



# Č e s k ý t e l e k o m u n i k a č n í ú ř a d

se sídlem Sokolovská 219, Praha 9  
poštovní přihrádka 02, 225 02 Praha 025

Praha 15. května 2014  
Čj. 26 762/2014-611

Český telekomunikační úřad (dále jen „Úřad“) jako příslušný orgán státní správy podle § 108 odst. 1 písm. b) zákona č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o elektronických komunikacích), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „Zákon“) a zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, na základě výsledků veřejné konzultace uskutečněné podle § 130 a konzultace podle § 131 Zákona, rozhodnutí Rady Úřadu podle § 107 odst. 9 písm. b) bod 2 a k provedení § 51 Zákona vydává opatřením obecné povahy

## **analýzu trhu č. A/1/05.2014-4,**

### **trh č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě.**

#### Článek 1

#### **Výsledky analýzy relevantního trhu**

(1) Úřad analyzoval relevantní trh č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě<sup>1)</sup> (dále jen „relevantní trh“).

(2) Úřad v rámci analýzy rozdělil trh na dva segmenty:

a) Segment A, který zahrnuje přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím analogové a digitální přípojky ISDN (s výjimkou velkokapacitní přípojky ISDN 30) a přípojky realizované prostřednictvím širokopásmového přístupu (dále jen „Segment A“),

b) Segment B, který zahrnuje přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím přípojek ISDN 30 a přípojek 2 Mbit (dále jen „Segment B“).

(3) Na základě analýzy Úřad konstatuje, že relevantní trh není efektivně konkurenčním trhem, neboť na jeho jednotlivých segmentech působí podnik s významnou tržní silou a nápravná opatření vnitrostátního práva nebo práva Evropské unie v oblasti hospodářské soutěže nepostačují k řešení daného problému.

#### Článek 2

#### **Návrh na stanovení podniku s významnou tržní silou**

Na základě analýzy relevantního trhu Úřad navrhuje stanovit podnikem s významnou tržní silou na Segmentu A i na Segmentu B tohoto trhu společnost Telefónica Czech Republic, a.s. (dále jen „Telefónica“).

---

<sup>1</sup> Opatření obecné povahy č. OOP/1/02.2008-2, kterým se stanoví relevantní trhy v oboru elektronických komunikací, včetně kritérií pro hodnocení významné tržní síly, ve znění opatření obecné povahy č. OOP/1/04.2012-4

### Článek 3

#### **Návrh povinností, které Úřad hodlá uložit za účelem nápravy**

Úřad navrhuje uložit společnosti Telefónica jako podniku s významnou tržní silou tyto povinnosti, podle jednotlivých písmen § 51 odst. 5 Zákona, a souvisejících opatření obecné povahy, a to shodně na Segmentu A i Segmentu B relevantního trhu:

- a) nenavrhuje se;
- b) nenavrhuje se;
- c) oddělené evidence nákladů a výnosů podle § 86 Zákona, zejména
  1. vést oddělenou evidenci nákladů a výnosů tak, aby při určování cen na maloobchodní i velkoobchodní úrovni bylo prokazatelné, že nedochází k neodůvodněnému křížovému financování,
  2. vést oddělenou evidenci nákladů a výnosů tak, aby byly k dispozici podklady pro ověření nákladů a výnosů za jednotlivé služby;
- d) nenavrhuje se;
- e) umožnění volby a předvolby operátora podle § 70 Zákona;
- f) nenavrhuje se.

### Článek 4

#### **Uplatnění regulace cen**

Analýza neprokázala naplnění podmínek stanovených v § 57 odst. 1 Zákona pro uplatnění regulace cen na Segmentu A a B relevantního trhu. Úřad proto nenavrhuje regulaci cen.

### Článek 5

#### **Účinnost**

Toto opatření obecné povahy nabývá účinnosti patnáctým dnem ode dne jeho uveřejnění v Telekomunikačním věstníku.

