: Optima

**Prikaz 16. Prihodi Optime prema segmentima u razdoblju do 2016. (milijuna HRK)**



Napomena: Ne uključuje prihod od interkonekcije.

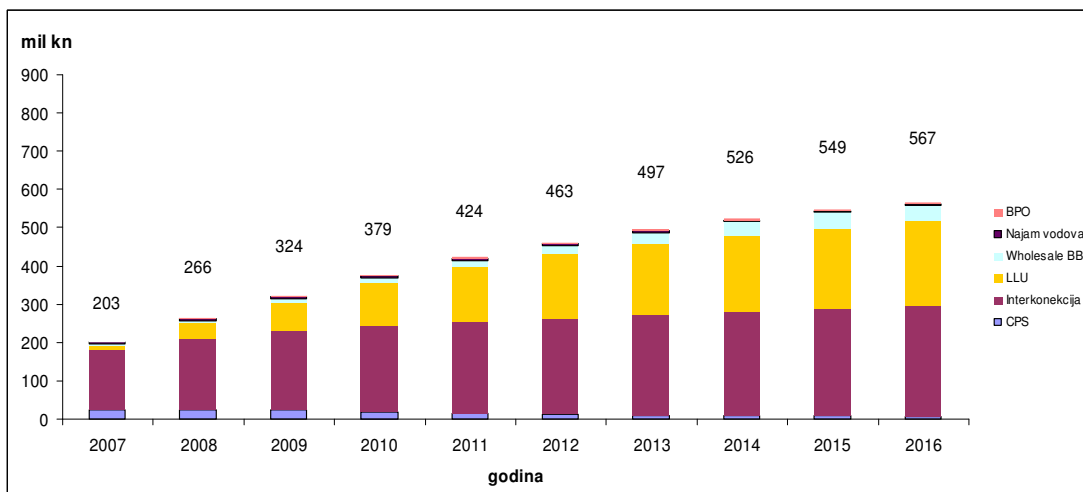
Izvor: Optima

## 6.9.2 Rashodi

### 6.9.2.1 Troškovi usluga – varijabilni troškovi

Troškovi usluga koji se plaćaju prema drugim operatorima čine 61% operativnih troškova u 2007. Do 2016., u skladu s prelaskom Optimine korisničke baze sa CPS-a na vlastitu mrežu, taj će se udio postupno smanjivati. Navedeni trošak doseže 65% u 2010., te se potom smanjuje na 61% sukladno ulaganju Optime u vlastitu infrastrukturu. Također, rastu troškovi LLU-a prema HT-u s obzirom na širenje pristupne mreže.

**Prikaz 17. Troškovi usluga u razdoblju do 2016. (milijuna HRK)**



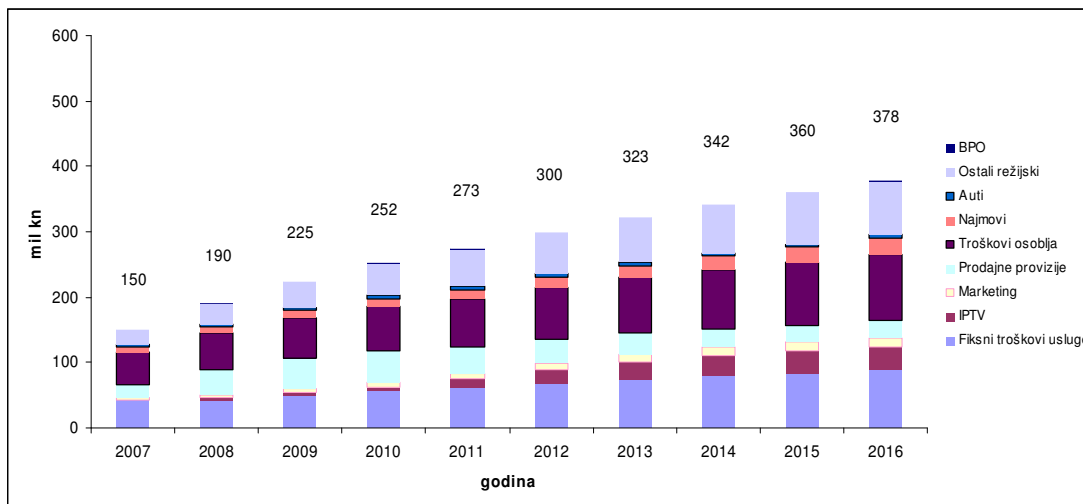
Izvor: Optima

### 6.9.2.2 Fiksni troškovi

Najveći dio fiksnih troškova odnosi se na tehnički segment, te na troškove osoblja. Rast HR troškova se očekuje:

- unutar osoblja koje je korisnički orijentirano (briga o korisnicima i tehnika)
- prodajno osoblje - s obzirom na procjenu slabljenja *outsource-irane* indirektna prodaje, Optima se orijentirala na razvoj prodajnih kanala direktne prodaje.

**Prikaz 18. Fiksni troškovi prema segmentima u razdoblju do 2016. (milijuna HRK)**



Izvor: Optima

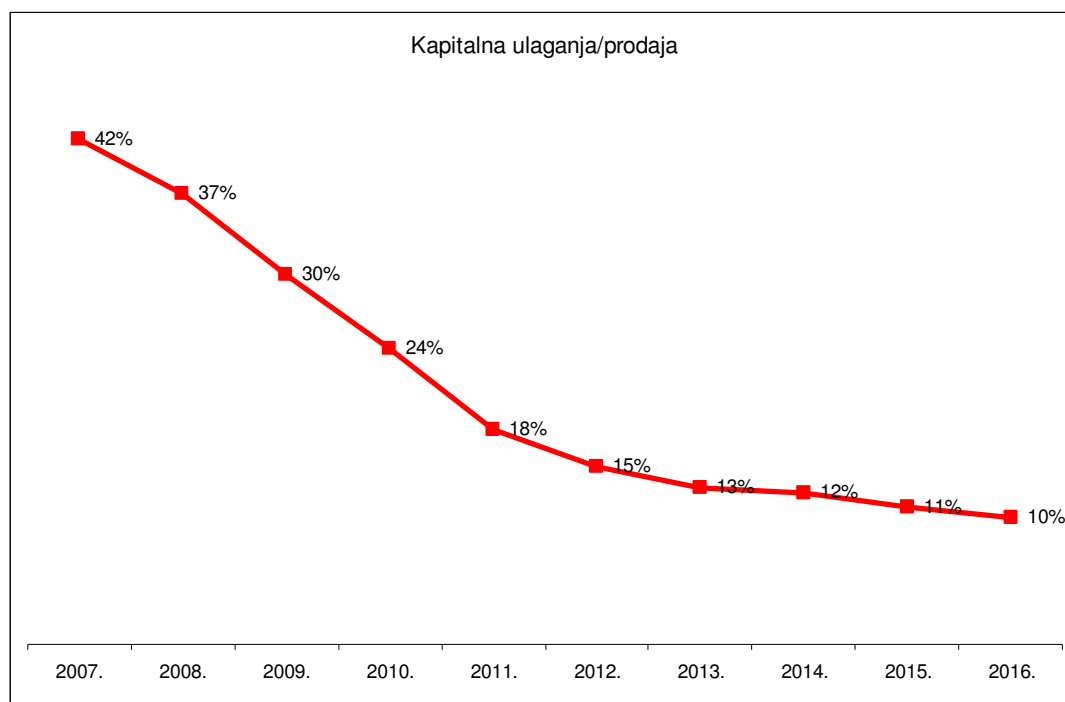
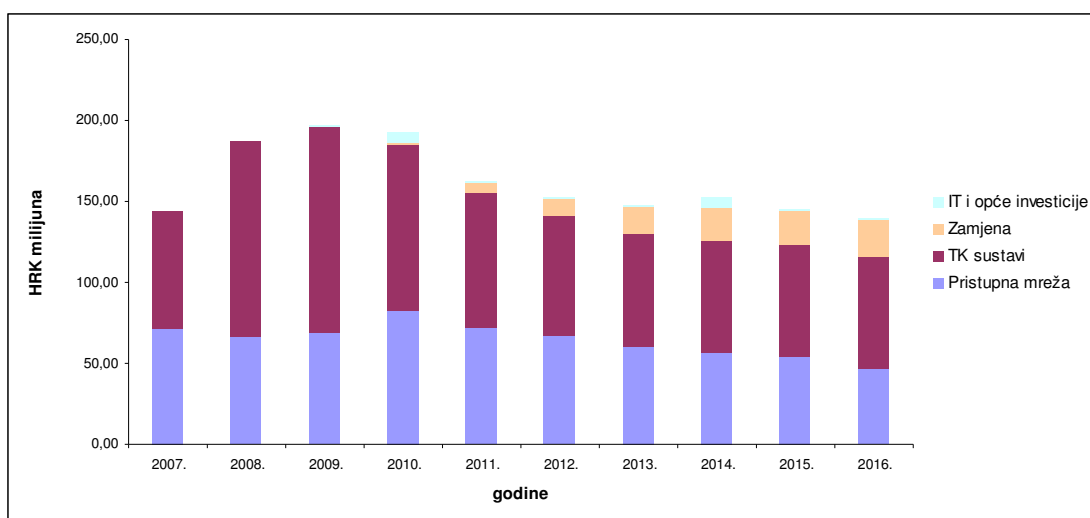
### 6.9.3 Kapitalna ulaganja

Kapitalna ulaganja su najveća tijekom 2008., 2009. i 2010. Riječ je o razdoblju kada Optima ustrojava glavninu vlastite mrežne infrastrukture koja pospješuje migriranje CpS korisnika na vlastitu mrežu i povećava bruto maržu.

Glavnina kapitalnih ulaganja odnosit će se na:

- Razvoj pristupne i backbone mreže;
- Dodatno ulaganje u PoP čvorove;
- Raspetljavanje lokalne petlje;
- Instaliranje WiMax stanica i širenje područja WiMAX pokrivenosti;
- Investiranje u IPTV platformu (u najvećoj mjeri tijekom 2009./10.)

**Prikaz 19. Kapitalna ulaganja do 2016. (milijuna HRK)**



Izvor: Optima

#### 6.9.4 Bilanca, 2007.-2016.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>A) Potraživanja za upisani a neuplaćeni kapital</b>										
<b>B) Dugotrajna imovina</b>	301,47 kn	415,88 kn	502,53 kn	546,59 kn	555,11 kn	537,43 kn	510,05 kn	486,38 kn	466,93 kn	451,79 kn
<b>C) Kratkotrajna imovina</b>	157,86 kn	130,90 kn	135,28 kn	185,93 kn	175,86 kn	212,56 kn	211,56 kn	345,71 kn	515,47 kn	703,93 kn
1. Potraživanja	86,32 kn	90,95 kn	96,72 kn	118,30 kn	137,81 kn	155,59 kn	170,47 kn	182,55 kn	192,42 kn	200,75 kn
2. Zalihe	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn	20,00 kn
3. Novac	34,26 kn	2,68 kn	1,27 kn	30,34 kn	0,77 kn	19,69 kn	3,81 kn	125,88 kn	285,78 kn	465,90 kn
4. Financijska imovina	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn	17,28 kn
<b>D) Aktivna vrem.razgraničenja</b>	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn
<b>E) Gubitak iznad visine kapitala</b>	42,99 kn	112,81 kn	28,64 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn
<b>UKUPNA IMOVINA</b>	<b>502,32 kn</b>	<b>659,59 kn</b>	<b>666,45 kn</b>	<b>732,52 kn</b>	<b>730,97 kn</b>	<b>749,99 kn</b>	<b>721,61 kn</b>	<b>832,09 kn</b>	<b>982,40 kn</b>	<b>1.155,72 kn</b>
<b>A) Kapital i rezerve</b>	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	80,50 kn	97,37 kn	153,36 kn	250,54 kn	404,92 kn	571,91 kn	758,86 kn
<b>B) Dugoročne obaveze</b>	399,60 kn	553,83 kn	550,22 kn	516,05 kn	515,41 kn	471,10 kn	338,59 kn	287,67 kn	266,65 kn	249,29 kn
<b>C) Kratkoročne obaveze</b>	102,72 kn	105,76 kn	116,22 kn	135,97 kn	118,18 kn	125,53 kn	132,47 kn	139,50 kn	143,84 kn	147,57 kn
1. Obaveze prema dobavljačima	102,72 kn	105,76 kn	116,22 kn	135,97 kn	118,18 kn	125,53 kn	132,47 kn	139,50 kn	143,84 kn	147,57 kn
2. Kratkoročna zaduženja	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn	0,00 kn
<b>UKUPNO OBAVEZE I KAPITAL</b>	<b>502,32 kn</b>	<b>659,59 kn</b>	<b>666,45 kn</b>	<b>732,52 kn</b>	<b>730,97 kn</b>	<b>749,99 kn</b>	<b>721,61 kn</b>	<b>832,09 kn</b>	<b>982,40 kn</b>	<b>1.155,72 kn</b>



### 6.9.5 Račun dobiti i gubitka, 2007.-2016.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>A) Poslovni prihodi</b>	<b>345,28 kn</b>	<b>505,25 kn</b>	<b>644,82 kn</b>	<b>788,69 kn</b>	<b>918,71 kn</b>	<b>1.037,24 kn</b>	<b>1.136,49 kn</b>	<b>1.216,99 kn</b>	<b>1.282,77 kn</b>	<b>1.338,32 kn</b>
<b>B) Poslovni rashodi</b>	<b>396,34 kn</b>	<b>530,05 kn</b>	<b>659,63 kn</b>	<b>779,72 kn</b>	<b>853,22 kn</b>	<b>934,02 kn</b>	<b>995,75 kn</b>	<b>1.044,80 kn</b>	<b>1.074,95 kn</b>	<b>1.101,05 kn</b>
1. Materijalni troškovi	280,18 kn	368,01 kn	446,66 kn	513,77 kn	567,96 kn	620,64 kn	665,75 kn	703,15 kn	734,81 kn	762,34 kn
2. Troškovi osoblja	50,62 kn	56,90 kn	62,61 kn	68,41 kn	73,87 kn	79,45 kn	85,22 kn	91,14 kn	96,57 kn	102,14 kn
3. Amortizacija	43,08 kn	73,08 kn	109,92 kn	148,47 kn	154,52 kn	169,95 kn	174,85 kn	175,73 kn	164,86 kn	154,53 kn
4. Rezerviranje troškova i rizika										
5. Ostali troškovi	22,47 kn	32,07 kn	40,44 kn	49,07 kn	56,87 kn	63,98 kn	69,94 kn	74,77 kn	78,72 kn	82,05 kn
<b>C) Financijski prihodi</b>	<b>0,73 kn</b>	<b>0,40 kn</b>	<b>0,40 kn</b>	<b>0,40 kn</b>	<b>0,40 kn</b>	<b>0,40 kn</b>	<b>0,90 kn</b>	<b>3,40 kn</b>	<b>7,70 kn</b>	<b>12,40 kn</b>
<b>D) Financijski rashodi</b>	<b>39,82 kn</b>	<b>45,42 kn</b>	<b>51,42 kn</b>	<b>50,23 kn</b>	<b>49,02 kn</b>	<b>47,64 kn</b>	<b>44,45 kn</b>	<b>21,22 kn</b>	<b>17,55 kn</b>	<b>15,97 kn</b>
<b>E) Izvanredni prihodi</b>										
<b>G) Izvanredni rashodi</b>										
<b>UKUPNI PRIHODI</b>	<b>346,01 kn</b>	<b>505,65 kn</b>	<b>645,22 kn</b>	<b>789,09 kn</b>	<b>919,11 kn</b>	<b>1.037,64 kn</b>	<b>1.137,39 kn</b>	<b>1.220,39 kn</b>	<b>1.290,47 kn</b>	<b>1.350,72 kn</b>
<b>UKUPNI RASHODI</b>	<b>436,16 kn</b>	<b>575,47 kn</b>	<b>711,06 kn</b>	<b>829,95 kn</b>	<b>902,24 kn</b>	<b>981,66 kn</b>	<b>1.040,20 kn</b>	<b>1.066,01 kn</b>	<b>1.092,50 kn</b>	<b>1.117,02 kn</b>
<b>DOBIT/GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA</b>	<b>-90,15 kn</b>	<b>-69,82 kn</b>	<b>-65,84 kn</b>	<b>-40,86 kn</b>	<b>16,87 kn</b>	<b>55,98 kn</b>	<b>97,19 kn</b>	<b>154,38 kn</b>	<b>197,96 kn</b>	<b>233,69 kn</b>
<b>POREZ</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>0,00 kn</b>	<b>30,98 kn</b>	<b>46,74 kn</b>
<b>NETO DOBIT</b>	<b>-90,15 kn</b>	<b>-69,82 kn</b>	<b>-65,84 kn</b>	<b>-40,86 kn</b>	<b>16,87 kn</b>	<b>55,98 kn</b>	<b>97,19 kn</b>	<b>154,38 kn</b>	<b>166,99 kn</b>	<b>186,96 kn</b>

#### 6.9.6 Novčani tijek, 2007.-2016.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Gubitak	-90,15	-69,82	-65,84	-40,86	16,87	55,98	97,19	154,38	166,99	186,96
Amortizacija	43,08	73,08	109,92	148,47	154,52	169,95	174,85	175,73	164,86	154,53
Potraživanja	-26,32	-4,62	-5,78	-21,58	-19,50	-17,78	-14,89	-12,08	-9,87	-8,33
Dobavljači	22,72	3,05	10,46	19,75	-17,79	7,35	6,94	7,03	4,34	3,73
<b>Novčani tok iz poslovnih aktivnosti</b>	<b>-50,68</b>	<b>1,68</b>	<b>48,77</b>	<b>105,78</b>	<b>134,10</b>	<b>215,51</b>	<b>264,09</b>	<b>325,06</b>	<b>326,32</b>	<b>336,88</b>
Investicije	-143,94	-187,50	-196,57	-192,54	-163,04	-152,27	-147,46	-152,06	-145,41	-139,39
<b>Novčani tok iz investicija</b>	<b>-143,94</b>	<b>-187,50</b>	<b>-196,57</b>	<b>-192,54</b>	<b>-163,04</b>	<b>-152,27</b>	<b>-147,46</b>	<b>-152,06</b>	<b>-145,41</b>	<b>-139,39</b>
Primljeni krediti	0,00	160,00	25,00	0,00	36,00	0,00	165,00	0,00	0,00	0,00
Odobreni krediti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dokapitalizacija	250,00	0,00	150,00	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otplata kredita	-75,00	-5,77	-28,61	-34,17	-36,64	-44,32	-297,50	-50,92	-21,02	-17,36
<b>Novčani tok iz financijskih aktivnosti</b>	<b>175,00</b>	<b>154,23</b>	<b>146,39</b>	<b>115,83</b>	<b>-0,64</b>	<b>-44,32</b>	<b>-132,50</b>	<b>-50,92</b>	<b>-21,02</b>	<b>-17,36</b>
<b>Ukupni novčani tok</b>	<b>-19,62</b>	<b>-31,58</b>	<b>-1,40</b>	<b>29,07</b>	<b>-29,57</b>	<b>18,92</b>	<b>-15,88</b>	<b>122,07</b>	<b>159,89</b>	<b>180,13</b>
Novčani tok na početku razdoblja	53,88	34,26	2,68	1,27	30,34	0,77	19,69	3,81	125,88	285,78
<b>Novčani tok na kraju razdoblja</b>	<b>34,26</b>	<b>2,68</b>	<b>1,27</b>	<b>30,34</b>	<b>0,77</b>	<b>19,69</b>	<b>3,81</b>	<b>125,88</b>	<b>285,78</b>	<b>465,90</b>

## 6.10 Strategija marketinga i prodaje

### 6.10.1 Općenito

*Management Optime* je izrazito prodajno fokusiran. U svezi s time prodajni ciljevi su razrađeni do individualne razine pojedinog prodajnog zastupnika, te se nadziru dnevno.

