



Moram negirati da je došlo do
drastičnog pada prihoda HT
Eroneta, kaže Primorac



Trebamo novi pristup regulaciji tržišta telekomunikacija u BiH

Pojačano angažiranje svih potrebnih resursa i poduzimanje niza mjera u različitim segmentima poslovanja kako bi se firma fokusirala na ostvarenje održivog i efikasnog poslovanja, bilo je temeljno opredjeljenje uprave **HT Eronet** u protekloj godini njihovog mandata. Stabiliziranje **HT Eroneta** na bh. tržištu **telekomunikacija**, nova ponuda za korisnike usluga, stanje na tržištu **telekomunikacija** samo su neka od pitanja o kojima smo razgovarali sa Vilimom Primorcem, predsjednikom *Uprave HT d.d. Mostar*.

Razgovarala Almasa Bajrić

Od prije nešto više od godinu dana **HT Eronet** ima novu upravu koja je u ovom periodu bila najviše fokusirana na zaustavljanje “negativnih trendova” prisutnih u radu kompanije u periodu prije dolaska nove uprave. Šta je u tom smislu urađeno u prethodnoj godini, kako se ova kompanija nosi sa promjenama na vrlo dinamičnom tržištu **telekomunikacija**, šta je uticalo na poslovne rezultate u 2015. godini, za *Business magazine* govori Vilim Primorac, predsjednik *Uprave HT d.d. Mostar*.

BM: Na poziciji generalnog direktora *HT-a Mostar* ste nešto više od godinu. Šta je ono što ste zatekli pri preuzimanju dužnosti, a šta je bilo u fokusu Vašeg rada u protekloj godini?

Usprkos naslijeđenim manjkavostima te svim navedenim tržišnim i objektivnim ograničenjima, ukupno sam zadovoljan iskazanim pozitivnim poslovnim rezultatima u prethodnoj godini, jednako kao i ostvarenjima u dosadašnjem dijelu ove godine, gdje smo u nešto manje od šest mjeseci ostvarili bolje rezultate u odnosu na planirane stabilizacijske vrijednosti

PRIMORAC: U prethodnim razdobljima bili smo svjedoci negativne percepcije tvrtke u javnosti s određenim strukturnim nedostacima te smo od preuzimanja vođenja tvrtke pojačano angažirali sve potrebne resurse i poduzeli niz mjera u različitim segmentima poslovanja kako bi se fokusirali na ostvarenje održivog i efikasnog poslovanja u zaista izazovnom okruženju i visokokonkurentnom **telekomunikacijskom** sektoru. Moram spomenuti kako sam uvjeren da je svojevrсни anakronizam i rudimentaran pristup pojedinih struktura u prethodnim godinama, koji nije immanentan korporativnom sektoru i telekomunikacijama te tako nametnuti negativan imidž doista iza nas.

Raduje me značajan iskorak u jedinstvenom pristupu u doprinosu rastu i razvoju tvrtke, čemu svjedoči zadovoljstvo naših korisnika. Upravo sinergijom svih dijelova tvrtke uz proaktivan pristup rezultirao je činjenicom da je **HT Eronet** već ove godine proglašen mobilnim operaterom broj 1 u BiH.

Siguran sam da će tim menadžera zajedno sa svim djelatnicima, kao najvišom vrijednošću tvrtke, i ubuduće uložiti maksimalne napore u zadržavanju i nastavku stjecanja najviše razine korisničkog povjerenja, kao i kreaciji dodane vrijednosti za naše korisnike i povećanju broja korisnika.

BM: Neposredno nakon preuzimanja dužnosti izjavili ste da je Vaš cilj zaustaviti negativne trendove *HT-a Mostar*. Na koje ste konkretno mislili i koje ste od tih negativnih trendova uspjeli zaustaviti, a gdje ste zabilježili pozitivne trendove u proteklih godinu dana koliko ste na dužnosti?

PRIMORAC: Usprkos brojnim vanjskim ograničenjima i izazovima s kojim se suočava **telekomunikacijski** sektor, ali i njegovu visoku konkurentnost, te naslijeđeno stanje mogu ustvrditi da sam u cjelini zadovoljan zaustavljanjem negativnih trendova. Posebno ulijeva optimizam činjenica da naši korisnici prepoznaju promjene i kvalitativne pomake, koji se nepobitno ogledaju u povećanju broja korisnika.