## Odůvodnění

### Část A

Úřad podle § 51 až 53 Zákona provedl analýzu relevantního trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě. Relevantní trh je vymezen a definován v souladu s doporučením Evropské komise o relevantních trzích produktů a služeb ze dne 17. prosince 2007 (2007/879/ES).

### Část B – Metodika definování relevantních trhů, analýzy relevantních trhů, posouzení významné tržní síly a určení nápravných opatření v oblasti elektronických komunikací v České republice (dále „Metodika“)

#### 1. Výchozí podmínky Metodiky

##### 1.1 Legislativní rámec

Úřad provádí analýzu relevantních trhů v oboru elektronických komunikací v souladu

#### a) s platnými právními předpisy České republiky pro oblast elektronických komunikací, kterými jsou:

- Zákon č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o elektronických komunikacích), ve znění pozdějších předpisů;
- Vyhláška č. 228/2012 Sb., o stanovení kritérií pro posuzování, zda má více subjektů společnou významnou tržní sílu na relevantním trhu elektronických komunikací (dále jen „Vyhláška“);
- Opatření obecné povahy č. OOP/1/02.2008-2, kterým se stanoví relevantní trhy v oboru elektronických informací, včetně kritérií pro hodnocení významné tržní síly, ve znění opatření obecné povahy č. OOP/1/04.2012-4 (dále jen „Opatření“).

#### b) s předpisy regulačního rámce EU pro oblast elektronických komunikací:

- Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/21/ES o společném předpisovém rámci pro sítě a služby elektronických komunikací („rámcová směrnice“), ve znění účinném ke dni vydání tohoto opatření obecné povahy;
- Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/20/ES o oprávnění pro sítě a služby elektronických komunikací („autorizační směrnice“), ve znění účinném ke dni vydání tohoto opatření obecné povahy;
- Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/22/ES o univerzální službě a právech uživatelů týkajících se sítí a služeb elektronických komunikací („směrnice o univerzální službě“), ve znění účinném ke dni vydání tohoto opatření obecné povahy;

- Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/19/ES o přístupu k sítím elektronických komunikací a přiřazeným zařízením a o jejich vzájemném propojení („přístupová směrnice“), ve znění účinném ke dni vydání tohoto opatření obecné povahy;
- Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/58/ES o zpracování osobních údajů a ochraně soukromí v odvětví elektronických komunikací („směrnice o soukromí a elektronických komunikacích“), ve znění účinném ke dni vydání tohoto opatření obecné povahy;
- Směrnice Komise 2002/77/ES o hospodářské soutěži na trzích sítí a služeb elektronických komunikací.

**c) s ostatními příslušnými dokumenty Evropské komise:**

- Doporučení Komise 2008/850/ES ze dne 15. října 2008 o oznámeních, lhůtách a konzultacích stanovených v článku 7 směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/21/ES o společném předpisovém rámci pro sítě a služby elektronických komunikací;
- Doporučení Komise 2007/879/ES ze dne 17. prosince 2007 o relevantních trzích produktů a služeb v odvětví elektronických komunikací, které připadají v úvahu pro regulaci ex ante podle směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/21/ES o společném předpisovém rámci pro sítě a služby elektronických komunikací („Doporučení o relevantních trzích“);
- Vysvětlující memorandum týkající se doporučení Komise o příslušných trzích produktů a služeb v odvětví elektronických komunikací náchylné k regulaci ex ante v souladu se směrnicí Evropského parlamentu a Rady 2002/21/ES o společném předpisovém rámci pro sítě a služby elektronických komunikací (C(2007)5406) („Vysvětlující memorandum“);
- Rozhodnutí Komise 2007/176/ES ze dne 11. prosince 2006 Seznam norem a/nebo specifikací pro sítě a služby elektronických komunikací a přiřazená zařízení a doplňkové služby, který nahrazuje všechny předchozí verze, ve znění účinném ke dni vydání tohoto opatření obecné povahy;
- Pokyny Komise týkající se analýzy trhů a stanovení významné tržní síly v souladu s regulačním rámcem EU pro sítě a služby elektronických komunikací ze dne 11. července 2002 (2002/C165/03) („Pokyny Komise“);
- Doporučení Komise 2009/396/ES ze dne 7. května 2009 o regulaci sazeb za ukončení volání v pevných a mobilních sítích v EU („Doporučení komise o regulaci sazeb za ukončení volání v pevných a mobilních sítích v EU“).