Tržišni pristup Optime je pragmatičan i jednostavan. To znači da je strategija povećanja tržišnog udjela utemeljena na intenzivnim prodajnim aktivnostima, manje na oglašavanju i isticanju Optiminog „*branda*“. Osnovna poruka tržištu i potencijalnim korisnicima: „25% jeftiniji od HT-a“.

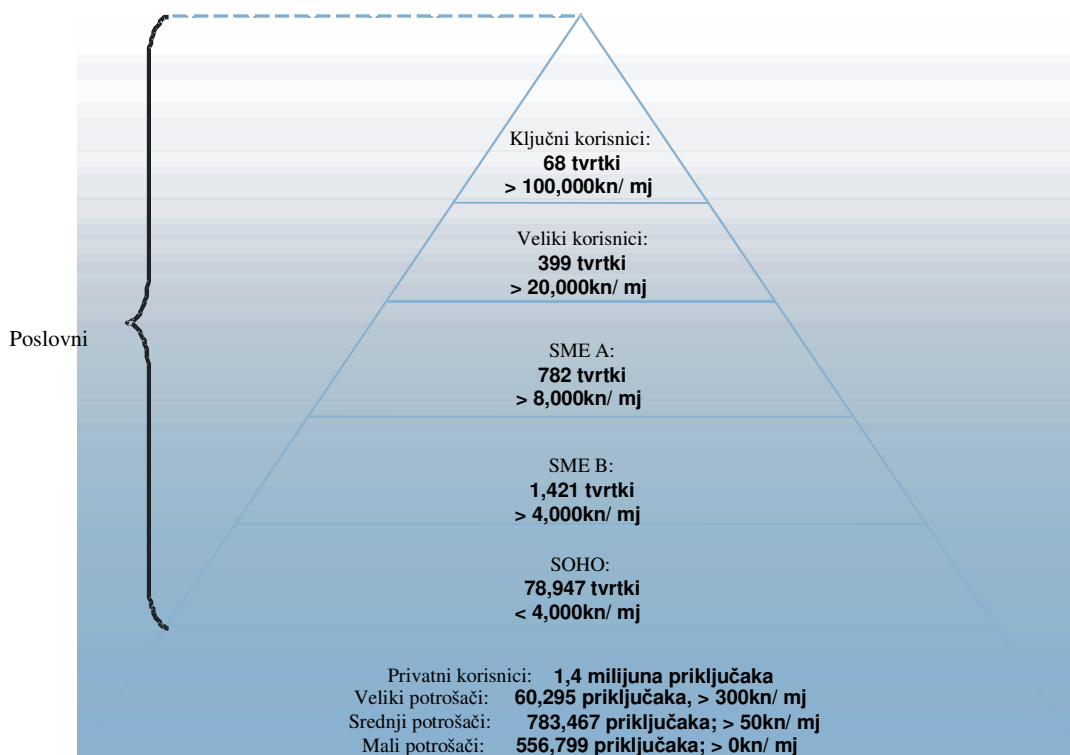
### 6.10.2 Ciljano tržište

U ovom trenutku Optima razvija korisničku bazu u svim tržišnim segmentima i prisutnost (bez izuzetaka) u svim geografskim cjelinama RH, te intenzivira migraciju CpS korisničke baze na vlastitu infrastrukturu.

Upravljačka struktura Optime snažno podržava strategiju da samo razgranata korisnička baza omogućava održivu poslovnu aktivnost na tako malom tržištu kao što je Hrvatska.

Optima segmentira tržište na slijedeće segmente: KA (veliki poslovni korisnici), SME (srednji i mali poslovni korisnici), SoHo (mali uredi i obrti) i rezidencijalni korisnici (domaćinstva).

**Prikaz 20. Hrvatsko telekomunikacijsko tržište po potrošnji**



Izvor: Optima

Optima trenutačno nije prodajno orijentirana na pojedini specifični gospodarski sektor već na potencijalne korisnike s većim iznosom ARPU-a i poticanje poslovnih aktivnosti koje će doprinijeti većem udjelu na tržištu.

- Optima aktivno sudjeluje na javnim natječajima, te često ostvaruje ugovore koji omogućavaju pružanje usluga nepokretne telefonije za sve javne ustanove unutar pojedine regije;

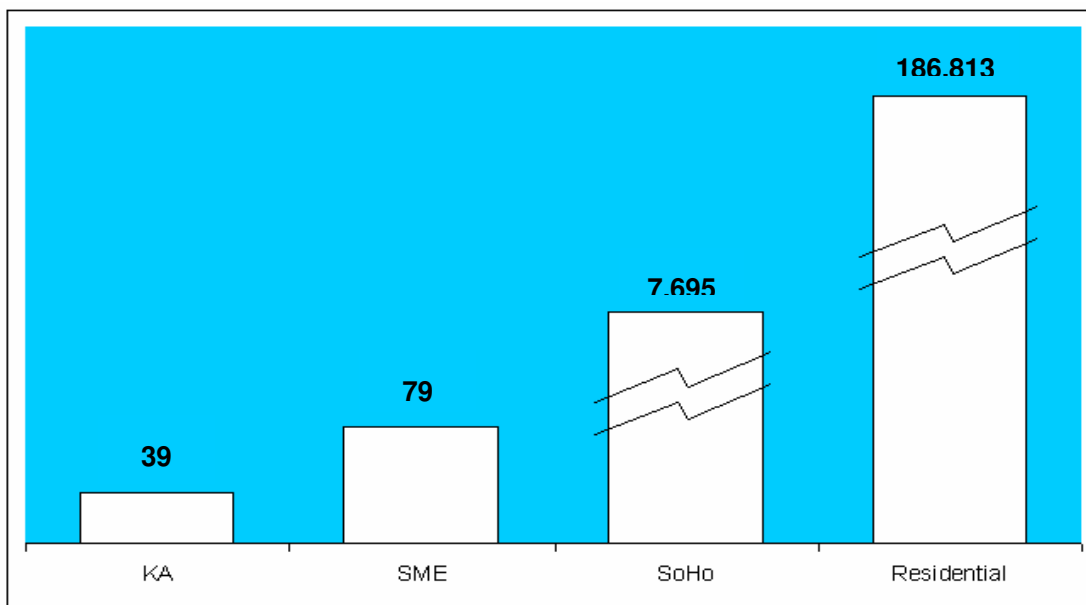
- Optima se značajnije tržišno pozicionirala u turističkom sektoru na način da 110 hotela koristi usluge Optime;
- Korisnička baza Optime u značajnom opsegu uključuje korisnike iz finansijskog sektora, te maloprodajne centre.

### 6.10.3 Korisnička baza Optime

Do 30.6.2007 korisnička baza Optime broji više od 194.600 korisnika:

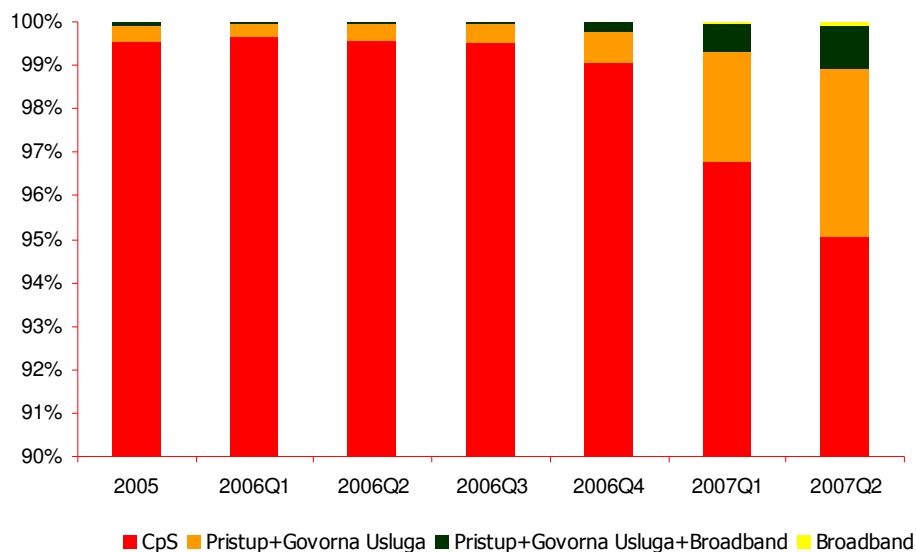
- Optima je izrazito poslovno uspješna tvrtka na području rezidencijalnog tržišta i KA korisnika;
- Rezidencijalni korisnici trenutačno sudjeluju u ukupnom prihodima sa 66%;
- SOHO sudjeluju kao drugi segment po zastupljenosti u ukupnim prihodima sa 16%.

**Prikaz 21. Korisnička baza Optime**



Izvor: Optima

**Prikaz 22. Korisnici Optime prema tipu usluge**








Izvor: Optima

### 6.10.4 Strategija marketinga

Optima koristi skroman marketinški budžet od HRK 4 milijuna godišnje na vrlo fokusiran način. To podrazumijeva: lokalne radio postaje, novinske reklame i PR. Namjera je da se marketinški budžet troškovno limitira na 1% od ukupnih prihoda.

**Prikaz 23. Pregled prodajne strategije Optime**

	Ključni korisnici	SME	SoHo	Privatni
<b>Vlastita prodaja ili vanjski partneri</b>	• Vlastita prodaja	• Vlastita prodaja	• Većinom vlastita prodaja	• Vlastita prodaja/Vanjski partneri
<b>Marketinški pristup</b>	• Preporuka/umrežavanje • Teleprodaja • Direktna pošta (Za ključne)	• Direktna pošta • Teleprodaja (Za SME)	• Direktna pošta • Teleprodaja (Za SoHo)	• Plakati • Lokalne novine/radio • Letci • Insertacija letaka u račune postojećim korisnicima, e-pošta (Za privatne)
<b>Prodajni pristup</b>	• Ponude timova prodaje ključnim korisnicima (podijeljenih u regije) • Odgovaranje na javne ponude (Za ključne)	• Ponude prodajnog osoblja (za SME)	• Ponude prodajnog osoblja • Vanjski partneri (Za SoHo)	• Štandovi u trgovačkim centrima, pješačkim zonama i trgovinama • Poštanski uredi • Inicijative u lokalnim zajednicama (npr. suradnja s gradonačelnicima u stvaranju "Cyber Cityja") • Prodaja vrata-do-vrata • Prodaja preko kanala indirektnih partnera • Teleprodaja usmjerena na migraciju CPS korisnika na LLU pristup • Kampanje višeslojnog marketinškog pristupa
<b>Optimin uspjeh</b>				
				

Izvor: Optima

### 6.10.5 Rezidencijalna prodaja i prodajni kanali

Za tržište privatnih korisnika Optima je razvila vrlo uspješan poslovni odnos s vanjskim partnerima. Ovaj pristup se temelji na osobnoj prodaji u domovima potencijalnih korisnika ili putem prodajnih punktova strateški pozicioniranih na najfrekventnijim mjestima, kao što su trgovački centri ili pješačke zone. Opisana strategija generirala je 8% tržišta u inicijalnoj godini provedbe.

Najznačajniji partner na području indirektno prodaje je tvrtka DID Celeritas koji sudjeluje sa 40% u cjelokupnoj rezidencijalnoj prodaji. DID Celeritas je tvrtka sa međunarodnom reputacijom i 10-godišnjim iskustvom na njemačkom tržištu gdje je ostvarila sličnu suradnju sa: Arcor, Deutsche Telekom, HanseNet/Alice, Hutchison/3 (UMTS / Schweden, Österreich), Premiere, Sunrise, T-Mobile Tele2, Telecom Italia, Tiscali, Vodafone.

Pored navedenog modela indirektno prodaje Optima razvija i metode direktne prodaje na rezidencijalnom tržištu putem razvoja prodajnih kanala.

Optima nije implementirala „on line“ sklapanje ugovora sa rezidencijalnim korisnicima. Razlog tome je ispunjavanje zakonskog zahtjeva da se pri svakoj promjeni operatora mora priložiti preslika osobne iskaznice. Optima ulaže napore pri HAT-u da se navedeni zahtjev ukine s obzirom na teškoće prigodom promjene operatora što prvenstveno pogoduje HT-u.

### **6.10.6 Poslovna prodaja**

Optima posjeduje vlastitu prodajnu snagu koncentriranu isključivo na velike korisnike, zemljopisno podijeljene u četiri regije (Južna, Sjeverna, Istočna, Zapadna), te se oslanja na visokoobrazovane pojedince s najmanje dvije godine radnog iskustva u sektoru telekomunikacija i prodaje.

Optima je trenutno orijentirana na cjelokupno tržište RH, te nastoji iskoristiti svaku priliku za pristup i akviziciju novih korisnika. Isto tako, Optima aktivno participira na svim javnim i pozivnim natječajima.

Prodajno osoblje Optime je snažno podržano od strane Uprave, osobito kod velikih korisnika.

Za tržište malih i SoHo korisnika Optima također posjeduje vlastitu prodajnu snagu s nižom razinom obrazovanja i vještina.

Kako je prethodno spomenuto, Optima ne pristupa tržištu segmentirano, nego je to prvenstveno putem telefonskih poziva, prethodnih kontakata, obilazaka/poslovnih prezentacija ili javnih natječaja.

### **6.10.7 Strategija prodaje širokopojasnog interneta**

Strategija prodaje širokopojasnog interneta se prvenstveno bazira na razvoju LLU strategije širenja mreže. Stoga je Optima razvila vrlo korisne alate koji mjere:

- učinkovitost širenja LLU mreže i alate;
- učinkovitost brzine spajanja korisnika na LLU mrežu.

Način komuniciranja prodaje širokopojasnog interneta:

- Oglašavanje na lokalnim radio/TV postajama i lokalnim novinskim glasilima;
- Distribucija letaka i „door hanger-a“;
- Distribucijom letaka uz račune za postojeće CpS korisnike.

Prodaja:

- Optima primjenjuje uspješan model CpS prodaje na tržištu širokopojasnog interneta;
- Tele-prodaja je prvenstveno fokusirana na aktivnosti prijelaza postojećih CpS korisnika na mrežu Optime. Trenutačni rezultati tele-prodaje: 45% korisnika se pozitivno odaziva na prijelaz na mrežu Optime;
- Optima omogućava *outsource*-iranoj prodaji (indirektnim partnerima) popis vlastitih CpS korisnika koji su u unutar LLU mreže sa ciljem učinkovitije migracije/prijelaza korisnika na vlastitu mrežu;
- Postojećim korisnicima sa pristupom internetu Optima omogućava *on-line* podnošenje zahtjeva.

### **6.10.8 Carrier usluge<sup>14</sup>**

Veleprodajne usluge su još jedan značajan izvor prihoda za Optimu. Dije se na govorne veleprodajne usluge i usluge davanja u zakup telekomunikacijskih vodova.

Na polju govornih veleprodajnih usluga, Optima nudi inozemnim operatorima terminaciju međunarodnog dolaznog prometa u sve nepokretne i pokretne mreže RH, na najvišoj mogućoj razini kvalitete. U tom cilju Optima je sklopila neophodne Ugovore o međusobnom povezivanju sa svim operatorima nepokretnih i pokretnih mreža u RH, te uspostavila direktno međusobno povezivanje sa sva tri operatora pokretne mreže i s operatorima nepokretne mreže, te je uspostavila i dva međunarodna PoP-a: u Beču i Budimpešti, kao i 2 međunarodna PoP-a u Zagrebu.

Optima danas ima sklopljene Ugovore o međusobnom povezivanju s 20 međunarodnih operatora, s 3 nacionalna operatora pokretnih mreža i 9 nacionalnih operatora nepokretnih mreža. Ovako velik broj uspostavljenih međusobnih povezivanja s međunarodnim i nacionalnim mrežama osigurava dodatne velike veleprodajne prihode koji čine 10-15% ukupnih prihoda Optime.

---

<sup>14</sup> Carrier usluge odnose se na veleprodaju, tj. prodaju drugim operaterima.

Optima će uskoro na telekomunikacijskom tržištu RH ponuditi i 060 usluge s dodanom vrijednošću kao i 061 usluge telefonskog glasovanja.

Na polju usluge davanja u zakup telekomunikacijskih vodova, Optima je sklopila 2 velika krovna ugovora s međunarodnim i nacionalnim operatorima kojima osigurava telekomunikacijske vodove na teritoriju RH i bilježi dodatne prihode uz visoku maržu. Dodatne prihode će osigurati usluge davanja u zakup međunarodnih vodova na relacijama do Beča, Budimpešte, Slovenije, Srbije i Bosne i Hercegovine za čiju se implementaciju rade opsežne pripreme.

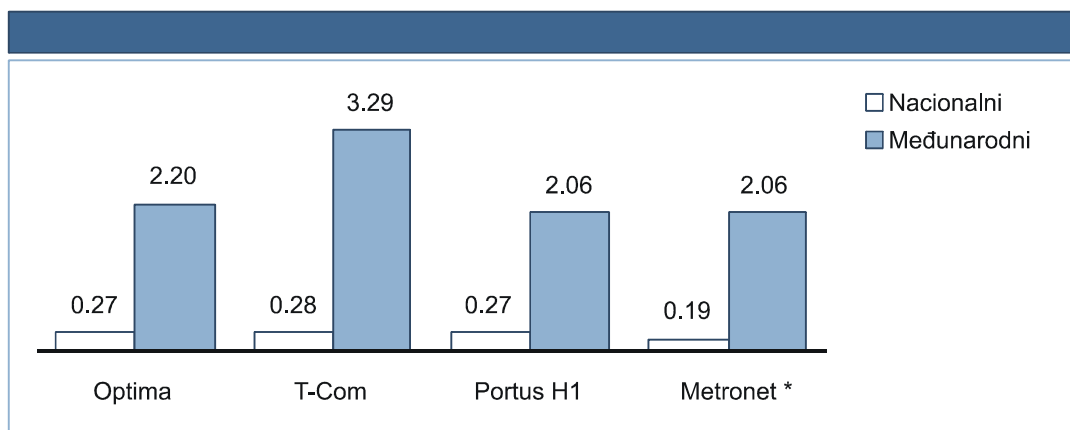
#### 6.10.9 Strategija cijena usluga

Trenutno za većinu rezidencijalnih korisnika predodabira operatora Optima nudi:

- Veliki potrošači: OptiMax za javnu govornu uslugu, OptiNET Extra za dial up internet i FlatMAX za ADSL transport;
- Srednji potrošači: OptiEasy za javnu govornu uslugu i 15GB paket za ADSL transport;
- Mali potrošači: OptiMin za javnu govornu uslugu, OptiNET basic za dial up internet i osnovni paket za ADSL transport.

Strategija Optime nije primarno usmjerena na tržišnu poziciju (naj)jeftinijeg operatora. Ključna poruka je da za isti novac pruža više vrijednosti od HT-a.