Podsjetit ću vas kako recentno objavljeni relevantni statistički podaci upućuju na značajan pad korisnika fiksne mreže u BiH, a prisutno je smanjenje korisnika mobilne mreže u zemlji. U tom svjetlu, posebno su značajna pozitivna ostvarenja ukupnog rasta broja korisnika **HT Eroneta** u ovoj godini. Ovo upravo potkrepljuje činjenicu kako smo mobilni operater broj 1 na domaćem tržištu i da stabiliziramo poslovanje, a najbolji put prema održivom poslovanju su upravo proizvodi i usluge te njihova visoka tehničko-tehnološka razina, naravno, uz učinkovit pristup svih zaposlenih.

No, dakako ovdje treba istaknuti da premda djelujemo na lokalnom tržištu, jednako kao i sektor u cjelini, izloženi smo djelovanju alternativnih oblika komuniciranja, što ovom sektoru za razliku od

Fokus na tržišno-korisničke, tehnološke i financijske ciljeve bit će ključan u našim planovima u ovoj godini kao i godinama ispred nas

ostalih nameće specifične i međunarodne konkurencijske odrednice. Isto tako, naveo bih kako se specifičnosti ovog sektora, također, ogledaju i u karakteru životnih ciklusa pojedinih proizvoda i usluga koje se supstituiraju drugima.

Rekao bih da i u ovoj godini pokretanje implementacija projekata iz različitih segmenata predstavlja doprinos održivosti te istodobno predstavlja pokazatelj kako ćemo kvalitetno odgovoriti zahtjevima tržišta i proaktivnim pristupom zadovoljiti njihove sve zahtjevnije komunikacijske potrebe. Svakako, projekti fokusirani prema našim korisnicima i kvalitetu usluga, tehničko-tehnološkom unapređenju te jačanju unutarnje efikasnosti trebaju polučiti rezultate u daljnjem poboljšanju trendova u srednjoročnom i dugoročnom razdoblju.

BM: Mediji su pisali o drastičnom padu prihoda HT Mostar u 2015. u odnosu na 2014. godinu. Ako je to točno, što je uzrok toga pada?

PRIMORAC: Ako izravnije sagledavamo ograničenja u okviru telekomunikacijskog sektora, moram ustvrditi kako intenzivnija primjena, u stručnom žargonu, označene OTT tehnologije s eksponiranim primjerima tzv. alternativnih oblika komunikacija (Skype, Viber, WhatsApp i slično) djeluju na smanjenje prihoda od temeljnih govornih usluga, a istodobno treba naznačiti kako MMS poruke "izumiru", a kad sagledamo promete razvidno je značajno smanjenje SMS poruka. Stoga, nepobitno se može iznijeti teza da ovo kretanje potkrepljuje činjenicu sve značajnije primjene alternativnih načina komuniciranja i posljedično supstituciju jednog oblika komunikacije drugima. Isto tako, prisutan je porast broja korisnika alternativnih operatera, a uvažavajući morfologiju tržišta i konkurentске odnose vidljivo je smanjenje cijena proizvoda i usluga, što samo po sebi uzrokuje pad prosječnog prihoda po korisniku. U kontekstu ovog slojevitog i višedimenzionalnog

djelovanja, nepobitna je činjenica da svi ovi utjecaji djeluju na prihode dominantnih operatera, pa ako pogledamo sintetizirana regulatorna izvješća sektora (promatranog kroz tri dominantna operatera), vidimo kako su prihodi u 2015. godini smanjeni za nešto više od četiri posto na godišnjoj razini. Moram negirati da je došlo do drastičnog pada prihoda naše tvrtke i dinamika kretanja je upravo na razinama blizu prosjeka tri dominantna operatera, pri čemu je u drugom dijelu prošle godine evidentno gotovo zaustavljanje padajućeg trenda tržišnog udjela u poslovnim prihodima iz redovnih aktivnosti. Dakle, kretanje u tom kontekstu nije obilježeno drastičnim padom, nego u prosjeku oslikava prihodovno kretanje dominantnih operatera izloženih snažnim promjenama okolnosti pod kojima posluju te utjecajima iz mikro i makrookoline.

BM: Generalno, kako ste Vi zadovoljni poslovanjem u prošloj i prvih pa gotovo šest mjeseci ove godine?

PRIMORAC: Iz prethodnog odgovora evidentno se potvrđuje posebnost ovog sektora u odnosu na druge zemlje. Naime, telekom sektor je izravno znatno više izložen globalnim trendovima, a to se sve više osjeća na domaćem tržištu. U isto vrijeme, unatoč ekonomskom rastu slabija kupovna moć domaćeg stanovništva u odnosu na razvijenije europske zemlje, zajedno s ostalim činiteljima, priječi dostatnu prihodovnu supstituciju. Usprkos naslijedenim manjkavostima, te svim navedenim tržišnim i objektivnim ograničenjima, ukupno sam zadovoljan iskazanim pozitivnim poslovnim rezultatima u prethodnoj godini, jednako kao i ostvarenjima u dosadašnjem dijelu ove godine, gdje smo u nešto manje od šest mjeseci ostvarili bolje rezultate u odnosu na planirane stabilizacijske vrijednosti.