## 1.2 Základní etapy analýzy relevantních trhů

Proces analýzy relevantních trhů probíhá ve čtyřech etapách:

### a) test tří kritérií

Relevantní trhy pro účely ex ante regulace musí splňovat současně následující tři kritéria (dále jen „test tří kritérií“):

- a) přítomnost velkých a trvalých překážek vstupu na trh. Tyto překážky mohou být strukturální, právní nebo regulační povahy,
- b) trh v přiměřeném časovém období nesměřuje k účinné hospodářské soutěži,
- c) právo hospodářské soutěže není samo o sobě dostatečně účinné při řešení selhání soutěže na příslušném trhu.

Cílem testu tří kritérií je určení, zda se jedná o relevantní trh s potenciální potřebou regulace ex ante.

Pokud je splněn test tří kritérií, Úřad provede další etapy analýzy.

Pokud není splněn test tří kritérií, nelze trh považovat za relevantní. Uplatnění regulace ex ante není možné a Úřad na tomto trhu regulaci ex ante neuplatní. Úřad nebude dále pokračovat dalšími etapami zkoumání.

Pokud je test tří kritérií uplatněn, je nejprve provedeno vymezení relevantního trhu, na kterém je test aplikován, a to v souladu s bodem b).

U trhů uvedených v čl. 2 Opatření Úřad tuto etapu analýzy neprovádí v souladu s bodem 2 Doporučení o relevantních trzích.

### b) definování relevantního trhu

Východiskem procesu definování relevantního trhu je stanovení jednotlivých relevantních trhů elektronických komunikací v Opatření. Při definování každého relevantního trhu jej Úřad vymezuje z hlediska věcného, územního a časového.

### c) vlastní analýza relevantního trhu

Cílem analýzy takto vymezeného relevantního trhu je stanovení, zda je trh efektivně konkurenční nebo zda lze důvodně předpokládat, že se v přiměřeném časovém období konkurenčním trhem stane. V případě, že Úřad neshledá na základě výsledků analýzy trh efektivně konkurenčním a pokud nelze důvodně očekávat, že se jím v přiměřeném časovém období stane, Úřad stanoví subjekt (y) s významnou tržní silou na daném relevantním trhu.

Úřad stanoví subjekt s významnou tržní silou na základě zkoumání kritérií, která jsou uvedena v Opatření.

Analýza trhu se zaměřením na určení subjektů s významnou tržní silou je východiskem při rozhodování o uplatnění, popřípadě zrušení regulačních opatření. Úřad zohledňuje současnou situaci na trhu a předpokládaný budoucí vývoj relevantního trhu ve vymezeném časovém horizontu.

#### **d) návrh povinností a zákazů (dále jen „nápravná opatření“)**

Úřad v souladu s ustanoveními § 51 odst. 5, 7, 12 a 13 Zákona navrhne jednu nebo zároveň několik povinností podniku (podnikům) s významnou tržní silou, a to jako prevenci, popř. za účelem zlepšení konkurenčního prostředí.

Úřad při návrhu povinností sleduje zejména tyto celkové zásadní cíle regulačního rámce EU:

- a) prosazování hospodářské soutěže,
- b) přispění k rozvoji vnitřního trhu,
- c) prosazování zájmů koncových uživatelů.

Proces volby nápravných opatření tvoří na sebe navazující etapy:

- a) analyzování cílů ex ante regulace,
- b) volba vhodných nápravných opatření odpovídajících těmto cílům,
- c) návrh a konkretizace parametrů nápravných opatření.