#### Prikaz 24. Usporedba cijena konkurencije s Optima uslugom predodabira operatora



Napomena: Cijene: rezidencijalni (osim \*), najniže cijene u periodu jačeg prometa (pon-pet 07-19h), post-paid, PDV uključen. Cijene međunarodnih poziva navedene su za pozive prema Velikoj Britaniji.

Izvor: Optima

Cilj Optime je ponuditi putem raspjetljane lokalne petlje govorne i podatkovne usluge veće vrijednosti od glavnih konkurenata:

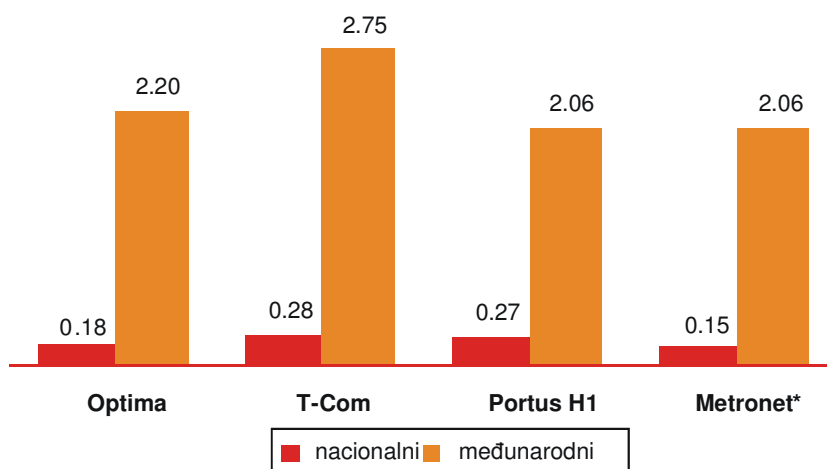
- Poslovni korisnici: Optima nudi uštedu od prosječno 25% u odnosu na cijene tržišnog lidera;
- Privatni korisnici: Optima nudi uštedu do 30 % za pozive u fiksnoj mreži.

Pored toga, pozivi se obračunavaju na bazi sekundi što rezultira dodatnim uštedama i do 50% za korisnike Optime, u usporedbi s cijenama tržišnog lidera koje se obračunavaju na bazi minuta.

**Prikaz 25. Procjena uštede javne govorne usluge**

Tarifni paket OptiFIX		
	Cijena bez PDV-a (HRK/min.)	Ušteda
<b>OptiFIX</b>		
<b>Nacionalni pozivi u nepokretnoj mreži</b>		
Pon-Sub 07-19h	0,18	
Pon-Sub 19-07h, nedjeljom i državnim blagdanima 00-24h	0,10	30%
<b>Nacionalni pozivi prema pokretnim mrežama</b>		
Pon-Sub 07-19h	1,28	
Pon-Sub 19-07h, nedjeljom i državnim blagdanima 00-24h	0,64	23%
<b>Međunarodni pozivi</b>		
Europa 1	1,39	
Europa 2	1,69	
Svijet 1	2,63	
Svijet 2	5,25	28%

**Prikaz 26. Usporedba cijena za govorne usluge (HRK / minuta)**

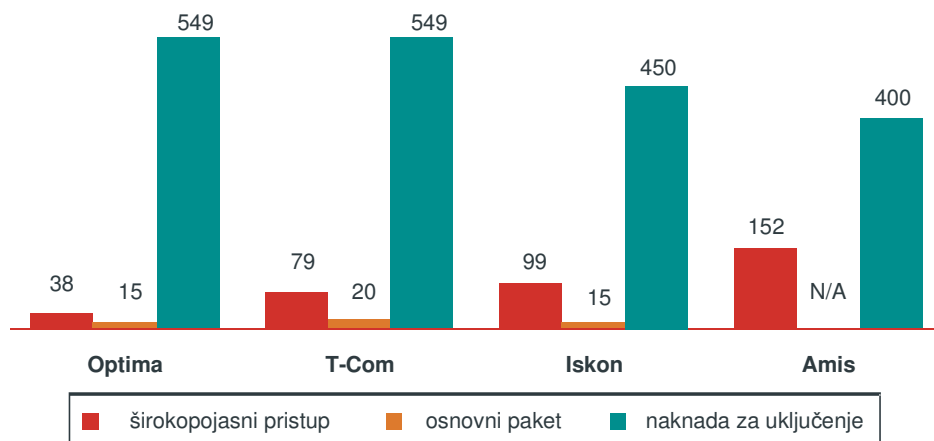


Napomena: Cijene: privatni korisnici (osim \*), najniže cijene u periodu jačeg prometa (7-19h), post-paid, PDV uključen. Cijene međunarodnih poziva izražene su za pozive prema Ujedinjenom Kraljevstvu (UK).

Izvor: Optima



**Prikaz 27. Usporedba cijena za širokopojasne usluge (HRK)**



Napomena: Cijene za 1024kbps, PDV uključen. Osnovni paket i naknada za brzinu naplaćuju se mjesečno. Optimin paket sadrži 2 GB, dok T-Com-ov sadrži 1 GB, te Iskonov 512 MB. Flat rate je kod Optima Telekomu 70% povoljniji nego kod T-coma. Kod Amisa nema paketa nego je uračunata cijena s Flatrateom. Optimin ADSL širokopojasni pristup Internetu polako poprima nacionalnu pokrivenost (preko 60 gradova i mjesta). Svi operatori daju naknadu za priključenje od 1 kn ako se potpiše ugovor na više mjeseci.

Izvor: Optima, analiza službenih web stranica operatora.

Kao i za govorne i dial-up usluge Optima nudi različite pakete za privatne korisnike ovisno o intenzitetu korištenja:

- osnovna do 2GB prometa,
- FlatMAX s neograničenim prometom.

Korisnici imaju mogućnost birati između raznih brzina širokopojasnog pristupa od 1Mbps do 6Mbps uz opciju Optima Blasta gdje korisnik on-line dobiva mogućnost korištenja 24Mbps-a klikom miša, te dodatnih usluga kao što je fiksna IP adresa i *online mailbox*.

## 6.11 Proizvodi i usluge

Optima svojim korisnicima nudi govorne, internet i podatkovne usluge, te se od svojih konkurenata razlikuje po tome što svojim korisnicima ne pruža samo jeftiniju uslugu nego i dodatne pogodnosti kao što su:

- jasni i transparentni paketi usluga bez skrivenih troškova;
- strogo i efikasno upravljanje kvalitetom i učinkovito servisiranje korisnika;
- napredna tehnološka rješenja.

Trenutna inicijativa Optime za privatne korisnike i male urede (SoHo) je proširenje njene širokopojasne usluge. Optima očekuje da će time povećati lojalnost i profitabilnost postojećih korisnika, te privući nove koji žele raditi isključivo s jednim pružateljem usluga za pozive i internetske usluge.

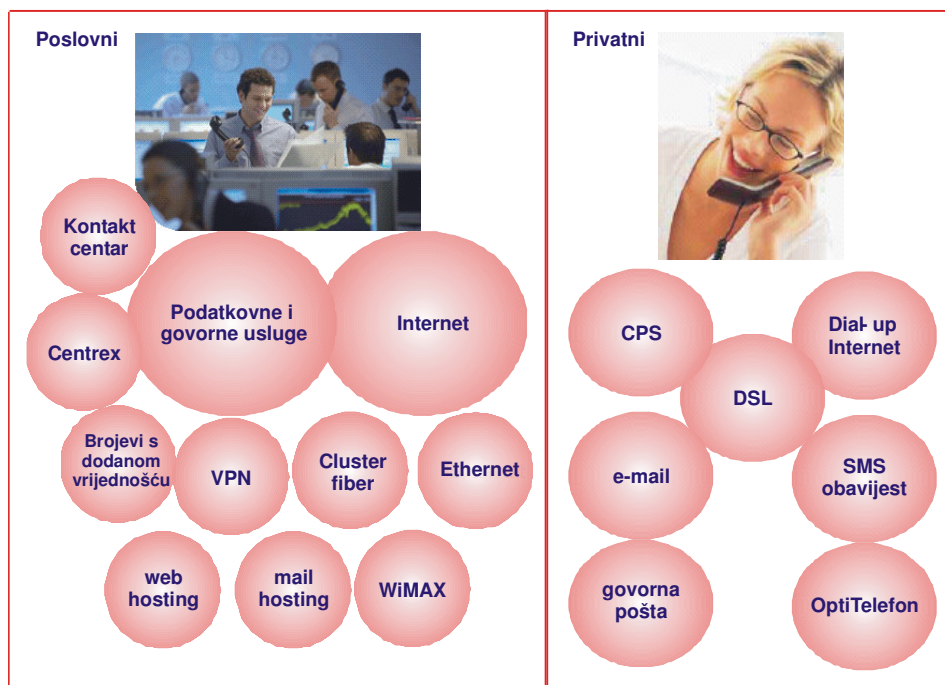
Za poslovne korisnike Optima nudi direktan pristup i internetske usluge kao i govorne usluge preko svoje vlastite mreže. Osim toga, najnaprednije usluge Optime za poslovne korisnike su IP Centrex rješenje koje je prvo takvo na hrvatskom tržištu, te VPN usluge. Ova rješenja razvijena su na temelju IT znanja partnerske tvrtke – Optima Grupe, koja se specijalizirala za prodaju Avaya opreme na hrvatskom tržištu te je stekla veliko iskustvo planirajući i konstruirajući pozivne centre za službene pružatelje telekomunikacijskih usluga HT, T-Mobile, te mobilnog operatora VIPNet.

Dodatna jedinstvena rješenja za poslovne korisnike su usluge poput *Cluster Fibera* koji daje stalnu vezu na internet uz optimalno korištenje resursa neophodnih za efikasno poslovanje.

Postojeća oprema Optime omogućava da osigura *kolokaciju* i *hosting*. Međutim, Optima se do sada suočavala s malom potražnjom i zato nije gradila infrastrukturu za pružanje ovih usluga u velikom opsegu.

Optima planira u kratkom roku nadopuniti svoj asortiman usluga za poslovne korisnike brojnim uslugama prenošenja za usluge po posebnoj tarifi i *unified messaging*.

#### Prikaz 28. Asortiman usluga Optime



Izvor: Optima

#### 6.11.1 Poslovni korisnici

Uz mogućnost potpuno jednostavnog korištenja postojeće strukture korisnika koji žele prebaciti svoje usluge na Optimu preko usluge *business trunking*, koja je namijenjena svim poslovnim korisnicima koji već koriste vlastite PBX centrale, a žele ostvariti uštedu na telefonskim razgovorima, koji žele ostvariti uštedu na razgovorima između različitih lokacija (opcija glasovni VPN – besplatni razgovori između različitih lokacija bez plaćanja zakupljenog voda), koji žele koristiti dodatne usluge Optime po povoljnijim cijenama, koji žele smanjiti ukupne telekomunikacijske troškove time što će govorni, Internet i podatkovni kapaciteti biti ostvareni na jedinstvenoj platformi, čime se dodatno štede resursi. Optima ima i kompletno ISP rješenje za poslovne korisnike preko više načina spajanja na Internet (stalan pristup, Broadband To Office, WiMax), nudeći ujedno i smještaj web stranica, smještaj i *hosting* mail adresa, kao i kompletno poslovno rješenje nudeći i jedinstvene brojeve 062, besplatne pozivne brojeve 0800, brojeve s dodanom vrijednošću, usluge kontaktnog centra te potpunu glasovnu uslugu i *unified messaging* i *teleconferencing* na najnaprednijim rješenjima nove generacije.

#### 6.11.2 Centrex - Virtualna kućna centrala

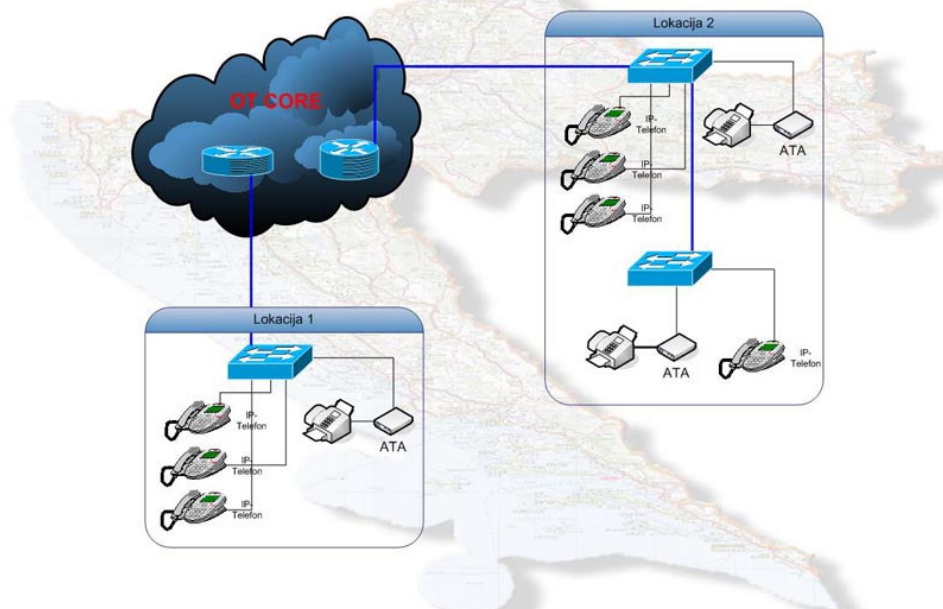
Usluga Virtualna kućna centrala (Centrex) namijenjena je svim poslovnim korisnicima. Centrex omogućuje poslovnim korisnicima povezivanje svih lokacija u zajedničku telefonsku mrežu bez upotrebe klasičnih kućnih centrala (PBX), nudeći čitav niz dodatnih mogućnosti te time štedi njihove resurse i unapređuje komuniciranje. Usluga također omogućuje kupovinu ili najam IP telefona od strane korisnika uz besplatnu zamjenu potrošenih ili pokvarenih uređaja za vrijeme trajanja ugovora.

S obzirom da Centrex usluga ne zahtijeva investiciju u skupu telekomunikacijsku opremu i njeno održavanje, ukupni troškovi poslovanja se mogu dodatno znatno smanjiti.

Centrex našim korisnicima omogućuje povezivanje svih poslovnih jedinica u jedinstvenu telefonsku mrežu korištenjem našeg IT sustava kao izdvojene telefonske centrale.

Usluge i servise na Centrexu Optima radi u suradnji s jednom od najvećih svjetskih tvrtki koje se bave rješenjima u telekomunikacijskom poslovanju i u IP telefoniji, američkom tvrtkom Avaya, čija inteligentna komunikacijska rješenja koristi preko 90% članica prestižnih FORTUNE500 korporacija.

#### **Prikaz 29. Centrex - Virtualna kućna centrala**

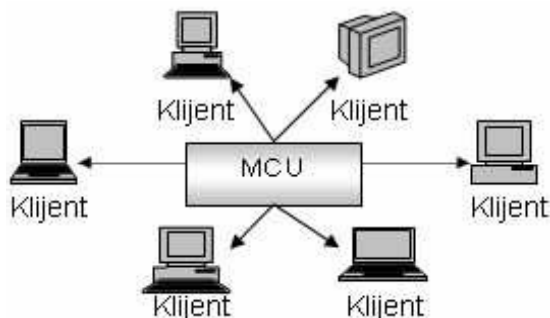


#### **6.11.3 Teleconferencing**

*Teleconferencing* podrazumijeva uslugu prisustvovanja udaljenoj konferenciji preko videa, glasa i slike računalnom mrežom. Više prostorno udaljenih korisnika može se međusobno vidjeti i čuti u stvarnom vremenu pomoću multimedijски opremljenih računala povezanih u mrežu. Za korisnike to najčešće znači samo otvaranje još jednog prozora u dogovoreno vrijeme i trenutno pojavljivanje u virtualnoj sobi za sastanke, u predavaonici ili na nekom sličnom mjestu.

Videokonferencijski sustavi su rješenje koje ima širu primjenu u velikim tvrtkama, jer nudi veliku uštedu u vremenu i novcu, budući da nudi prijenos slike, govora i podataka u stvarnom vremenu, korištenjem video kamera i postojeće mrežne infrastrukture. Jedno od područja na kojem ostvaruju sve važniju ulogu svakako je područje obrazovanja, na kojem se primarno rabe za održavanje predavanja na daljinu i konzultacija. Svojom mogućnošću prenošenja informacija, znanja i ideja videokonferencije podupiru tradicionalne oblike učenja i poučavanja.

### Prikaz 30. Teleconferencing



#### 6.11.4 Cluster Fiber

Dodatna jedinstvena rješenja za poslovne korisnike su usluge poput Cluster Fibra koji daje stalnu vezu na internet uz optimalno korištenje resursa neophodnih za efikasno poslovanje, osiguravajući korisniku naglasak *bandwitha* na aplikacije, a smanjen *bandwith* na *peer-to-peer* protokole, tako optimizirajući korisnikove potrebe.

#### 6.11.5 MetroEthernet

MetroEthernet omogućuje korisnicima da, u skladu s korisničkim potrebama, korisnik povoljno i efikasno međusobno poveže svoje lokacije na širem gradskom području putem Ethernet sučelja različitih brzina, bez dodatne opreme u vlastitu LAN mrežu.

#### 6.11.6 Privatni korisnici

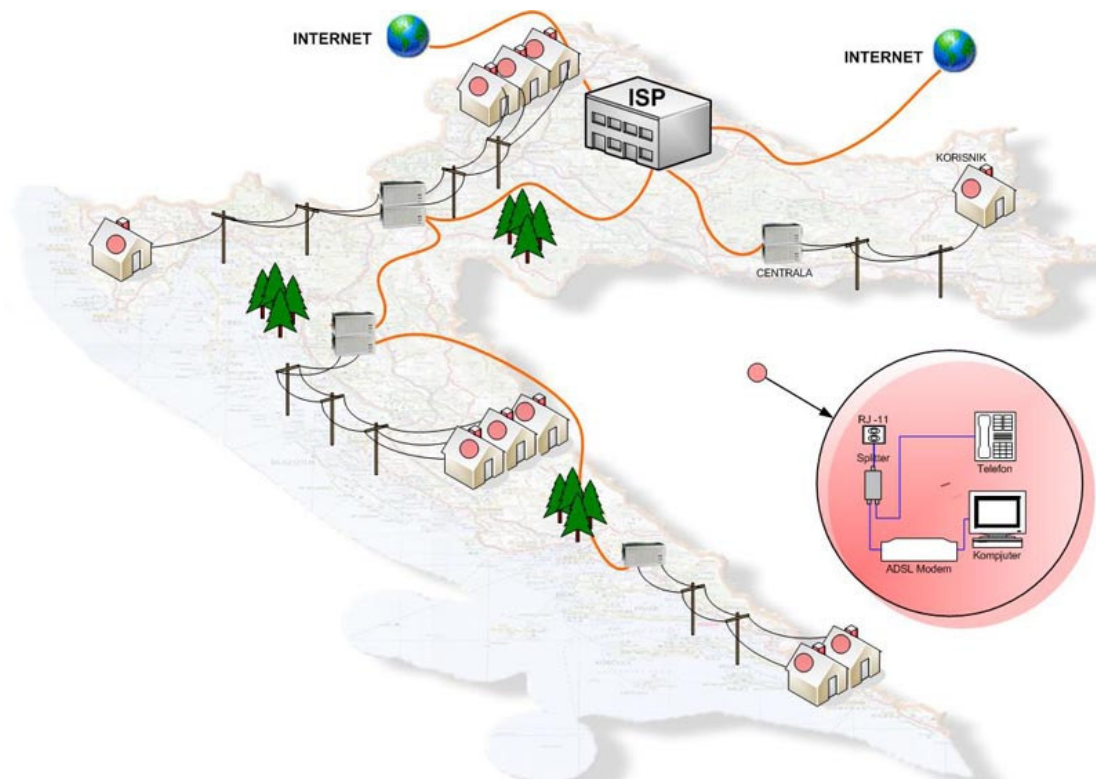
Za privatne korisnike Optima također ima kompletno telekomunikacijsko rješenje kojeg stalno širi. Uz uslugu predodabira operatora koja podrazumijeva mogućnost izbora operatora fiksne telefonije te je namijenjena svima koji posjeduju telefonski priključak, a žele smanjiti troškove telefoniranja i ostvariti značajne uštede, te uslugu dial up pristupa Internetu uz najpovoljnije komercijalne uvjete u Republici Hrvatskoj, od listopada 2006. Optima je uspješno krenula u raspetljavanje lokalne petlje nudeći niz osnovnih i dodatnih usluga u glasovnom pristupu te preko širokopojasnog pristupa Internetu.