Svakako, održavajući naš zacrtani razvojni tempo, nužno temeljen na održivosti, vjerujem kako ćemo

Nezahvalno je prognozirati modele privatizacije telekoma

BM: Na početku mandata izjavili ste da smatrate da kada je u pitanju privatizacija, kompaniju treba stabilizirati, ojačati i ponuditi tržištu. *Reformska agenda* manje više otvoreno traži privatizaciju telekom operatera u FBiH. Kakvo je Vaše mišljenje o privatizaciji, pod kojim uvjetima bi se uopće trebala odvijati?

PRIMORAC: Dakako, pitanje privatizacije, tj. prodaje vlasničkog udjela u tvrtkama u kojima država ima vlasništvo, u sebi inkorporira širi makroekonomski kontekst, kao i ciljeve koje žele provesti nositelji ekonomske politike u BiH i FBiH.

Naime, pitanje privatizacije telekom sektora treba promatrati u širim odnosima stranih izravnih ulaganja i odnosa prema tekućem računu bilance plaćanja s inozemstvom, kao i modaliteta financiranja fiskalnog deficita, ali i kretanja povezanih s trenutnim konsolidacijskim momentima javnih financija. Uvjete i modele te vremensku dinamiku svakako će odrediti vlasnici kapitala u državnim tvrtkama, tek nakon provedenih analiza i istraživanja. Zasiurno iz ove perspektive može se konstatirati da je to složen, slojevit i dugotrajan proces i krajnje su nezahvalne

procjene koji će modeli biti odabrani, kao i kada će procesi finalizacije u tom pogledu otpočeti, a posebno kad će biti završeni. Dakle, općenito kompleksnost problematike privatizacije tvrtki u državnom vlasništvu i broj činitelja koji utječu na taj proces čine dosta ograničenom detaljnu raščlambu potencijalnih uvjeta, modela i rok moguće implementacije. Siguran sam da će izvršne vlasti, u skladu sa svojim ingerencijama, odabrati najbolja rješenja i u godinama koje slijede vidjet ćemo rezultate ovog procesa.



konkurentskim impulsima i izazovima odgovoriti kvalitetno, stalnim tehničko-tehnološki razvojem, povećanjem brzina u isporuci usluga, te zalaganjem visokovrijednog ljudskog resursa, što nam treba osigurati najvišu razinu kvalitete proizvoda i usluga, kao i iskorištavanje tržišnih prilika u širokom procesu digitalizacije.

BM: Neke Vaše kolege iz dominantnih telekom operatera konkurenciju na bh. tržištu dijele na lojalnu i nelojalnu, ubrajajući u ove druge pojedine alternativne operatore. Kakav

servisima? Šta govore rezultati paketa usluga kojeg ste ponudili korisnicima?

PRIMORAC: Već sam na neki način rekao kako intenzivnija primjena, u stručnom žargonu, označene *OTT* tehnologije djeluje na temeljne telekom usluge, a time i na prihodovne kapacitete sektora i dominantnih operatera, što je potkrijepljeno nedavno objavljenim službenim podacima.

U cjelini, pronalazimo načine kojima nastojimo neutralizirati intenzitet utjecaja koji se odnose na sve veće djelovanje povezano s globalnim i domaćim trendovima. Tako pri pripremi svih naših ponuda uvažavamo značenje davatelja *OTT* usluga uz sve ostale tržišne činitelje. Naravno, danas na telekom tržištu postoji najveći interes za paketima koji uključuju prijenos podataka i njihova struktura je jedan od ključnih elementa pri izboru krajnjih korisnika. Svakako, u kontekstu ponude proizvoda i usluga nastojimo ponuditi korisnicima najbolju kvalitetu uz prihvatljivu cijenu imajući u vidu karakteristike ekonomskog okruženja koji karakterizira telekomunikacijski sektor.