### **1.3 Zdroje informací**

Při analýze relevantních trhů Úřad využívá informace a data získaná od subjektů trhu jejich vyžádáním (dotazníky), informace z vlastního nebo zprostředkovaného průzkumu a z veřejně dostupných zdrojů.

## **2. Metodika**

Metodika stanoví postupy a metody uplatňované v jednotlivých etapách provádění analýzy relevantních trhů (viz bod 1.2). Tyto postupy a metody se použijí při analýze relevantního trhu v rozsahu přiměřeném jeho povaze, přičemž zdůvodnění tohoto rozsahu je součástí analýzy každého relevantního trhu.

### **2.1 Definování relevantního trhu**

Relevantní trhy určené pro regulaci ex ante v oblasti elektronických komunikací jsou trhy stanovené Opatřením.

Relevantním trhem je trh produktů a služeb, které jsou z hlediska charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území.

S ohledem na očekávaný budoucí vývoj a v souladu se zásadami práva na ochranu hospodářské soutěže Úřad při definování jednotlivých relevantních trhů pro účely ex ante regulace provádí jejich vymezení z hlediska věcného, územního a časového.

### 2.1.1 Věcné vymezení

Věcné vymezení relevantního trhu znamená popis produktů a služeb, které tvoří trh. Produktovým trhem se rozumí skupina produktů a služeb, které jsou vzájemně zaměnitelné či zastupitelné, co se týče jejich vlastností a struktury nabídky a poptávky.

Úřad analyzuje produkty a služby (včetně dílčích služeb, které jsou dosažitelné v rámci dané služby) na základě jejich základních charakteristik, cen, technických parametrů a podmínek jejich typického využívání.

#### 2.1.1.1 Zkoumání zastupitelnosti na straně poptávky

K určení možných náhrad na straně poptávky Úřad vypracuje seznam potenciálních produktů a služeb, které mohou být z hlediska maloobchodního nebo velkoobchodního uživatele vzájemně zaměnitelné a mohou být nahrazeny v případě zvýšení cen nebo v případě jiných změn konkurenčních podmínek.

K posouzení zastupitelnosti na straně poptávky Úřad:

- a) definuje funkčnost služby s ohledem na koncového uživatele,
- b) identifikuje možné substituty na straně poptávky (maloobchodní nebo velkoobchodní),
- c) vyhodnotí substituty na základě konkrétních kritérií, jimiž jsou zejména zamýšlené využití služby, křížová elasticita cen (citlivost poptávky po určité službě na změnu ceny jiné služby) a ceny.

#### 2.1.1.2 Zkoumání zastupitelnosti na straně nabídky

K zastupitelnosti na straně nabídky dochází ve chvíli, kdy poskytovatel služeb převede své zdroje na poskytování cílové služby, tj. i takové služby, která představuje alternativu z hlediska poptávky. Takové převedení zdrojů může omezit tvorbu cen stávajících poskytovatelů služby, neboť jejich prostor pro zvyšování cen je omezen možnou dostupností konkurenční služby. Aby náhrada na straně nabídky byla proveditelná, je třeba, aby bylo možno realizovat přechod schůdným způsobem, za relativně nízké náklady a v krátkém časovém horizontu.

Úřad rozlišuje mezi zastupitelností na straně nabídky a zcela novým vstupem na trh podléhajícím všem bariérám vstupu. Úřad se při určení zastupitelnosti na straně nabídky zabývá zejména:

- a) zkoumáním funkční a technické zastupitelnosti

V tomto případě Úřad zejména zkoumá technické možnosti a kapacitu sítí poskytovatelů, náklady spojené s „přepnutím“ (včetně nákladů příležitosti) a časové možnosti „přepnutí“. Úřad v této souvislosti dále zkoumá potenciální investiční možnosti včetně překážek k investování na trhu.