#### 6.11.7 ADSL2+

Usluga OptiDSL prvenstveno je namijenjena privatnim korisnicima kao i malom i srednjem segmentu poslovnih korisnika. Optimin ADSL je zasnovan na ADSL2+ tehnologiji koja omogućuje korisnicima velike brzine prijenosa podataka, do 24 Mbpsa. Optima nudi brzine od 1-6Mbps te uslugu OptimaBLAST koja omogućuje korisnicima jednim klikom miša preko korisničkih stranica, na kojima korisnici mogu vidjeti i trenutnu potrošnju. Telefonski pozivi i Internet promet mogu se odvijati istovremeno. Korisnici dobivaju e-mail s 200 MB prostora, web prostor od 30 MB, besplatnu antivirusnu i antispam zaštitu, te uslugu firewalla, potpuno upravljivu s korisničkih stranica.

Svi korisnici Optime mogu preko korisničkih stranica ili pozivom na besplatni broj službe za korisnike Optime aktivirati i SMS obavijest o trenutnoj potrošnji.

**Prikaz 31. Logička shema povezanosti**



#### **6.11.8 Usluga Govorne pošte**

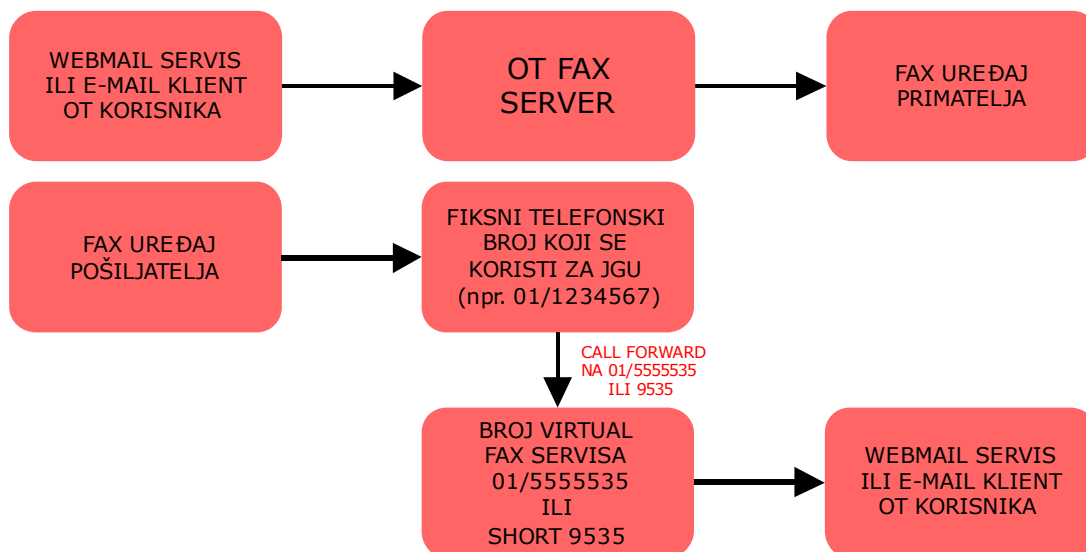
Usluga Govorne pošte namijenjena je svim segmentima korisnika Optiminih usluga, pa i svim korisnicima usluga telekomunikacijskog tržišta Hrvatske. Samim tim, usluga može koristiti kao uvod u lepezu proizvoda i usluga Društva, te može olakšati komunikaciju bilo kojem korisniku bilo koje mreže u RH. Govorna pošta kao usluga telefonske sekretarice pruža korisniku razne mogućnosti bez ulaganja u svoju infrastrukturu. Korisnici mogu na uobičajen način preslušavati govorne poruke, no one odsjedaju i u poštanskom sandučiću ukoliko korisnik ima e-mail adresu kod Optime te na taj način dodatno olakšavaju upravljanje s porukama i daju im novu dimenziju.

#### **6.11.9 Usluga „Fax2Mail“**

Usluga „Fax2Mail“ (usluga virtualnog faksa) omogućuje svim korisnicima Optime jedinstven, jednostavan i brz način slanja i primanja faks poruka bez upotrebe klasičnog faks uređaja i zasebnog telefonskog priključka. Za razliku od klasičnih faks uređaja koji su svojim cijenama još uvijek neisplativi korisnicima s potrebom povremenog pa i čestog korištenja, usluga „OptiNET UM Fax“ omogućava istu pa čak i bolju funkcionalnost bez potrebe kupovine zasebnog faks uređaja.

Funkcionalnost usluge je osmišljena i organizirana za sve segmente korisnika ovisno o njihovim željama i potrebama. Upravo radi toga korisnici imaju mogućnost odabira više mogućnosti korištenja usluge.

**Prikaz 32. Usluga „Fax2Mail“**



## 6.12 Briga o korisnicima

### 6.12.1 Briga o korisnicima

Optima ima vlastiti pozivni centar koji trenutno upošljava 89 djelatnika. Optima svoje korisničke usluge diferencira po segmentima:

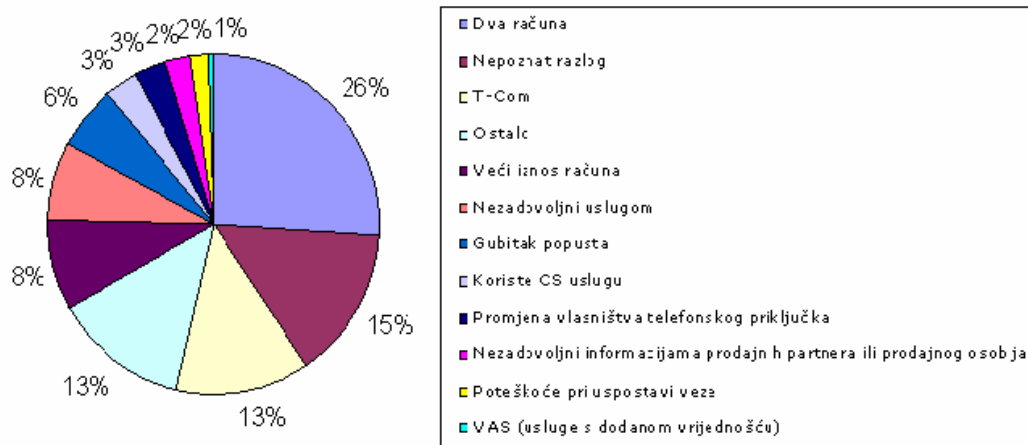
- Optima pruža *non-stop* besplatni telefonski servis za privatne korisnike i pretplatnike;
- Velike korisnike Optiminih usluga opslužuje poseban tim. Najvažniji klijenti spojeni su direktno na mrežni operativni centar (NOC) koji pruža uvid u rad mreže u realnom vremenu;
- Optima nudi svim svojim korisnicima detaljan ispis računa, te mogućnost on-line pristupa i uvid u trenutne troškove.

Optima ima veliko iskustvo u brizi o korisnicima, prenijeto iz partnerske tvrtke Optima Grupe koja je pružala CRM (*customer relationship management*) rješenja telekomunikacijskim kompanijama, odnosno hrvatskim pružateljima telekomunikacijskih usluga – HT-u, T-Mobile i VIPNet u suradnji s Avayom i Siebelom.

### 6.12.2 Odlazak korisnika (Churn)

U cilju smanjenja odljeva korisnika (Churn) Optima je ustrojila poseban tim i razvila i metodologiju zadržavanja korisnika (program zadržavanja/retencije).

**Prikaz 33. Analiza razloga za odlazak korisnika**



Izvor: Optima, analiza odljeva korisnika

### 6.12.3 BPO - B2B usluge pozivnog centra

Analiza tržišta u svezi sa korištenjem korisničkih servisa pozivnog centra Optime generirala je ideju o uspostavi BPO tvrtke koja bi ponudila navedene usluge cijelom hrvatskom tržištu. Stoga je Optima odlučila da će početkom druge polovice 2007. ljudske potencijale zaposlene na aktivnostima pozivnog centra za potrebe korisničke baze Optime zaposliti u izdvojenu kompaniju Optima Grupa Holding d.o.o.

Usluge Optima Grupe dijele se u tri osnovne skupine:

- Korisnički servisi pozivnog centra
- Akvizicije korisnika
- Razvoj novih prodajnih kanala direktne prodaje namijenjene rezidencijalnom i SoHo tržištu

Optima Grupa Holding trebala bi krajem 2007. ponuditi svoje usluge, osim naravno Optimi, također i cijelom hrvatskom tržištu neograničavajući se na telekomunikacijsko tržište. Prema inicijalnim procjenama sa 1. kolovoza u navedenu kompaniju trebalo bi biti transferirano 110 zaposlenika.

## 6.13 Telekomunikacijski sustav Optime

### 6.13.1 Opis mreže

Optima bazira razvoj svoje mreže na osnovi NGN preporuka i prema toj postavci sve svoje servise pruža preko jedinstvene IP-temeljene mreže (kroz kombinaciju Ethernet MAN mreža i MPLS međugradske okosnice). No kako tržište u RH nije u mogućnosti „preko noći“ zaboraviti na svoje postojeće sustave nije se, tijekom tog razvoja, moglo u potpunosti izbjeći korištenje tehnologija koje se sa pozicije NGN-a smatraju zapravo ostavštinom, poput sustava PDH i SDH hijerarhije.

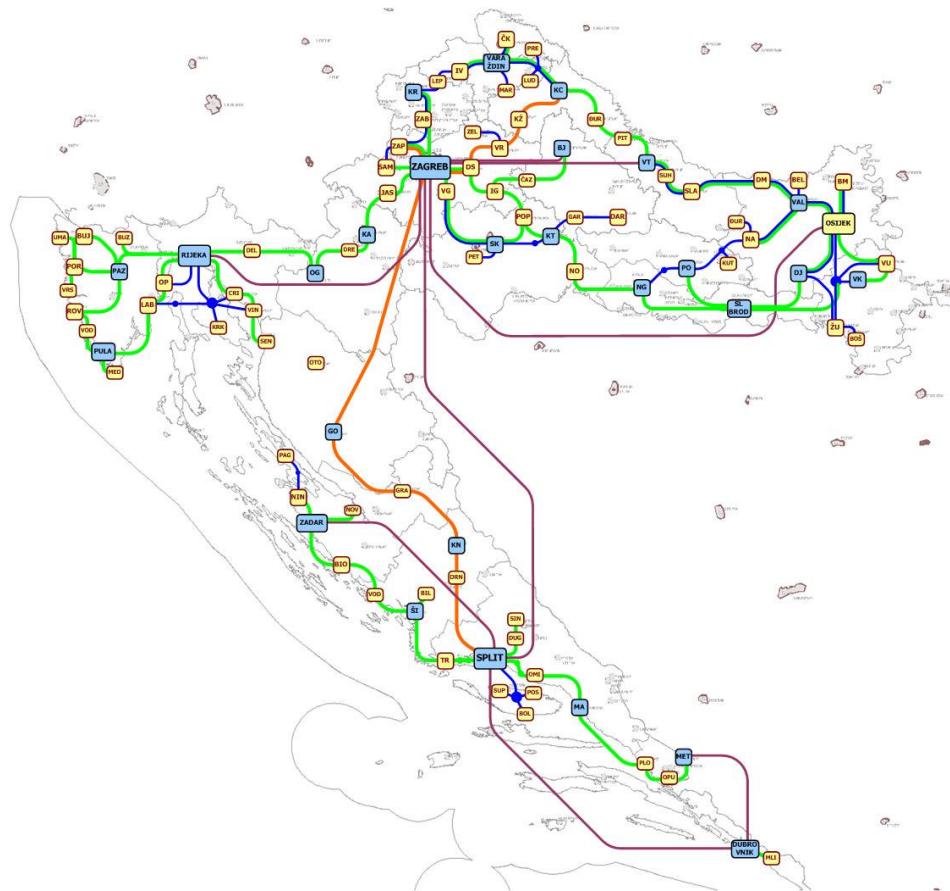
Glavni dijelovi gdje se takvi sustavi nisu mogli izbjeći jesu govorna mreža koja naročito u dijelu realizacije interkonekcija sa postojećim klasičnim PSTN/SS7 (fiksni i mobilni) mrežama, te prilikom realizacije međugradskih unajmljenih vodova gdje pružatelji takovih usluga primarno pružaju klasične PDH/SDH transmisijske kapacitete (T-Com, OiV, HEP).



U ovim segmentima Optima gradi SDH mrežu s time da se pokušava što bliže integrirati SDH transmisijsku mrežu sa postojećom MPLS-temeljenom jezgrom mreže OT-a.

U za izgradnju Ethernet MAN mreže Optima koristi uglavnom vlastite svjetlovodne kabele (preko 1000 km vlastite mrežne infrastrukture) koje u gradovima spaja u prstene.

#### Prikaz 34. Logička shema veza gradova



Izvor: Optima

Ovdje je prikazana logička shema veza gradova prema planu za 2007. Glavni centar Optime je u Zagrebu, a od sredine 2007. u Osijeku je instaliran redundantni čvor koji u potpunosti može preuzeti telekomunikacijski promet u slučaju bilo kakvog problema sa zagrebačkim centrom.

#### 6.13.2 Međugradske veze

Paralelno sa unajmljivanjem kapaciteta na međugradskim vezama (*backbone*) Optima gradi i vlastitu svjetlovodnu mrežu polaganjem svjetlovodnih kabela u izgrađenu telekomunikacijsku kanalizaciju (polaganje temeljeno na ugovorima sa vlasnicima telekomunikacijske kanalizacije) te gradnjom vlastitih mikrovalnih (SDH i PDH) veza. Tako je Optima:

- danas prisutna u 45 gradova u RH;
- Interkonekcijski povezana sa svim pružateljima telekomunikacijskih usluga u Hrvatskoj;
- ISP (*Internet Service Provider*) i članica CIX-a;
- S HT-om od početka povezana sa svih 10 tranzitnih centrala, te s 27 (do kraja godine s 50) lokalnih centrala HT-a (radi uštede na interkonekcijskim troškovima);
- Optima je povezana sa više od 20 uvaženih međunarodnih telekomunikacijskih operatora te je na međunarodnom tržištu prisutna dva međunarodna POP-a, u Budimpešti i u Beču, te dva međunarodna PoP-a u Zagrebu (VIPnet i VMD).



### 6.13.3 Pristupna mreža

Kako bi mogla pružati usluge, Optima gradi pristupnu mrežu (MAN) u svim gradovima, polazeći svoju optiku, te gradeći gradske optičke prstene u na koje spaja svoje korisnike, DSLAM-e na vanjskim ili unutrašnjim kolokacijama te WiMax bazne postaje.

Poslovni korisnici se zbog stalno rastućih potreba za kapacitetima i uslugama povezuju optičkim kabelima na sustav Optime. Nakon što je 2006. započeo proces „raspetljavanja lokalne petlje“, Optima je sa HT-om sklopila ugovore o kolokacijama (smještaju vlastite telekomunikacijske opreme u okviru HT-ove infrastrukture) kako bi mogla koristiti lokalnu petlju.

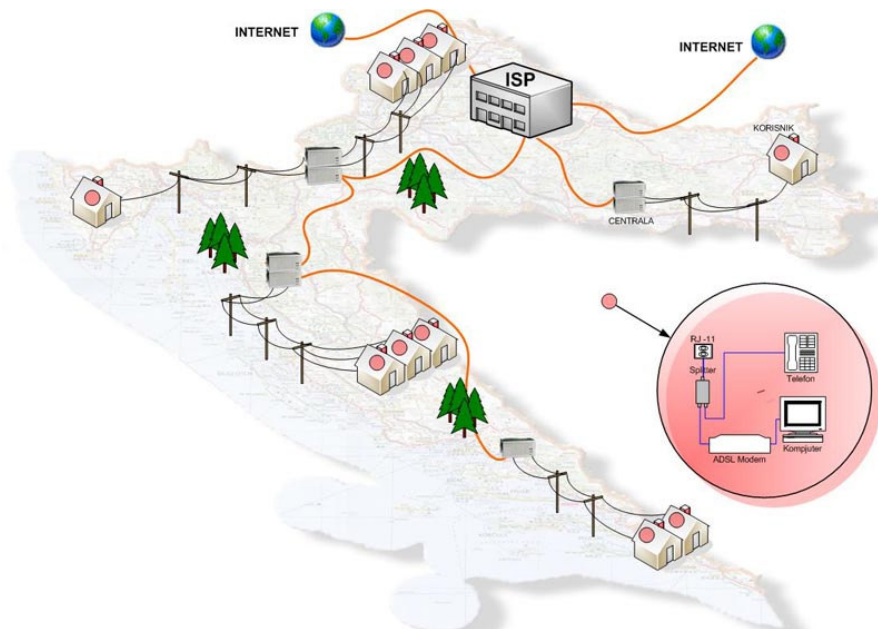
Danas Optima ima:

- 78 aktivnih kolokacija;
- 109 ugovorenih kolokacija koje su u procesu instalacije i biti će završene do kraja 2007. Godine;
- Optimi je na taj način omogućen doseg do 620.000 aktivnih pretplatničkih linija (od ukupno 1.600.000) u RH.

Optima i u sljedećoj godini planira snažan razvoj. To stavlja Optimu na poziciju velikog „igrača“ u širenju „broadband strategije“ koju je donijela Vlada RH.

Kako bi došla i do onih korisnika koji nemaju kvalitetnu paricu, Optima je za pristup korisnicima krenula u drugoj polovici 2006. u izgradnju WiMax mreže. U svim županijama, osim u Gradu Zagrebu, u kojima su raspisane koncesije za WiMAX Optima je dobila koncesiju. WiMax je potpuno nova tehnologija koja omogućava širokopojasni Internet i govornu uslugu. Optima danas ima instaliranih 10 baznih postaja na području Međimurske, Slavonsko-Baranjske, Primorsko goranske te Splitsko-dalmatinske županije, na kojima pruža komercijalnu uslugu svojim korisnicima.