Potpuno smo zadovoljni reakcijom korisnika na recentne ponude i razinom akceptiranja novih paketa. Sasvim je jasno da su korisnici prepoznali prednosti naše tvrtke i integriranih paketa te na tom tragu nastavljamo s aktivnostima u sljedećim razdobljima. Ipak, u kontekstu konkretnijeg proaktivnog pristupa tvrtke naglasit ću kako imamo stalan rast *IPTV* korisnika te da smo lideri u distribuciji TV sadržaja koje pokrivamo svojom infrastrukturom. U isto vrijeme, zajedničkim angažmanom djelatnika utemeljenog na visokoj razini znanja i iskustva ostvarujemo napredak u segmentu *ICT-a*.

Također, treba naglasiti kako dugogodišnje iskustvo i znanje djelatnika predstavlja naše bogatstvo i siguran sam da će naša sposobnost rezultirati širenjem portfolija kojim možemo odgovoriti na potrebe svojih korisnika.

Premda djelujemo na lokalnom tržištu, jednako kao i sektor u cjelini, izloženi smo djelovanju alternativnih oblika komuniciranja, što ovom sektoru za razliku od ostalih nameće specifične i međunarodne konkurencijske odrednice

je Vaš stav o tome i da li su alternativni telekom operatori u povoljnijem položaju u odnosu na dominantne operatore?

PRIMORAC: Apsolutno smatram da je potreban novi pristup u regulaciji tržišta u BiH. Trenutno stanje je posljedica "lutanja", neravnomjernog pristupa i politike kratkoročnih mjera koje provodi *RAK*. Tu u prvom redu mislim kako regulacija tržišta treba imati novu politiku sektora komunikacija koju treba što prije donijeti, a nakon toga slijedom posložiti procese koji će osigurati ravnopravnu tržišnu utakmicu.

BM: Nedavno ste ponudili tržištu pakete usluga koji u sebi sadrže značajno povećanje broja poruka, minuta razgovora, internet prometa za postojeće tarife. Da li je u pitanju pokušaj pariranja *Viberu*, *What's Appu* i sličnim besplatnim internet

Trenutno stanje je posljedica „lutanja“, neravnomjernog pristupa i politike kratkoročnih mjera koje provodi RAK

BM: Možete li najaviti još neke slične pakete usluga do kraja 2016. godine?

PRIMORAC: Promatrajući s aspekta *HT Eroneta* mogu reći kako je jedan od naših strateških ciljeva ponuditi korisniku najbolji proizvod ili uslugu uz prihvatljivu cijenu. Odnosno, postići najvišu razinu omjera visoke kvalitete i širine usluga u odnosu na cijenu koju korisnik plaća. Zasigurno mogu poručiti kako će tvrtka u tom pogledu još intenzivnije pratiti potrebe korisnika i na najvišoj tehnološkoj razini, a pri tome uz jednostavnost, na najbolji mogući način zadovoljavati potrebe svojih korisnika. U tom kontekstu zaista je teško nabrojiti sve aktivnosti na kojima već radimo ili ćemo raditi u sljedećem razdoblju, ali sa sigurnošću mogu potvrditi napredak i velike inovacije u ponudama, koje su rezultat značajnih tehničko-tehnoloških aktivnosti i unapređenja, trenutno, u završnoj fazi implementacija. U tom smislu, u prvom redu mislim na usluge mobilne telefonije i *Pay TV* usluge koje će, uvjeren sam, unijeti velike promjene na tržištu i biti dostupne širem krugu stanovništva.

BM: Kakvi su planovi kompanije do kraja godine, a šta *HT Mostar*

planira dugoročno?

PRIMORAC: Kratkoročni planovi respektiraju tržišne odnose, ali također i prije navedene aspekte povezane s neutralizacijom naslijeđenih nedostataka, s ciljem cjelovite stabilizacije poslovanja. Sve u svemu, fokus na tržišno-korisničke, tehnološke i financijske ciljeve bit će ključan u našim planovima u ovoj godini kao i godinama ispred nas. U tom kontekstu želimo maksimalno dinamičnu organizaciju koja treba odgovoriti potrebama korisnika u promptnoj isporuci proizvoda/usluga najviše razine kvalitete. Svakako, poštujući temeljna ekonomska načela cilj nam je profitabilno poslovanje na kraju svake poslovne godine, temeljeno na pozitivnim pokazateljima uspješnosti poslovanja u sljedećim razdobljima.

Naravno, jedno od ključnih polazišta je rast tvrtke i tržišnog udjela u pojedinim kategorijama, čemu bi posebno trebao doprinijeti učinkovit rad našeg prodajnog i marketinškog osoblja, uz izrazito visoku tehnološku razinu kao jednu od ključnih pretpostavki rasta i razvoja. Siguran sam da će sinergijski rad svih nas u *HT Eronetu* imati efekte u ostvarivanju kratkoročnih i dugoročnih planova. **B**