- b) určením náhradních poskytovatelů

Tento krok je zaměřen na určení náhradních poskytovatelů služby, tj. soutěžitelů, kteří aktuálně působí na zkoumaném trhu a souvisejících trzích a těch, kteří mají potenciál se takovými soutěžiteli stát a kteří by mohli – za přiměřené náklady a během přiměřené doby – poskytovat služby nahrazující stávající služby.

Důležitým východiskem pro tento krok je určení infrastruktury sítě, která by mohla být použita k poskytování služby nebo zajištění velkoobchodních vstupů do této služby.

c) zkoumáním regulačních faktorů ovlivňujících zastupitelnost

Úřad zejména zkoumá existenci a povahu regulačních opatření omezujících poskytování dané služby ze strany provozovatelů jiných služeb, případně zkoumá zákonné povinnosti týkající se této služby (např. univerzální služba, požadavek na kvalitu služeb), které mohou znemožnit či omezit využití kapacity infrastruktury.

d) zkoumáním dalších faktorů

K posouzení zastupitelnosti na straně nabídky Úřad zohledňuje i další kritéria, jimiž se řídí především efektivnost a včasnost realizace substituce na straně nabídky na různých trzích.

### **2.1.1.3 Hypotetický monopolistický test**

V případech, kde je to účelné, využije Úřad jako nástroj pro analýzu zastupitelnosti na straně poptávky a nabídky hypotetický monopolistický test. Při provádění testu Úřad zvažuje reakci na malé (5–10 %), ale významné trvalé zvýšení ceny, provedené hypotetickým monopolním poskytovatelem příslušné služby takto:

- a. pokud by relativní zvýšení ceny způsobilo, že by mnoho spotřebitelů uspokojilo své potřeby přechodem na jinou, náhradní službu, místo aby platili navýšenou cenu, Úřad považuje náhradní službu za součást stejného trhu, a současně,
- b. pokud by relativní zvýšení ceny způsobilo, že by kritické množství poskytovatelů podobných služeb přesunulo své zdroje na poskytování substituční služby, Úřad považuje tyto služby (v závislosti na dalších faktorech) za součást stejného trhu.

### **2.1.2 Územní vymezení**

Územním vymezením relevantního trhu se rozumí území (geografický trh), na němž dotčené subjekty vystupují na straně nabídky a poptávky daného produktu, přičemž jsou na daném území soutěžní podmínky dostatečně podobné a jsou odlišitelné od soutěžních podmínek na jiném území.

Při územním vymezení trhu Úřad zohledňuje národní trh a pouze v případech, kdy konkrétní kritéria indikují odlišné (obvykle menší) geografické trhy, zvažuje vymezení i jiných geografických trhů.

### **2.1.3 Časové vymezení**

Relevantní časový rámec může být pro různé trhy odlišný. Základem pro stanovení časového rámce je vymezení provedené Zákonem, který vymezuje toto období na dobu 1 až 3 let. Úřad časově vymezuje jednotlivé trhy v závislosti na současné situaci na trhu a zejména na jeho očekávané dynamice vývoje.

## **2.2 Analýza relevantního trhu**

Účelem analýzy relevantních trhů je zjištění, zda trh je efektivně konkurenční nebo zda lze důvodně předpokládat, že se v přiměřeném časovém horizontu efektivně konkurenčním stane. Pokud Úřad analýzou doloží, že na relevantním trhu existuje podnik s významnou tržní silou, zkoumá problémy, které by nastaly nebo mohly nastat v případě, že by podnik s významnou tržní silou jednal ve svém vlastním zájmu a nezávisle na zájmech



svých zákazníků i na konkurenčních omezeních představovaných ostatními podnikateli na trhu.

Efektivně konkurenčním trhem není trh, na němž působí jeden nebo více podniků s významnou tržní silou a kde nápravná opatření vnitrostátního práva nebo práva Evropské unie v oblasti hospodářské soutěže nepostačují k řešení daného problému.