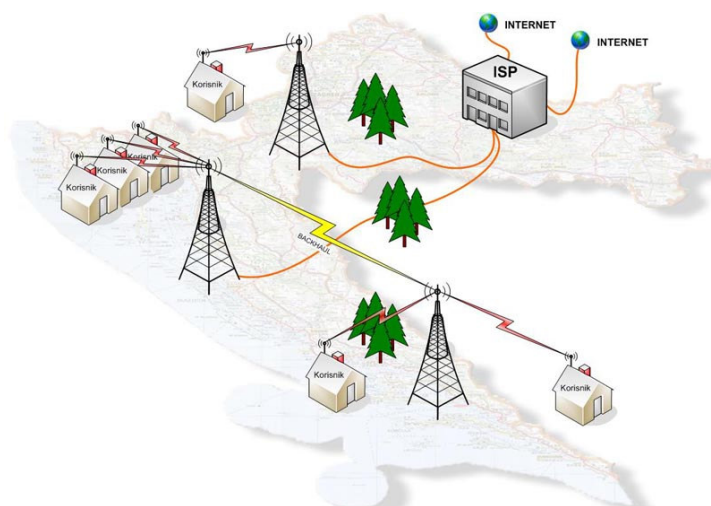
### Prikaz 35. Lokalna petlja – DSL povezanost



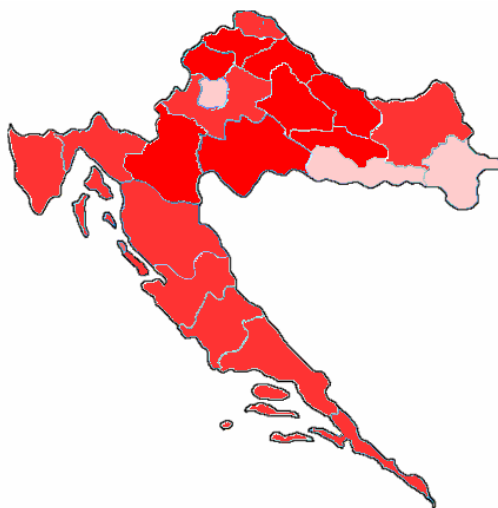
### 6.13.4 WiMAX

WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access) je bežični širokopojasni standard novije generacije. U zadnje vrijeme spominjan kao vodeći budući standard za bežičan, statičan i mobilan širokopojasni prijenos informacija kako podatkovnih tako i glasovnih. WiMAX-ovu tehniku karakterizira radio-transmisijska veza operatora i korisnika, umjesto kabelske. Upravo je bežični širokopojasni pristup Internetu jedan od najvažnijih razvojnih segmenata u sve naprednijem polju telekomunikacija, te ju Optima koristi sve više u direktnom pristupu korisnika i preko paketa i kao transportnu tehnologiju, za *trunking* ili *centrex* usluge.

### Prikaz 36. WiMax



### Prikaz 37. Županije za koje je Optima dobila WiMAX koncesije (*tamnije označeno*)



Koristeći se WiMAX tehnologijom, širokopojasne usluge postat će dostupne na područjima bez postojeće kableske infrastrukture. Nova širokopojasna veza omogućuje mobilni i osobni pristup statičkim uslugama: korisniku je uvijek dostupan pristup Internetu i glasovnoj usluzi.

#### 6.13.5 IT Podrška

Kako bi svi sofisticirani servisi Optime uspješno radili, razvijen je snažan IT centar, baziran na najjačim svjetskim tehnološkim partnerima na području *hardwarea* i *softwarea*. Nije zanemaren niti vlastiti razvoj koji je ostvarena putem snažnog vlastitog tima.

Za potrebe praćenja poslovanja Optima se odlučila za SAP od prvog dana svog poslovanja kako bi taj snažni ERP alat iskoristila za podršku svom poslovanju. No kako je kod pružatelja telekomunikacijskih usluga briga za korisnika posebno naglašena, posebna pažnja se stavila na izbor sustava za brigu o korisnicima te je tu iskorišteno dugogodišnje iskustvo Optima Grupa Holdinga na implementacijama pozivnih centara u svim većim telekomima u RH do liberalizacije nepokretne telefonije, te je instalirano postojeće rješenje koje se i danas razvija usmjereno potrebama Optime. Djelatnici Optime u svom dnevnom radu najnovije kolaboracijske alate Microsofta.

7 FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI I POSLOVNI REZULTATI 2004. – VI/2007.

7.1 Bilanca stanja 2004. – VI/2007.

Bilanca stanja	
	<i>Optima telekom konsolidirano</i>
(svi iznosi izraženi u tisućama kuna)	30.06.2007.
<b>A) Kratkotrajna imovina</b>	
Novac	7.032
Zalihe	24.159
Financijska imovina	6.175
Potraživanja	87.400
<b>Ukupna kratkotrajna imovina</b>	<b>124.766</b>
<b>B) Dugotrajna imovina</b>	
Nematerijalna imovina	72.081
Materijalna imovina	201.100
Financijska imovina	10.846
<b>Ukupno Dugotrajna imovina</b>	<b>284.027</b>
<b>C) Gubitak iznad visine kapitala</b>	<b>255.215</b>
<b>D) Plaćeni troškovi budućeg razdoblja</b>	<b>16.015</b>

<b>Bilanca stanja – nastavak</b>	
<i>Optima telekom konsolidirano</i>	
(svi iznosi izraženi u tisućama kuna)	30.06.2007.
<b>UKUPNA AKTIVA</b>	<b>680.022</b>
<b>A) Kapital i rezerve</b>	<b>0</b>
<b>B) Manjinski interes</b>	<b>71</b>
<b>C) Dugoročna rezerviranja za rizike i troškove</b>	<b>125</b>
<b>D) Dugoročne obaveze</b>	<b>401.934</b>
<b>E) Kratkoročne obaveze</b>	<b>268.031</b>
Obaveze s osnova zajmova	3.117
Obaveze prema kreditnim institucijama	149.335
Obaveze za predujmove, depozite i jamstva	145
Obaveze prema dobavljačima	110.285
Ostale kratkoročne obaveze	5.149
<b>Ukupne obveze</b>	<b>669.965</b>
<b>F) Odgođeno plaćanje troškova</b>	<b>9.861</b>
<b>UKUPNA PASIVA</b>	<b>680.022</b>

7.2 Račun dobiti i gubitka 2004. – VI/2007.

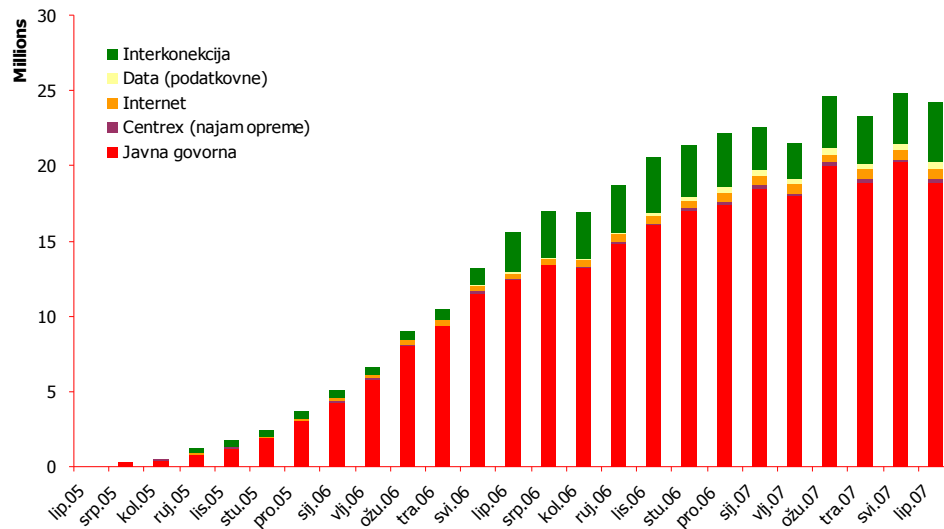
Račun dobiti i gubitka	
<i>Optima telekom konsolidirano</i>	
(svi iznosi izraženi u tisućama kuna)	30.06.2007.
<b>A) Poslovni prihodi</b>	<b>159.504</b>
<b>B) Poslovni rashodi</b>	<b>194.776</b>
1. Materijalni troškovi	150.673
2. Troškovi osoblja	21.802
3. Amortizacija	16.877
4. Vrijednosno usklađivanje	
5. Rezerviranja	
6. Ostali troškovi	5.425
Financijski prihodi	2.382
Financijski rashodi	19.066
Izvanredni prihodi	3
Izvanredni rashodi	9
<b>Ukupni prihodi</b>	<b>161.889</b>
<b>Ukupni rashodi</b>	<b>213.851</b>
<b>BRUTO GUBITAK</b>	<b>-51.962</b>
Manjinski interesi	22
<b>Gubitak nakon oporezivanja</b>	<b>-51.940</b>

7.3 Izvješće o novčanom tijeku 2004. – VI/2007.

Izvješće o novčanom tijeku	
Za Optima telekom d.o.o.	
<b>Novčani tijek od poslovnih aktivnosti ( u tisućama kuna)</b>	1.1.-30.6.2007.
dobit / gubitak nakon poreza	-51.431
Usklađenje za:	
- amortizacija	16.661
<b>promjene u operativnoj imovini i obvezama</b>	4.851
<b>Neto priljev novca iz poslovnih aktivnosti prije oporezivanja</b>	-23.213
Plaćeni / (povrati) porez na dobit	
<b>Neto priljev novca iz poslovnih aktivnosti</b>	<b>-23.213</b>
<b>Novčani tijek od ulagačkih aktivnosti</b>	
ulaganja u dugotrajnu imovinu	-66.145
ulaganja - ostalo	
<b>Neto priljev / (odljev) novca iz ulagačke aktivnosti</b>	<b>-66.145</b>
Primljeni krediti	332.890
Odobreni krediti	-244.731
<b>Neto priljev / (odljev) novca iz financijskih aktivnosti</b>	<b>88.159</b>
Neto povećanje (smanjenje) novca i novčanih ekvivalenata	-1.199
Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja	7.953
<b>Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja</b>	<b>6.754</b>

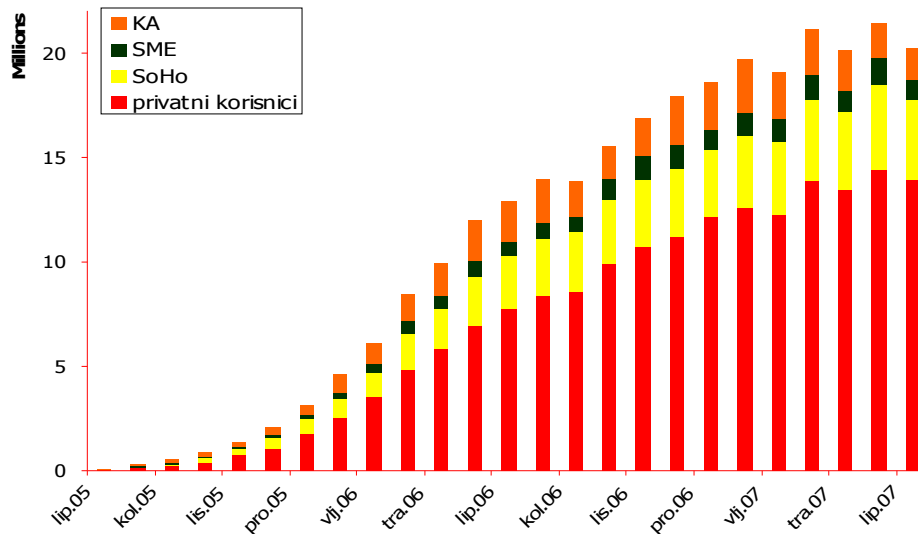
## 7.4 Prihodi VI/2005 – VI/2007

**Prikaz 38. Razvoj prihoda Optime prema uslugama u razdoblju do VI/2005. – VI/2007. (milijuna HRK)**



Izvor: Optima

**Prikaz 39. Razvoj prihoda Optime prema segmentima u razdoblju do VI/2005. – VI/2007. (milijuna HRK)**



Izvor: Optima

**N.B.:** U gornjem prikazu među prihodima nisu prikazani prihodi od interkonekcije s obzirom na to da se interkonekcija ne smatra poslovnim segmentom, tako da su ovdje prikazani ukupni prihodi prema segmentima manji za iznos interkonekcije od ukupnih prihoda razvrstanih prema uslugama u prethodnom prikazu

## 7.5 Kapitalna ulaganja

Tablica 15. Kapitalna ulaganja

Optima telekom d.o.o.	30.6.2007,
<b>Tip investicije</b>	<b>Investicije (000kn)*</b>
Pristupna mreža	132.958
Oprema sistem sala	79.914
Ostala TK oprema	1.691
Software	45.064
Licence/koncesije	13.719
Ostala nematerijalna imovina	4.356
Građevinski objekti	7.080
Uredska oprema	5.248
Ostalo	3.737
<b>Total</b>	<b>293.768</b>

Izvor: Optima



## **8 SUDSKI I OSTALI SPOROVI I MATERIJALNO BITNI UGOVORI**

### **8.1 Sudski i ostali sporovi**

Optima trenutno ima 22 aktivna sudskih postupaka u kojima se pojavljuje u svojstvu tuženika. Od tih 22, 19 ih se vodi radi smetanja posjeda. U odnosu na početak 2007. broj relevantnih sudskih postupaka, pri čemu govorimo samo o postupcima zbog smetanja posjeda, porastao je samo za dva.

U svim relevantnim sudskim postupcima, tužitelj je HT, dok je predmet svih postupaka navodno smetanje posjeda od strane Optime, prilikom polaganja optičkih kablova Optime u sustav DTK. Postupci se vode na području Zagreba, Rijeke, Opatije, Varaždina, Dubrovnika, Splita i okolice, te Istre.

Optima je u ožujku 2007. godine postigla sporazum s HT-om na način da je sklopljen Ugovor o najmu i uporabi slobodnog prostora u cijevima kabelske kanalizacije HT-a, kao i Dodatak istom Ugovoru, kojim se u bitnome regulira način rješavanja spora upravo na trasama Optime, koje su predmet spomenutih postupaka radi smetanja posjeda. Temeljem sklopljenog Ugovora HT je obavijestio nadležne sudove u svim pokrenutim predmetima o mirnom rješenju spora te je u 7 postupaka tužba povučena, dok ih je u 6 nastupilo mirovanje. Upravo to je i razlog što u 2007., nakon potpisivanja Ugovora do danas, nije pokrenut niti jedan novi postupak, niti Optima ima saznanja da bi isti eventualno mogli biti pokrenuti.

Financijska stabilnost i tržišna pozicija Optime nisu ugroženi spomenutim sudskim postupcima, osobito danas kada obje strane aktivno rade na regulaciji svojih odnosa.

Kako je Optima nedavno pokrenula i postupak prisilne naplate potraživanja od svojih korisnika, te će se s time u vezi kontinuirano voditi ovršni postupci radi naplate u kojima se Optima pojavljuje u svojstvu ovrhovoditelja, to su potencijalno sudski sporovi u kojima je vjerojatno da će se Optima pojaviti kao tužitelj. Optima trenutno ima aktivnih 58 ovršnih postupaka koji se svi vode radi naplate potraživanja od svojih korisnika. Okvirna ukupna vrijednost tih sporova iznosi 395.000 kuna. S obzirom da se radi o dospjelim potraživanjima Optime prema korisnicima, a koji proizlaze temeljem računa za korištenje Optima telekomunikacijskih usluga, te s obzirom na karakter potraživanja, očekuje se brzo rješavanje sporova i naplata potraživanja.

S obzirom na sve gore navedeno, protiv Optime nisu pokrenuti nikakvi sudski postupci, vezano za potraživanja na osnovi kojih bi se mogla ugroziti obveza Optime za plaćanja temeljem obveza iz Obveznica, kao što Optimi trenutno nije poznato da postoji opravdana prijetnja od takvih sudskih postupaka.

Također, niti jedan sudski spor pojedinačno, ni svi zajedno ne predstavljaju financijski rizik za Optimu u slučaju presude protiv Optime, a kojim bi se mogla izravno ugroziti obveza Optime za plaćanja temeljem obveza iz Obveznica, kao što u Optimi trenutno nije poznato da postoji opravdana prijetnja od takvih sudskih postupaka.

### **8.2 Materijalno bitni ugovori**

Optima je u okviru svojeg poslovanja zaključila niz raznovrsnih ugovora koji su neophodni za uspješno i kvalitetno poslovanje društva i to kako s aspekata osiguranja osnovnih uvjeta za rad, tako i s aspekta ključnih ugovora s dobavljačima, drugim operatorima i bankama.

S obzirom na prirodu telekomunikacija, može se reći da se u red materijalno bitnih ugovora, svakako ubrajaju i ugovori o povezivanju sklopljeni s domaćim i inozemnim operatorima. U tom smislu treba spomenuti da je Optima do danas zaključila 12 ugovora s domaćim operatorima, od kojih su najznačajniji svakako:

- Ugovor o međusobnom povezivanju između HT - Hrvatskih telekomunikacija d.d. i OT - Optima Telekom d.o.o. s pripadajućim Dodacima,
- Ugovor o međusobnom povezivanju javnih telekomunikacijskih mreža između OT - Optima Telekom d.o.o. i T-Mobile Hrvatska d.o.o.,
- Ugovor o međusobnom povezivanju javnih telekomunikacijskih mreža između OT - Optima Telekom d.o.o. i Iskon Internet d.d.,
- Ugovor o međusobnom povezivanju javnih telekomunikacijskih mreža između OT - Optima Telekom d.o.o. i VIPnet d.o.o.,

- Ugovor o međusobnom povezivanju javnih telekomunikacijskih mreža između OT - Optima Telekom d.o.o. i VIPnet d.o.o.,
- Ugovor o međusobnom povezivanju javnih telekomunikacijskih mreža između OT - Optima Telekom d.o.o. i Tele2 d.o.o.

Od Ugovora o međusobnom povezivanju sklopljenih s međunarodnim operatorima, treba spomenuti:

1. International Telecommunication Services Agreement between Telekom Austria AG (Austria) and OT - Optima Telekom d.o.o.
2. Framework Contract between Pantel Kft. (Hungary) and OT - Optima Telekom d.o.o.

Ukupno je do danas sklopljeno 20 Ugovora o međusobnom povezivanju s međunarodnim operatorima.

Prestanak suradnje s HT-om pa tako i raskid tih ugovora značajno bi utjecao na poslovanje Optime, kao i svakog drugog operatora na tržištu s obzirom na poziciju i značaj HT-a, o čemu je dano detaljnije obrazloženje u poglavlju liberalizacija telekomunikacijskog tržišta u Hrvatskoj.

Interkonekcijski ugovori, iako značajni, nisu jedini materijalno bitni ugovori Optime. Od posebnog su značaja i ugovori s dobavljačima, posebno dobavljačima telekomunikacijske opreme, ali i ugovori o održavanju sustava Optime.

Osim ugovora o međusobnom povezivanju Optima je potpisala s HT-om i dva ugovora koja su s obzirom na predmet koji se njima regulira od značaja za poslovanje Optime, a to su:

1. Ugovor o najmu i uporabi slobodnog prostora u cijevima kabelaške kanalizacije HT – Hrvatskih telekomunikacija d.d. i Dodatak I istog ugovora kojim se regulira odnos ugovornih stranaka u pogledu korištenja DTK, a koji ima izravan utjecaj na trenutni status prethodno spomenutih aktivnih sudskih postupaka.
2. Ugovor o pristupu izdvojenoj lokalnoj petlji s HT – Hrvatskim telekomunikacijama.

Ugovor o međusobnom povezivanju i Ugovor o pristupu izdvojenoj lokalnoj petlji treba promatrati u skladu s važećim Standardnim ponudama HT-a za predmetne usluge te u skladu s SMP položajem HT-a na hrvatskom telekomunikacijskom tržištu koji je kao takav u značajnoj mjeri reguliran i pod kontrolom Hrvatske agencije za telekomunikacije.

Isto tako, Optima je sklopila sljedeće ugovore vezane uz kreditna zaduženja i s tim povezana osiguranja na imovini Optime:

- Ugovor sa Zagrebačkom bankom d.d. o kratkoročnom kreditu na iznos od HRK 75.000.000,00 od 04.08.2006.g. broj: 3206746500.
- Ugovor sa Zagrebačkom bankom d.d. o dugoročnom kunskom kreditu u iznosu od HRK 106.900.000,00 od 14.02.2007.g. broj: 3206986895.
- Ugovor sa Zagrebačkom bankom d.d. o dugoročnom kunskom kreditu u iznosu od HRK 45.000.000,00 od 10.07.2007. broj: 3206986931.
- Ugovor sa Zagrebačkom bankom d.d. o kratkoročnom kreditu u iznosu od HRK 75.000.000,00 od 10.07.2007.g. broj: 3208352713.
- Ugovor sa Zagrebačkom bankom d.d. o dugoročnom kunskom kreditu u iznosu od HRK 40.000.000,00 od 03.09.2007.g. broj: 3206986942.
- Ugovor sa Slavonskom bankom d.d. o okviru zaduženja u iznosu od HRK 55.000.000,00 od 19.02.2007., broj: 10120153/2007.
- Ugovor sa Volksbank d.d. o kratkoročnom kreditu u iznosu od HRK 10.000.000,00 od 17.08.2005., broj: 581096.
- Ugovor s OTP Bankom d.d. o kratkoročnom okvirnom revolving kreditu u iznosu od EUR 1.100.000,00 sa Sporazumom o osiguranju novčane tražbine upisom hipoteke na nekretninama u zk.ul.br. 2821 k.o. Trsat-Sušak od 18.01.2007.
- Ugovor s Optima OSN Inženjeringom d.o.o. o kreditu u iznosu od HRK 3.400.000,00 od 25.05.2007., broj: 1/2007.

Također je Izdavatelj dana 21.12.2006. izdao Prospekt o izdavanju obveznica s nominalnim iznosom od HRK 250.000.000,00 u nematerijalnom obliku na ime, u denominaciji 1 HRK uz

nepromjenjivu kamatnu stopu od 9,125% s dospeljeem 01.02.2014. godine s cijenom izdanja 99,496%. Kamate se plaćaju na godišnjoj razini početkom veljače za prethodnu godinu dok glavnica obveznica dospijeva odjednom i isplatit će se 03.02.2014. Obveznice su izdane 01.02.2007. s time da su u s danom 05.02.2007. uvrštene u usluge depozitorija i usluge prijeboja i namire SDA pod ISIN oznakom HROPTIO 142A5.

Optima je do danas, kroz svoje poslovanje, razvila i niz značajnih poslovnih odnosa s dobavljačima i izvođačima radova koji su svakodnevno prisutni u poslovanju. Tako treba istaknuti kao najveće dobavljače Huawei Technologies Co.Ltd, Storm Computers d.o.o., Computech. Optima OSN Inženjering, NEC, Combis, Megatrend, Siemens d.d., Brodomerker. Radi se o ugovorima u kojima se Optima pojavljuje u svojstvu naručitelja ili kupca, tako da iako su isti značajni za poslovanje Optime, raskid ugovora s spomenutim dobavljačima ne ugrožava poslovanje Optime.

## **9 REVIZOR FINANCIJSKIH IZVJEŠĆA**

Reviziju financijskih izvješća za 2004, 2005. i 2006. god. obavilo je revizorsko društvo Deloitte d.o.o. sa sjedištem u Zagrebu, Heinzelova 33. Izvješće i mišljenje revizora o obavljenoj reviziji financijskih izvještaja Optima Telekomu za navedene godine, s bilješkama, priloženi su u Prospektu.

## **10 PRILOG 1. - IZVJEŠĆA REVIZORA I KONSOLIDIRANA FINACIJSKA IZVJEŠĆA**

## FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI 1.1.-30.6.2007.

	Bilješka	30.6.2007. HRK 000
<b>Poslovni prihodi</b>		
	<b>3,4</b>	<b>159.504</b>
<b>Poslovni rashodi</b>		
I. Promjena vr.zaliha		0
II. Razhodi razdoblja		<b>194.776</b>
1. Materijalni troškovi	<b>5</b>	150.672
2. Troškovi osoblja	<b>6</b>	21.802
3. Amortizacija		16.877
4. Vrijednosno uskl. Imovine		0
5. Rezerviranje troškova i rizika		0
6. Ostali troškovi	<b>7</b>	5.425
Financijski prihodi		2.382
Financijski rashodi	<b>8</b>	19.066
Izvanredni prihodi		3
Izvanredni rashodi		9
<b>UKUPNI PRIHODI</b>		<b>161.889</b>
<b>UKUPNI RASHODI</b>		<b>213.851</b>
DOBIT/GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA		-51.962
POREZ		0
Manjinski interes		22
<b>DOBIT/GUBITAK</b>	<b>9</b>	<b>-51.940</b>

<b>IMOVINA</b>		<b>30.6.2007. HRK 000</b>
<b>Dugotrajna imovina</b>		
Nekretnine, postrojenja i oprema	<b>10</b>	201.100
Financijska imovina		10.846
Nematerijalna imovina	<b>11</b>	72.081
		<b>284.027</b>
<b>Kratkotrajna imovina</b>		
Zalihe	<b>13</b>	24.159
Potraživanja od kupaca	<b>14</b>	62.745
Ostala imovina	<b>15</b>	24.654
Financijska imovina	<b>12</b>	6.175
Novac i novčani ekvivalenti	<b>16</b>	7.032
		<b>124.765</b>
Aktivna vremenska razgraničenja	<b>15</b>	<b>16.015</b>
Gubitak iznad visine kapitala		<b>255.215</b>
<b>UKUPNA IMOVINA</b>		<b>680.022</b>
<b>KAPITAL I OBVEZE</b>		
<b>Kapital</b>		
Upisani kapital	<b>17</b>	201
Zadržana dobit		830
Akumulirani gubici	<b>18</b>	-1.030
Neto gubitak za godinu		-532
		<b>71</b>
<b>MANJINSKI INTERES</b>		
<b>DUGOROČNA REZERVIRANJA</b>		
<b>Dugoročne obveze</b>		
Kredit i zajmovi	<b>19</b>	401.934
<b>Kratkoročne obveze</b>		
Kredit i zajmovi	<b>19</b>	149.335
Obveze prema dobavljačima	<b>21</b>	110.285
Ostale obveze	<b>22</b>	8.411
		<b>268.031</b>
ODGOĐENO PLAĆANJE TR.I PRIHOD BUD.RAZD.	<b>22</b>	<b>9.861</b>
<b>UKUPNO KAPITAL I OBVEZE</b>		<b>680.022</b>

	<b>30.6.2007 HRK 000</b>
<b>Bilješka</b>	
<b>Novčani tok iz poslovnih aktivnosti:</b>	



Gubitak prije oporezivanja	-51.431
Amortizacija	16.661
Povećanje potraživanja od kupaca	-5.439
Povećanje ostale imovine	-13.974
Povećanje zaliha	6.706
Povećanje obveza prema dobavljačima	40.510
Povećanje ostalih obveza	-16.246
<b>Neto novčani tok korišten u poslovnim aktivnostima</b>	<b>-23.213</b>
<b>Novčani tok iz ulagačkih aktivnosti:</b>	
Izdaci za nabavu nekretnina, postrojenja i opreme	-66.145
<b>Neto novčani tok korišten u ulagačkim aktivnostima</b>	<b>-66.145</b>
<b>Novčani tok iz financijskih aktivnosti:</b>	
Primici po kreditima i zajmovima	-20.991.
Odobreni krediti	109.150
<b>Neto novčani tok iz financijskih aktivnosti</b>	<b>88.159</b>
<b>Neto povećanje novca i novčanih ekvivalenata</b>	<b>-1.199</b>
Novac i novčani ekvivalenti na početku godine	7.953
<b>Novac i novčani ekvivalenti na kraju godine</b>	<b>6.754</b>
	<b>16</b>

### 3. Prihodi od prodaje

	30.6.2007.
	HRK'000
Prihodi od prodaje u zemlji	129.608
Prihodi od prodaje u inozemstvu	17.700
Prihodi od komp.subv.dotacija	5
Ostali prihodi od prodaje	850
Prihodi optima Grupa	16.828
Prihodi Optima Pazinka	518
<b>Eliminacija</b>	<b>-6.005</b>
	<b>159.504</b>

### 4. Ostali prihodi od prodaje

	30.6.2007.
	HRK'000
Prihodi od najma opreme	583
Ostali poslovni prihodi	267
Ostali poslovni prihodi	4
	<b>854</b>

### 5. Troškovi materijala i usluga

	30.6.2007
	HRK'000
Nabavna vrijednost pr. robe	8.127
Troškovi interkonekcije	76.650
Troškovi najma kapaciteta	26.109
Ostali proizvodni troškovi cps I priklj. parica	7.669
Održavanje	3.833
Reklame i promocije	2.652
Irežijski troškovi	2.198
Troškovi fakturiranja	3.016
Indirektni partneri	3.550
Itroškovi naknada HATEL	2.474
Ostali troškovi	4.489
Troškovi Optima grupa	15.680
Troškovi Optima Pazinka	231
<b>Eliminacija</b>	<b>-6.005</b>
	<b>150.673</b>

## 6. Troškovi zaposlenih

	30.06.2007. HRK'000
Plaće i nadnice	11.181
Porezi i doprinosi	10.222
Plaće Optima grupa	188
Plaće Pazinka	211
	<b>21.802</b>

Društvo nema druge mirovinske aranžmane osim onih u okviru državnog mirovinskog sustava Republike Hrvatske. Društvo je kao poslodavac dužno obračunavati i uplaćivati postotak iz tekuće bruto plaće zaposlenih u mirovinsko osiguranje. Troškovi mirovinskog osiguranja terete račun dobiti i gubitka u razdoblju u kojem zaposleni ostvare naknadu za rad. Društvo nema nikakvih obveza isplate mirovine zaposlenima u budućnosti.

## 7. Ostali troškovi poslovanja

	30.6.2007. HRK'000
Bankovne naknade i	2.332
Naknada troškova zaposlenicima	668
Osiguranje	801
Prefakturirane usluge	37
Ostali porezi i doprinosi	138
Usluge obrazovanja	120
Ostali troškovi	713
Troškovi Optima Grupa	486
Troškovi Optima Pazinka	115
Troškovi Optima Slovenija	15
	<b>5.425</b>

## 8. Neto finansijski rashod

	30.9.2006. HRK'000
Prihod od kamata	578
Pozitivne tečajne razlike	1.668
<i>Prihodi Optima grupa</i>	<u>300</u>
<i>Optima Pazinka</i>	<u>1</u>
<i>OT Slovenija</i>	<u>1</u>
<i>Eliminacija</i>	<u>166</u>
<i>Financijski prihodi</i>	<b>2.382</b>
Rashodi od kamata	(16.041)
Negativne tečajne razlike	(1.304)
Trošak bankovnih garancija	(854)
<i>Rashodi optima Grupa</i>	<u>(1.027)</u>
<i>Rashodi Optima Pazinka</i>	<u>1</u>
<i>OT Slovenija</i>	<u>5</u>
<i>Eliminacija</i>	<u>166</u>
<i>Financijski rashodi</i>	<u>(19.066)</u>
<b>Neto finansijski rashod</b>	<b>(16.684)</b>

## 9. Porez na dobit

Na dan 30. lipnja 2007. i godine, Društvo nije imalo obvezu poreza na dobit zbog ostvarenih poreznih gubitaka.

Sljedeća tabela prikazuje izračun poreza na dobit po važećoj poreznoj stopi:

	30.6.2007. HRK'000
Računovodstveni gubitak prije oporezivanja	51.940
Porezno nepriznati troškovi	(0)
<i>Porezni gubitak za godinu</i>	<i>51.940</i>
Preneseni porezni gubitak	0
Porezni gubitak nepriznat za prijenos	(0)
<b>Porezni gubitak raspoloživ za buduća razdoblja</b>	<b>51.940</b>

Porezni gubici raspoloživi su za pokrivanje buduće dobiti Društva. Neiskorišteni porezni gubici nisu priznati kao odgođena porezna imovina uslijed neizvjesnosti ostvarenja poreznog dobitka. Mogućnost prijenosa poreznog gubitka ističe nakon pet godina od godine u kojoj je gubitak ostvaren.

Mogućnost prenošenja gubitka, koja podliježe odluci Ministarstva financija, je kako slijedi:

	30.6.2007. HRK'000
Ne više od 5 godina	124.433
Ne više od 4 godina	74.335
Ne više od 3 godina	72.525
Ne više od 2 godina	1.499
Ne više od 1 godina	45

## 10. Nekretnine, postrojenja i oprema OT

Opis	Zgrade HRK'000	Postrojenje i oprema HRK'000	Imovina u pripremi HRK'000	Ukupno HRK'000
<b><i>Nabavna vrijednost</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>3.635</b>	<b>77.932</b>	<b>76.867</b>	<b>158.435</b>
Povećanja		11.111	47.455	62.011
Prijenos	-	1.558	(1.558)	-
Otuđeno	-	-	-	-
<b>Na dan 30. lipnja 2007.</b>	<b>7.080</b>	<b>90.601</b>	<b>122.764</b>	<b>220.446</b>
<b><i>Akumulirana amortizacija</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>197</b>	<b>18.593</b>	<b>-</b>	<b>18.790</b>
Trošak za godinu	93	10.415	-	10.507
Otuđeno	-	-	-	-
<b>Na dan 30. lipnja 2007.</b>	<b>290</b>	<b>29.008</b>	<b>-</b>	<b>29.297</b>
<b><i>Knjigovodstvena vrijednost</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>3.437</b>	<b>59.340</b>	<b>76.867</b>	<b>139.644</b>
<b>Na dan 30. lipnja 2007.</b>	<b>6.791</b>	<b>61.581</b>	<b>122.777</b>	<b>191.149</b>

Društvo je založilo zgrade i opremu kao osiguranje kredita i zajmova koje su banke odobrile Društvu te kao osiguranje po bankovnim garancijama,.

# 10. (Nastavak) Nekretnine, postrojenja i oprema OG

Nekretnine, postrojenja i oprema <b>Opis</b>				
<b>OPTIMA GRUPA</b>	<b>Zgrade</b>	<b>Postrojenje i oprema</b>	<b>Imovina u pripremi</b>	<b>Ukupno</b>
	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>
<b><i>Nabavna vrijednost</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>10.136</b>	<b>9.543</b>		<b>20.567</b>
		718		718
Povećanja				
Prijenos	-			-
	-2.848	-626		-3.474
Otuđeno	-		-	-
	<b>7.288</b>	<b>9.635</b>		<b>17.811</b>
<b>Na dan 30. lipnja 2007.</b>				
<b><i>Akumulirana amortizacija</i></b>				
		<b>8.499</b>		
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>1.735</b>		-	<b>10.401</b>
		99		
Trošak za godinu	101		-	209
	-588			
Otuđeno		-	-	-588
<b>Na dan 30. lipnja 2007.</b>	<b>1.248</b>	<b>8.598</b>	-	<b>10.022</b>
<b><i>Knjigovodstvena vrijednost</i></b>				
	<b>8.401</b>	<b>1.044</b>		
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>				<b>10.166</b>
<b>Na dan 30. lipnja 2007.</b>	<b>6.040</b>	<b>1.037</b>		<b>7.789</b>

## 10. (Nastavak) Nekretnina, postrojenja i oprema Optima Pazinka

Nekretnine, postrojenja i oprema	Opis	Zgrade	Postrojenje i oprema	Imovina u pripremi	Ukupno
Optima pazinka		HRK'000	HRK'000	HRK'000	HRK'000
<b>Nabavna vrijednost</b>					
Na dan 31. prosinca 2006.			830		830
Povećanja					
Prijenos					
Otuđeno				-	
Na dan 30. lipnja 2007.			830		830
<b>Akumulirana amortizacija</b>					
Na dan 31. prosinca 2006.			721	-	721
Trošak za godinu			6	-	6
Otuđeno				-	
Na dan 30. lipnja 2007.			727	-	727
<b>Knjigovodstvena vrijednost</b>					
Na dan 31. prosinca 2006.			109		109
Na dan 30. lipnja 2007.			103		103

## 11. Nematerijalna imovina Optima Telekom

	Patenti, koncesije i ostala nematerijalna imovina	Nematerijalna imovina u pripremi	Ukupno
	HRK'000	HRK'000	HRK'000
<b>Nabavna vrijednost</b>			
Na dan 31. prosinca 2006.	66.136	3.648	69.784
Povećanja	6.097	709	6.805
Otuđeno	-	-	-
Na dan 30. lipnja 2007.	72.233	4.357	76.589
<b>Akumulirana amortizacija</b>			
Na dan 31. prosinca 2006.	14.842	-	14.842
Trošak za godinu	6.155		6.155
Na dan 30. lipnja 2006.	20.997	-	20.997
<b>Knjigovodstvena vrijednost</b>			
Na dan 31. prosinca 2006.	51.293	3.648	54.941
Na dan 30. lipnja 2007.	52.211	709	52.920



## 12. Financijska imovina

		30.06.2007. HRK'000
<i>Depoziti</i>		
SLAVONSKA BANKA d.d., OSIJEK		5.384
Jamčevine za natječaje		7
		<u>5.391</u>
<i>Dani zajmovi</i>		
OPTIMA GRUPA holding d.o.o., Buje		14.197
Ostalo		309
Dani zajmovi u bilanci Optima Grupa		<u>1.294</u>
Eliminacija		<u>-14.886</u>
Vrijednosno usklađenje		<u>-130</u>
		<b>6.175</b>

### **Depoziti**

Društvo ima dva depozita :

- Depozit u iznosu od 3.198 tisuća kn i 2.187 koji se drže kod društava SLAVONSKA BANKA d.d., a u svrhu izdavanja GARANCIJA i KREDITA kamatnom stopom 1,5% godišnje.

## 12. Financijska imovina (nastavak)

### **Dani krediti**

Dani krediti uglavnom se odnose na kredite dane povezanom poduzeću OPTIMA GRUPA holding d.o.o., Buje koje je bilo glavni dobavljač telekomunikacijske opreme tijekom izgradnje pristupne mreže. Zajmovi su odobreni za avansno plaćanje dobavljača. Prosječna kamatna stopa iznosi 6,00% godišnje. Zajmovi nisu osigurani. Zajmovi su vrijednosno usklađeni u ukupnom iznosu od 130 tisuća kuna.

## 13. Zalihe

		30.06.2007 (Nerevidirana) HRK'000

Trgovačka roba OT	20.430
Trgovačka roba OG	3.400
Trgovačka roba Pazinka	329
	<b>24.159</b>

#### 14. Potraživanja od kupaca

	<b>30.06.2007.</b>
	<b>(Nerevidirana)</b>
	<b>HRK'000</b>
Potraživanja od kupaca u zemlji	41.286
Potraživanja od kupaca u inozemstvu	7.121
Potraživanja od kupaca OG	14.296
Potraživanja od kupaca Pazinka	121
<b>Eliminacija</b>	<b>-79</b>
	<b>62.745</b>

#### 15.Ostala imovina

	<b>30.06.2007.</b>
	<b>(Nerevidirana)</b>
	<b>HRK'000</b>
Potraživanja za PDV	12.952
Potraživanja za kamatu	2.961
Troškovi budućeg razdoblja	11.527
Dani predujmovi	8.045
Ostalo	193
Ostalo Optima Grupa	<b>417</b>
Pl.tr.budućeg razdoblja OG	<b>4.487</b>
Ostalo Optima Pazinka	<b>29</b>
Ostalo OT Slovenija	<b>58</b>
	<b>40.669</b>

#### 16.Novac i novčani ekvivalenti

	<b>30.06.2007.</b>
	<b>(Nerevidirana)</b>
	<b>HRK'000</b>

Kunski žiro računi	5.484
Devizni računi kod banaka	1.267
Blagajna	4
Novac Optima grupa	197
Novac Optima pazinka	25
Novac Optima Slovenija	55
	<b>7.032</b>

## 17. Temeljni kapital

Vlasnička struktura na dan 30. lipnja 2007.

	30.06.2007.			
	2006. HRK'000	2006. %	30.06.2007. HRK'000	30.06.2007. %
Matija Martić	162	80,50	201	100
Slavonska banka d.d.	39	19,50		
	<b>201</b>	<b>100,00</b>	<b>201</b>	<b>100,00</b>

## 18. Izvješće o promjenama na kapitalu Optima Telekom

za period koji završava 30. LIPNJA 2007.

	Upisani kapital HRK'000	Akumulirani gubitak HRK'000	Ukupno HRK'000
<b>Stanje na dan 31. prosinca 2003. (nerevidirana)</b>	<b>201</b>	<b>(201)</b>	<b>-</b>
Neto gubitak za godinu	-	(2.003)	(2.003)
<b>Stanje na dan 31. prosinca 2004. (nerevidirana)</b>	<b>201</b>	<b>(2.204)</b>	<b>(2.003)</b>
Neto gubitak za godinu	-	(73,868)	(73,868)
<b>Stanje na dan 31. prosinca 2005.</b>	<b>201</b>	<b>(76.072)</b>	<b>(75.871)</b>
Neto gubitak za godinu	-	(127.084)	(127.084)
	<b>201</b>	<b>203.155</b>	<b>202.954</b>
Neto gubitak za godinu		(51.940)	(51.940)
<b>Stanje na dan 30.06.2007. (nerevidirana)</b>	<b>201</b>	<b>(255.095)</b>	<b>254.894</b>

## 19.Kredit i zajmovi

	30.06.2007.
	HRK'000
DUGOROČNI	
HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG, Klagenfurt	0,00
HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG, Klagenfurt	0,00
HYPO-LEASING KROATIEN d.o.o., split	716
HYPO-LEASING KROATIEN D.O.O ZAGREB	1.477
ZABA	106.900
	<b>109.093</b>
DUGOROČNE OBVEZE ZA OBVEZNICE	<b>250.000</b>
ROBNI ZAJMOVI	<b>40.712</b>
	<b>399.805</b>
Zajmovi Optima Pazinka	<b>2.127</b>
<b>KRA TKOROČNI</b>	
SLAVONSKA BANKA	51.500
OTP BANKA	8.000
VOLKSBANK d.d., Zagreb	10.000
Zagrebačka banka	75.000
	<b>144.500</b>
Obveze za zajmove OG	4.835
	<b>551.267</b>

Društvo je prodajom 250.miliona obveznica refinanciralo dva kredita od HYPO ALPE-ADRIA

BANK INTERNATINAL KLAGENFURT u iznosu od 33.818 tisuća CHF i kredit u iznosu 36.237 tisuća CHF.

## 20.Kredit i zajmovi (nastavak)

Društvo trenutno koristi jedan dugoročni kredit od Zagrebačke banke u iznosu od 106.900 tisuća kuna s rokom vraćanja u 2017. g. te kratkoročni kredit u iznosu od 75. miliona kuna s rokom vraćanja u 2008. godini.

U Slavonskoj banci društvo koristi srednjoročni kredit u iznosu od 51.500 tisuća kuna sa rokom vraćanja u 2009. godini.

Kratkoročne kredite društvo koristi u OTP banci u iznosu 8.miliona kuna, te u Volksbanci u iznosu 10 miliona kuna.

Za nabavku telekomunikacijske opreme društvo trenutno koristi i robne kredite od sljedećih kompanija:Huawei ,IBM, Storm Computers, Megatrend, Comutech, .

## 21. Obveze prema dobavljačima

30.06.2007.	
HRK'000	
Obveze prema dobavljačima u zemlji	83.043
Obveze prema dobavljačima u inozemstvu	15.845
Obveze prema dobavljačima OG	11.184
Obveze prema dob. Optima Pazinka	213
	<b>110.285</b>

## 22. Ostale obveze

30.06.2007.	
HRK'000	
Obveze za nefakt. robu	421
Obračunate plaće	2.012
Obveze za poreze, doprinose i druge pristojbe	1.789
Primljeni predujmovi	-
Obveze za kamatu	3.311
Ostale obveze	7.841
Ostale Obveze Optima Grupa	<b>2.706</b>
Ostale obveze Optima Pazinka	<b>192</b>
	<b>18.272</b>

## 23. Poslovni najmovi

Rokovi otplate operativnih najмова dospijevaju kako slijedi:

30.06.2007.	
HRK'000	
Do godine dana	
Od jedne do pet godina HYPOLEASING AUTI mjesečna rata	179.627,52
Nakon pet godina	

Član Uprave za operativne poslove

i kontroling

Robert Komen

---

Predsjednik Uprave

Roland Žuvanić

---

Zagreb, 27.09.2007.

## FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI 1.1.-30.9.2007.

	Bilješka	30.9.2007. HRK 000
<b>Poslovni prihodi</b>		
	<b>3,4</b>	<b>236.470</b>
<b>Poslovni rashodi</b>		
I. Promjena vr.zaliha		0
II. Razhodi razdoblja		<b>295.308</b>
1. Materijalni troškovi	<b>5</b>	229.197
2. Troškovi osoblja	<b>6</b>	33.569
3. Amortizacija		27.144
4. Vrijednosno uskl. Imovine		0
5. Rezerviranje troškova i rizika		0
6. Ostali troškovi	<b>7</b>	5.398
Financijski prihodi		3.508
Financijski rashodi	<b>8</b>	24.488
Izvanredni prihodi		0
Izvanredni rashodi		0
<b>UKUPNI PRIHODI</b>		<b>236.470</b>
<b>UKUPNI RASHODI</b>		<b>331.354</b>
DOBIT/GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA		-83.325
POREZ		0,00
Manjinski interes		42
<b>DOBIT/GUBITAK</b>	<b>9</b>	<b>-83.283</b>



<b>IMOVINA</b>		<b>30.9.2007. HRK 000</b>
<b>Dugotrajna imovina</b>		
Nekretnine, postrojenja i oprema	<b>10</b>	236.373
Financijska imovina		12.919
Nematerijalna imovina	<b>11</b>	74.627
		<b>323.918</b>
<b>Kratkotrajna imovina</b>		
Zalihe	<b>13</b>	14.270
Potraživanja od kupaca	<b>14</b>	54.406
Ostala imovina	<b>15</b>	22.764
Financijska imovina	<b>12</b>	23.418
Novac i novčani ekvivalenti	<b>16</b>	14.397
		<b>129.255</b>
Aktivna vremenska razgraničenja	<b>15</b>	<b>15.309</b>
Gubitak iznad visine kapitala		<b>263.357</b>
<b>UKUPNA IMOVINA</b>		<b>731.839</b>
<b>KAPITAL I OBVEZE</b>		
<b>Kapital</b>		
Upisani kapital	<b>17</b>	20.201
Zadržana dobit		
Preneseni gubici	<b>18</b>	201
Neto gubitak za godinu		20.000

<b>MANJINSKI INTERES</b>		<b>61</b>
<b>DUGOROČNA REZERVIRANJA</b>		<b>125</b>
<b>Dugoročne obveze</b>		<b>481.286</b>
Kredit i zajmovi	<b>19</b>	<i>481.286</i>
<b>Kratkoročne obveze</b>		
Kredit i zajmovi	<b>19</b>	163.492
Obveze prema dobavljačima	<b>21</b>	71.160
Ostale obveze	<b>22</b>	5.865
		<b>240.517</b>
ODGOĐENO PLAĆANJE TR.I PRIHOD BUD.RAZD.	<b>22</b>	<b>9.850</b>
<b>UKUPNO KAPITAL I OBVEZE</b>		<b>731.839</b>

	<b>Bilješka</b>	<b>30.9.2007 HRK 000</b>
<b>Novčani tok iz poslovnih aktivnosti:</b>		
Gubitak prije oporezivanja		-80.403
Amortizacija		26.460
Povećanje potraživanja od kupaca		-7.241
Povećanje ostale imovine		-1.344
Povećanje zaliha		15.664
Povećanje obveza prema dobavljačima		13.746
Povećanje plaćenih tr.bud.razdoblja		-11.270
Povećanje ostalih obveza		-16.870
<b>Neto novčani tok korišten u poslovnim aktivnostima</b>		<b>-61.258</b>
<b>Novčani tok iz ulagačkih aktivnosti:</b>		-151.986
Izdaci za nabavu nekretnina, postrojenja i opreme		-151.986
<b>Neto novčani tok korišten u ulagačkim aktivnostima</b>		<b>-151.986</b>
<b>Novčani tok iz financijskih aktivnosti:</b>		
Primici po kreditima i zajmovima		16.791
Odobreni krediti		-67.367

Povećanje obveza s osnove emisije dionica		250.000
Smanjenje obveza s osnove dokapitalizacije		20.000
<b>Neto novčani tok iz financijskih aktivnosti</b>		<b>219.424</b>
<b>Neto povećanje novca i novčanih ekvivalenata</b>		<b>6.181</b>
Novac i novčani ekvivalenti na početku godine		7.953
<b>Novac i novčani ekvivalenti na kraju godine</b>	<b>16</b>	<b>14.134</b>

### 3. Prihodi od prodaje

	30.9.2007.
	HRK'000
Prihodi od prodaje u zemlji	194.360
Prihodi od prodaje u inozemstvu	28.943
Prihodi od komp.subv.dotacija	16
Ostali prihodi od prodaje	1.210
Prihodi optima Grupa	20.541
<b>Prihodi Optima Pazinka</b>	<b>868</b>
<b>Eliminacija</b>	<b>-12.976</b>
	<b>232.962</b>

#### 4. Ostali prihodi od prodaje

	30.9.2007. HRK'000
Prihodi od najma opreme	868
Refundacije	16
Ostali poslovni prihodi	326
	<b>1.210</b>

#### 5. Troškovi materijala i usluga

	30.9.2007 HRK'000
Nabavna vrijednost pr. robe	9.168
Materijalni troškovi	2.887
Troškovi interkonekcije	126.109
Troškovi najma kapaciteta	32.642
Ostali proizvodni troškovi cps I priklj. parica	10.506
Održavanje	5.717
Reklame i promocije	2.708
Irežijski troškovi	3.115
Troškovi fakturiranja	5.444
Indirektni partneri	5.360
Itroškovi naknada HATEL	2.796
Ostali troškovi	3.967
Troškovi Optima grupa	18.310
Troškovi Optima Slovenija	18
Troškovi Optima Pazinka	450
<b>Eliminacija</b>	<b>229.197</b>

## 6. Troškovi zaposlenih

	30.09.2007. HRK'000
Plaće i nadnice	16.310
Porezi i doprinosi	15.055
Plaće Optima grupa	1.831
Plaće Pazinka	373
	<b>33.569</b>

Društvo nema druge mirovinske aranžmane osim onih u okviru državnog mirovinskog sustava Republike Hrvatske. Društvo je kao poslodavac dužno obračunavati i uplaćivati postotak iz tekuće bruto plaće zaposlenih u mirovinsko osiguranje. Troškovi mirovinskog osiguranja terete račun dobiti i gubitka u razdoblju u kojem zaposleni ostvare naknadu za rad. Društvo nema nikakvih obveza isplate mirovine zaposlenima u budućnosti.

## 7. Ostali troškovi poslovanja

	30.9.2007. HRK'000
Bankovne naknade	3.545
Naknada troškova zaposlenicima	688
Osiguranje	1.400
Prefakturirane usluge	47
Ostali porezi i doprinosi I članarine	183
Usluge obrazovanja	184
Ostali troškovi	1.619
Troškovi Optima Grupa	558
Troškovi Optima Pazinka	90
Troškovi Optima Slovenija	1
Eliminacije	<b>-2.917</b>
	<b>5.398</b>

## 8. Neto financijski rashod

	30.9.2007. HRK'000
Prihod od kamata	1.650
Pozitivne tečajne razlike	1.858
<i>Prihodi Optima grupa</i>	<u>276</u>
<i>Optima Pazinka</i>	<u>1</u>
<i>OT Slovenija</i>	<u>1</u>
<i>Eliminacija</i>	<u>-278</u>
<i>Financijski prihodi</i>	<b>3.230</b>
Rashodi od kamata	(21.607)
Negativne tečajne razlike	(1.429)
Trošak bankovnih garancija	(854)
<i>Rashodi optima Grupa</i>	<u>(2.025)</u>
<i>Rashodi Optima Pazinka</i>	<u>1</u>
<i>OT Slovenija</i>	<u>5</u>
<i>Eliminacija</i>	<u>1.433</u>
<i>Financijski rashodi</i>	<u>(24.488)</u>
<b>Neto financijski rashod</b>	<b>(21.258)</b>

## 9. Porez na dobit

Na dan 30. rujna 2007. i godine, Društvo nije imalo obvezu poreza na dobit zbog ostvarenih poreznih gubitaka.

Sljedeća tabela prikazuje izračun poreza na dobit po važećoj poreznoj stopi:

	30.9.2007. HRK'000
Računovodstveni gubitak prije oporezivanja	83.283
Porezno nepriznati troškovi	(0)
<i>Porezni gubitak za godinu</i>	<u>83.283</u>
Preneseni porezni gubitak	0
Porezni gubitak nepriznat za prijenos	(0)
<b>Porezni gubitak raspoloživ za buduća razdoblja</b>	<b>83.283</b>

Porezni gubici raspoloživi su za pokrivanje buduće dobiti Društva. Neiskorišteni porezni gubici nisu priznati kao odgođena porezna imovina uslijed neizvjesnosti ostvarenja poreznog dobitka. Mogućnost prijenosa poreznog gubitka ističe nakon pet godina od godine u kojoj je gubitak ostvaren.

Mogućnost prenošenja gubitka, koja podliježe odluci Ministarstva financija, je kako slijedi:

	<b>30.9.2007.</b>
	<b>HRK'000</b>
Ne više od 5 godina	124.433
Ne više od 4 godina	74.335
Ne više od 3 godina	72.525
Ne više od 2 godina	1.499
Ne više od 1 godina	45

## 10. Nekretnine, postrojenja i oprema OT

Opis	Zgrade HRK'000	Postrojenje i oprema HRK'000	Imovina u pripremi HRK'000	Ukupno HRK'000
<b><i>Nabavna vrijednost</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>3.635</b>	<b>77.932</b>	<b>76.867</b>	<b>158.435</b>
Povećanja	3.899	26.878	72.741	103.518
Prijenos	-	4.244	(4.244)	-
Otuđeno	-	-	-	-
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>	<b>7.534</b>	<b>109.054</b>	<b>145.364</b>	<b>261.953</b>
<b><i>Akumulirana amortizacija</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>197</b>	<b>18.593</b>	<b>-</b>	<b>18.790</b>
Trošak za godinu	186	16.256	-	16.442
Otuđeno	-	-	-	-
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>	<b>383</b>	<b>34.849</b>	<b>-</b>	<b>35.232</b>
<b><i>Knjigovodstvena vrijednost</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	<b>3.437</b>	<b>59.340</b>	<b>76.867</b>	<b>139.644</b>
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>	<b>7.151</b>	<b>74.205</b>	<b>145.364</b>	<b>226.720</b>

Društvo je založilo zgrade i opremu kao osiguranje kredita i zajmova koje su banke odobrile Društvu te kao osiguranje po bankovnim garancijama,.

# 10. (Nastavak) Nekretnine, postrojenja i oprema OG

Nekretnine, postrojenja i oprema	Opis			
OPTIMA GRUPA	Zgrade i stanovi	Postrojenje i oprema	Imovina u pripremi	Ukupno
	HRK'000	HRK'000	HRK'000	HRK'000
<b>Nabavna vrijednost</b>				
Na dan 31. prosinca 2006.	11.025	9.543		20.568
		808		808
Povećanja				
Prijenos	-			-
	-2.848	-630		-3.478
Otuđeno			-	-
	8.177	9.721		17.898
Na dan 30. rujna 2007.				
<b>Akumulirana amortizacija</b>				
Na dan 31. prosinca 2006.	1.903	8.499	-	10.401
Trošak za godinu	378	298	-	676
	-631			
Otuđeno		-	-	-631
Na dan 30. rujna 2007.	1.650	8.797	-	10.447
<b>Knjigovodstvena vrijednost</b>				
	9.122	1.044		
Na dan 31. prosinca 2006.				10.166
Na dan 30. rujna 2007.	6.527	924		7.789



## 10. (Nastavak) Nekretnina, postrojenja i oprema Optima Pazinka

Nekretnine, postrojenja i oprema <b>Opis</b>	<b>Zgrade</b>	<b>Postrojenje i oprema</b>	<b>Imovina u pripremi</b>	<b>Ukupno</b>
<b>Optima pazinka</b>	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>
<b><i>Nabavna vrijednost</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>		830		830
Povećanja				
Prijenos				
Otuđeno			-	
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>		830		830
<b><i>Akumulirana amortizacija</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>		721	-	721
Trošak za godinu		8	-	8
Otuđeno			-	
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>		729	-	729
<b><i>Knjigovodstvena vrijednost</i></b>				
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>		109		109
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>		101		101

## 11. Nematerijalna imovina Optima Telekom

	<b>Patenti, koncesije i ostala nematerijalna imovina</b>	<b>Nematerijalna imovina u pripremi</b>	<b>Ukupno</b>
	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>	<b>HRK'000</b>
<b><i>Nabavna vrijednost</i></b>			
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	66.136	3.648	69.784
Povećanja	4.567	817	5.384
Otuđeno	-	-	-
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>	70.703	4.465	75.168
<b><i>Akumulirana amortizacija</i></b>			
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	14.842	-	14.842
Trošak za godinu	8.900		6.155
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>	23.742	-	20.997
<b><i>Knjigovodstvena vrijednost</i></b>			
<b>Na dan 31. prosinca 2006.</b>	51.293	3.648	54.941
<b>Na dan 30. rujna 2007.</b>	46.961	4.465	51.426

--

## 12. Financijska imovina

	30.09.2007.
	HRK'000
<i>Depoziti</i>	
SLAVONSKA BANKA d.d., OSIJEK	5.372
Jamčevine za natječaje	7
	5.379
<i>Dani zajmovi</i>	
OPTIMA GRUPA holding d.o.o., Buje	12.705
OPTIMA OSN INŽINJERING	20.000
Ostalo	679
Dani zajmovi u bilanci Optima Grupa	1.305
Eliminacija	-16.650
	23.418

### **Depoziti**

Društvo ima dva depozita :

- Depozit u iznosu od 3.198 tisuća kn i 2.187 koji se drže kod društava SLAVONSKA BANKA d.d., a u svrhu izdavanja GARANCIJA i KREDITA kamatnom stopom 1,5% godišnje.

## 12. Financijska imovina (nastavak)

### **Dani krediti**

Dani krediti uglavnom se odnose na kredite dane povezanom poduzeću OPTIMA GRUPA holding d.o.o., Buje koje je bilo glavni dobavljač telekomunikacijske opreme tijekom izgradnje pristupne mreže. Zajmovi su odobreni za avansno plaćanje dobavljača. Prosječna kamatna stopa iznosi 6,00% godišnje. Zajmovi nisu osigurani. Zajmovi su vrijednosno usklađeni u ukupnom iznosu od 130 tisuća kuna.

### 13. Zalihe

	30.09.2007 (Nerevidirana) HRK'000
Trgovačka roba OT	11.472
Trgovačka roba OG	2.294
Trgovačka roba Pazinka	4
	<b>13.770</b>

### 14. Potraživanja od kupaca

	30.09.2007. (Nerevidirana) HRK'000
Potraživanja od kupaca u zemlji	42.651
Potraživanja od kupaca u inozemstvu	7.557
Potraživanja od kupaca OG	5.171
Potraživanja od kupaca Pazinka	112
<b>Eliminacija</b>	<b>-1085</b>
	<b>54.406</b>

### 15. Ostala imovina

	30.09.2007. (Nerevidirana) HRK'000
Potraživanja za PDV	9.303
Potraživanja za kamatu	4.187
Troškovi budućeg razdoblja	12.115
Dani predujmovi	7.269
Ostalo	1.444
Ostalo Optima Grupa	<b>531</b>
Pl.tr.budućeg razdoblja OG	<b>3.194</b>
Ostalo Optima Pazinka	<b>30</b>
Ostalo OT Slovenija	<b>0,00</b>
	<b>38.073</b>

## 16. Novac i novčani ekvivalenti

	30.09.2007. (Nerevidirana) HRK'000
Kunski žiro računi	13.852
Devizni računi kod banaka	276
Blagajna	6
Novac Optima grupa	185
Novac Optima pazinka	17
Novac Optima Slovenija	61
	<b>14.397</b>

## 17. Temeljni kapital

Vlasnička struktura na dan 30. rujna 2007.

	2006. HRK'000	2006. %	30.09.2007. HRK'000	30.09.2007. %
Matija Martić	162	80,50	20.201	100
Slavonska banka d.d.	39	19,50		
	<b>201</b>	<b>100,00</b>	<b>20.201</b>	<b>100,00</b>

## 18. Izvješće o promjenama na kapitalu Optima Telekom

za period koji završava 30. rujna 2007.

	Upisani kapital HRK'000	Akumulirani gubitak HRK'000	Ukupno HRK'000
<b>Stanje na dan 31. prosinca 2003. (nerevidirana)</b>	<b>201</b>	<b>(201)</b>	<b>-</b>
Neto gubitak za godinu	-	(2.003)	(2.003)
<b>Stanje na dan 31. prosinca 2004.</b>	<b>201</b>	<b>(2.204)</b>	<b>(2.003)</b>
Neto gubitak za godinu	-	(73,868)	(73,868)
<b>Stanje na dan 31. prosinca 2005.</b>	<b>201</b>	<b>(76.072)</b>	<b>(75.871)</b>

<i>Neto gubitak za godinu</i>	-	(127.084)	(127.084)
<b>Stanje na dan 31.prosinca 2006.</b>	<b>201</b>	<b>203.155</b>	<b>202.954</b>
<i>Neto gubitak za godinu</i>		(83.283)	(83.283)
<b>Stanje na dan 30.09.2007. (nerevidirana)</b>	<b>201</b>	<b>(286.438)</b>	<b>(286.237)</b>

## 19. Krediti i zajmovi

	30.09.2007. HRK'000
<b>DUGOROČNI</b>	
HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG, Klagenfurt	0,00
HYPO ALPE-ADRIA-BANK INTERNATIONAL AG, Klagenfurt	0,00
HYPO-LEASING KROATIEN d.o.o., split	700
HYPO-LEASING KROATIEN D.O.O ZAGREB	1.355
ZABA	191.900
OPTIMA OSN INŽINJERING	3.173
ZAJAM O BILANCI OT SLOVENIJA	<b>2.120</b>
	<b>199.248</b>
DUGOROČNE OBVEZE ZA OBVEZNICE	<b>250.000</b>
ROBNI ZAJMOVI	<b>32.038</b>
<b>KRA TKOROČNI</b>	
SLAVONSKA BANKA	51.500
OTP BANKA	8.000
VOLKSBANK d.d., Zagreb	10.000
IMEX BANKA d.d.	10.000
Zagrebačka banka	75.000
Kamate na kredite	3.995
	<b>158.495</b>
Obveze za zajmove OG	4.997
	<b>163.492</b>

Društvo je prodajom 250.miliona obveznica refinanciralo dva kredita od HYPO ALPE-ADRIA

BANK INTERNATINAL KLAGENFURT u iznosu od 33.818 tisuća CHF i kredit u iznosu 36.237 tisuća CHF.

## 20. Krediti i zajmovi (*nastavak*)

Društvo trenutno koristi jedan dugoročni kredit od Zagrebačke banke u iznosu od 106.900 tisuća kuna s rokom vraćanja u 2017. g. te kratkoročni kredit u iznosu od 75. miliona kuna ,40.miliona kuna te od 45 milionas rokom vraćanja u 2008. godini.

U Slavonskoj banci društvo koristi srednjoročni kredit u iznosu od 51.500 tisuća kuna sa rokom vraćanja u 2009. godini.

Kratkoročne kredite društvo koristi u OTP banci u iznosu 8.miliona kuna, Volksbanci u iznosu 10 miliona kuna, te Imex banci od 10.miliona kuna.

Za nabavku telekomunikacijske opreme društvo trenutno koristi i robne kredite od sljedećih kompanija:Huawei ,IBM, Storm Computers, Megatrend, Comutech, .

## 21. Obveze prema dobavljačima

30.09.2007.	
HRK'000	
Obveze prema dobavljačima u zemlji	58.179
Obveze prema dobavljačima u inozemstvu	13.945
Obveze prema dobavljačima OG	2.063
Obveze prema dob. Optima Pazinka	199
Oveze prema dob. Optima Slovenija	2
Eliminacije	-3.228
	<b>71.160</b>

## 22. Ostale obveze

30.09.2007.	
HRK'000	
Obveze za nefakt. robu	332
Obračunate plaće	1.852
Obveze za poreze, doprinose i druge pristojbe	1.568
Primljeni predujmovi	186
Obveze za kamatu	235
Ostale obveze	163
Ostale Obveze Optima Grupa	1.099
Ostale obveze Optima Pazinka	430
	<b>5.865</b>

### 23. Poslovni najmovi

Rokovi otplate operativnih najмова dospijevaju kako slijedi:

	<b>30.09.2007.</b>
	<b>HRK'000</b>
Do godine dana	
Od jedne do pet godina HYPOLEASING AUTI mjesečna rata	179.627,52
Nakon pet godina	

Član Uprave za operativne poslove  
i kontroling  
Robert Komen

Predsjednik Uprave

Roland Žuvanić

Zagreb, 27.10.2007.

## 11 PRILOG 2. - POPIS KRATICA I POJAŠNJENJE POJMOVA

### 11.1 Opći pojmovi

Kratika	Puni naziv	Značenje
<b>BDP</b>	Bruto domaći proizvod	Makroekonomski indikator koji pokazuje vrijednost finalnih dobara i usluga proizvedenih u zemlji tijekom dane godine, izraženo u novčanim jedinicama.
<b>BI</b>	Business Intelligence	Poslovna inteligencija.
<b>BO</b>	Back Office	Pozadinski ured.
<b>CAGR</b>	Compound Annual Growth Rate	Godišnja prosječna stopa rasta.
<b>CIA</b>	Central Intelligence Agency	Središnja izvještajna agencija.
<b>CMO</b>	Chief marketing officer	Član uprave za marketing.
<b>COO</b>	Chief operating officer	Član uprave za operacije.
<b>CTO</b>	Chief technical officer	Član uprave za tehniku.
<b>EIU</b>	Economist Intelligence Unit	Globalna istraživačka i savjetnička tvrtka.
<b>ERP</b>	Enterprise Resource Planning	Prilagođena aplikacija za vođenje poslovanja tvrtke.
<b>GDP</b>	Gross Domestic Product	Vidi BDP.
<b>HAT</b>	Hrvatska Agencija za Telekomunikacije	HAT, sa sjedištem u Zagrebu, neovisni je regulator za područje telekomunikacija.
<b>HH</b>	Household	Domaćinstvo.
<b>ISIN</b>	International Securities Identifying Number	Međunarodni jedinstveni identifikacijski broj (ISIN) je oznaka vrijednosnog papira, određena u skladu s međunarodnom ISO standardima, koja se koristi u međunarodnom trgovanju vrijednosnim papirima.
<b>KA</b>	Key Account	Velike tvrtke s obzirom na potrošnju telekomunikacijskih usluga.
<b>KAM</b>	Key account manager	Voditelj prodaje ključnim korisnicima.
<b>NO</b>	Nadzorni odbor	Organ trgovačkog društva koji nadzire vođenje poslova društva.
<b>PDV</b>	Porez na dodanu vrijednost	
<b>PR</b>	Public Relations	Odnosi s javnošću.
<b>QoS</b>	Quality of Service	Razina kvalitete usluge.
<b>SME</b>	Small to Medium sized Enterprises	Tvrtke male i srednje veličine s obzirom na potrošnju telekomunikacijskih usluga.



## 11.2 IT pojmovi

Kratica	Puni naziv	Značenje
<b>ADSL</b>	Asymmetric Digital Subscriber Line	Tehnologija koja omogućuje slanje podataka i pristup Internetu putem postojećih bakrenih parica. Tehnologija je asimetrična, tj. mogući protok podataka prema korisniku je znatno veći nego protok od krajnjeg korisnika prema mreži.
<b>ADSL2+</b>	Asymmetric Digital Subscriber Line 2+	Nova ADSL tehnologija koja omogućuje puno veće brzine prijenosa podataka (do 24 Mbit/s).
<b>ATA</b>	Analogni Terminalni Adapter	Uređaj za adaptaciju analognih uređaja u digitalnoj mreži.
<b>BTS</b>	Base Tranceiver Station	Bazna stanica, komponenta bežične mreže, koja služi za slanje i primanje podataka mobilnim stanicama.
<b>BPO</b>		
<b>CPE</b>	Customer Premise Equipment	Korisnička oprema koja služi za povezivanje s mrežom operatora.
<b>CPS</b>	Carrier pre-selection	Usluga predodabira operatora podrazumijeva usluge gdje krajnji korisnik i dalje zadržava pretplatu kod bivšega monopoliste na tržištu, dok same cijene razgovora može slobodno izabrati od drugoga operatora.
<b>CRM</b>	Customer Relationship Management	Centar za odnose s korisnicima uključuje metodologiju, tehnologiju i mogućnosti koje pomažu organizaciji oko odnosa prema korisnicima. Osnovna svrha CRMa je da organizaciji omogući bolju potporu njihovim klijentima kroz uspostavu pouzdanih procesa, procedura te informacijskih sustava.
<b>CS</b>	Carrier Selection	Usluga odabira operatora.
<b>DSLAM</b>	Digital Subscriber Line Access Multiplexer	Uređaj na strani operatora, instaliran u lokalnoj centrali, koji služi za uspostavu digitalne veze (digitalna pretplatnička linija) između operatora i korisnika.
<b>DTK</b>	Distributivna Telekomunikacijska Kanalizacija	DTK je izgrađena od montažnih elemenata: montažnih zdenaca raznih veličina, cijevi raznih profila, uvodnica, itd.
<b>FTTH/ FTTO/ FTTB</b>	Fiber-to-the-home, Fiber-to-the-office, Fiber-to-the-building	Sustav koji omogućuje prijenos usluga telefonije, širokopojsnog Interneta i televizije direktnim spajanjem korisnika i operatora optičkim vodom.
<b>GB</b>	Gigabyte	Oznaka za količinu podataka.
<b>HSDPA/ HSUPA</b>	High Speed Downlink Packet Access / High-Speed Uplink Packet Access	Tehnologija koja omogućuje brzinu učitavanja usporedivu s fiksnim pristupom širokopojsnom Internetu, no uz jednu značajnu razliku, tehnologija nudi mobilnost - pristup zahtjevnim aplikacijama bilo kada i bilo gdje.

Kratica	Puni naziv	Značenje
<b>IP</b>	Internet protocol	Internet protokol. Mrežni i transportni protokol koji je korišten za razmjenu podataka putem mreža i Interneta. Podaci se razmjenjuju putem IP paketa koji sadržavaju podatke i informacije o originaciji i destinaciji paketa.
<b>IPTV</b>	Internet Protocol Television	Usluga prijenosa televizijskog signala preko Internet protokola.
<b>ISDN</b>	Integrated Services Digital Network	Digitalna telefonska tehnologija, koja omogućuje pružanje nekoliko digitalnih telefonskih kanala kroz jednu liniju.
<b>ISP</b>	Internet service provider	Davatelj Internet usluga, odnosno tvrtka koja pruža Internet usluge.
<b>IT</b>	Information Technology	Informacijska tehnologija.
<b>ITU</b>	International Telecommunications Union	Internacionalna organizacija u sklopu Ujedinjenih Naroda u kojoj Vlade i privatni sektor koordiniraju globalne telekom mreže i usluge.
<b>kbit/s ili kbps</b>	Kilobit per second	Oznaka se brzinu - kilobit po sekundi.
<b>LL</b>	Local Loop	Lokalna petlja, fizički dio telekomunikacijske mreže koji povezuje čvor operatora s krajnjim korisnikom.
<b>LLU</b>	Local Loop Unbundling	Proces raspjetljavanja lokalne petlje. Vidi ULL.
<b>MB</b>	Megabyte	Oznaka za količinu podataka – Megabajt.
<b>Mbit</b>	Megabit	Oznaka za količinu podataka – Megabit.
<b>Mbit/s ili Mbps</b>	Megabit per second	Oznaka se brzinu - Megabit po sekundi.
<b>NOC</b>	Network Operations Center	Centar za nadzor mreže.
<b>OiV</b>	Odašiljači i Veze	Odašiljači i Veze d.o.o.
<b>Pay-TV</b>	Pay Television	Sustav koji omogućuje prijenos televizijskog programa putem koaksijalnog kabela ili telefonske linije, a namijenjen za korisnike koji se pretplate.
<b>PBX</b>	Private Branch Exchange	Privatna telefonska centrala.
<b>PoE</b>	Point of Entry	Točka ulaza operatora u korisnički prostor.
<b>POP</b>	Point of Presence, čvorište	Udaljena točka Operatora za spajanje korisnika.
<b>SAP</b>	Systems Applications and Products	
<b>SDH</b>	Synchronous Digital Hierarchy	Međunarodni standard za prijenos digitalnih podataka optičkom mrežom.
<b>SOHO</b>	Small Office/Home Office	Mali uredi, obrti s obzirom na potrošnju telekomunikacijskih usluga.
<b>TDM</b>	Time Division Multiplex	Tehnologija prijenosa podataka sa vremenskom raspodjelom signala.
<b>ULL</b>	Unbundled Local Loop	Raspjetljana lokalna petlja, lokalna petlja kojoj je omogućen pristup alternativnim operatorima.

Kratika	Puni naziv	Značenje
<b>UM</b>	Unified Messaging	IP orijentiran messaging sustav sa web baziranim korisničkim sučeljem za pristup i administraciju.
<b>VAS</b>	Usluge s dodatnom vrijednošću	Brojevi s posebnim tarifama (06xx).
<b>VDSL</b>	Very High Bit-rate Digital Subscriber Line	DSL tehnologija koja pruža velike brzine prijenosa podataka, do 52 Mbps u downloadu i 12 Mbps u uploadu.
<b>VLAN</b>	Virtual Local Area Network	Virtualna mreža kreirana unutar postojeće fizičke lokalne mreže.
<b>VOD</b>	Video On Demand	Video na zahtjev, servis koji omogućuje reprodukciju unaprijed pripremljenog materijala.
<b>VoIP</b>	Voice over Internet Protocol	Tehnologija prijenosa glasovnog prometa preko mreže koristeći Internet protokol.
<b>VPN</b>	Virtual Private Network	Virtualna privatna mreža.
<b>WiMAX</b>	Worldwide interoperability for Microwave Access	Širokopojasni bežični standard nove generacije za prijenos podatkovnih i glasovnih informacija.

## 12 POTPISNICI PROSPEKTA

### Uprava

*Prema našem uvjerenju i u skladu sa svim našim saznanjima i podacima kojima raspolazemo, izjavljujemo da svi podaci iz ovog prospekta čine cjelovit i istinit prikaz imovine i obveza, gubitaka i dobitaka, financijskog položaja i poslovanja Optime, prava sadržana u vrijednosnim papirima na koje se odnose, te da činjenice koje bi mogle utjecati na potpunost i istinitost ovog prospekta nisu izostavljene.*

### Uprava

Roland Žuvanić

Goran Jovičić

Robert Komen

Damir Bokšić

\_\_\_\_\_  
Predsjednik

\_\_\_\_\_  
Član

\_\_\_\_\_  
Član

\_\_\_\_\_  
Član

### Nadzorni odbor

Matija Martić

Damir Cincar

Nada Martić

\_\_\_\_\_  
Predsjednik

\_\_\_\_\_  
Zamjenik

\_\_\_\_\_  
Član

## 13 POPIS SUDIONIKA

### *Izdavatelj*

#### **OT – Optima telekom d.d.**

Bani 75/a  
10000 Zagreb

### *Revizor Izdavatelja*

#### **Deloitte d.o.o.**

Heinzelova 33  
10000 Zagreb

### *Agent izdanja*

#### **Zagrebačka banka d.d.**

Paromlinska 2  
10000 Zagreb

### *Su-Aranžer izdanja*

#### **Interkapital vrijednosni papiri d.o.o.**

Masarykova 1  
10000 Zagreb

### *Pravni savjetnici*

#### ***Agenti izdanja***

Žurić i Partneri  
10 000 Zagreb, Ivana Lučića 2a,  
Eurotower, 15 kat

#### ***Izdavatelja***

Vukić, Jelušić, Šulina, Stanković, Jurcan  
& Jabuka  
51 000 Rijeka, Nikole Tesle 9/V

### *Platni agent*

#### **Središnja depozitarna agencija d.d.**

10000 Zagreb, Heinzelova 62a