Proto Úřad provede analýzu trhu s cílem zjistit:

- a) zdali některý podnik na trhu takovou významnou tržní silou nedisponuje,
- b) zda problémy identifikované při určení existence významné tržní síly jsou řešitelné na základě nápravných opatření v oblasti hospodářské soutěže.

V případě, že Úřad dojde touto analýzou relevantního trhu k závěru, že trh není efektivně konkurenční, navrhne příslušné nápravné opatření pro ty soutěžitele, jejichž významná tržní síla vedla k nálezu neexistence efektivně konkurenčního trhu.

Úřad pokud zjistí, na základě analýzy relevantního trhu, že tento trh je efektivně konkurenční, rozhodne o zrušení uložených povinností.

Úřad při zkoumání tržních charakteristik vychází zejména z posouzení současné situace a z odhadu očekávaného vývoje. Tyto činnosti jsou prováděny výhledově od doby první analýzy do doby příští analýzy relevantního trhu.

### **2.2.1 Posouzení významné tržní síly**

Pro posouzení existence významné tržní síly na relevantním trhu Úřad využívá ekonomických kritérií, která jsou uvedena v Opatření a ve Vyhlášce. Kritéria jsou posuzována z hlediska očekávaného/předpokládaného vývoje a současných podmínek panujících na daném trhu.

Úřad prokazuje existenci významné tržní síly na základě kombinace těchto kritérií, která však při samostatném posouzení nemusejí být vždy zcela určující.

Úřad při svém hodnocení použije kritéria vhodná pro daný relevantní trh, jejichž výčet je uveden v Opatření, ve Vyhlášce a popřípadě v příslušné judikatuře.

Úřad posuzuje každý trh individuálně, tj. pro každý případ může stanovit váhy kritérií nezávisle na vahách stanovených pro jiný trh. Toto odůvodní.

Při posuzování existence významné tržní síly Úřad bere v úvahu i případnou existenci stávajících nápravných prostředků.

#### **2.2.1.1 Zkoumání samostatné významné tržní síly**

Posuzování samostatné významné tržní síly provádí Úřad zejména s přihlédnutím k těmto základním skupinám kritérií/charakteristik:

- tržní podíl,
- kritéria zaměřená na charakteristiku podniku,
- kritéria související s charakteristikou zákazníků,
- kritéria související s charakteristikou konkurence na relevantním trhu.

## **Tržní podíl**

### **a) velikost tržního podílu**

Tržní podíl je klíčovým indikátorem síly soutěžitele na trhu. I přes značnou váhu tohoto kritéria na posouzení významné tržní síly jsou i při relativně vysokém tržním podílu posuzována ještě další kritéria, která však nemusí mít samostatně určující charakter respektive váhu.

Úřad při posuzování významné tržní síly vychází z evropského soutěžního práva a přihlíží k velikosti tržního podílu následujícím způsobem:

- Je-li tržní podíl subjektu nižší než 25 %, není pravděpodobné, že by měl subjekt významnou tržní sílu; to může nastat pouze v případě, že Úřad zkoumáním ostatních kritérií shledá velmi silnou podporu existence významné tržní síly.
- Je-li výše tržního podílu subjektu v rozmezí 25 % až 40 %, je možné, že zkoumaný subjekt má významnou tržní sílu.
- Je-li tržní podíl subjektu vyšší než 40 %, je předpoklad existence významné tržní síly.
- Je-li tržní podíl subjektu vyšší než 50 %, jde o silný indikátor existence významné tržní síly.
- Je-li tržní podíl 75 % a více, jedná se o významnou tržní sílu. Velikost významného tržního podílu již sama o sobě svědčí o existenci významné tržní síly.

K měření tržního podílu je používáno více měřítek povahy finanční i výkonové, která vycházejí z charakteristiky trhu.

### **b) vývoj tržního podílu v čase**

Při zkoumání podílů na trhu Úřad bere v úvahu zejména směr a rychlost změn, ke kterým z hlediska podílu dochází. Úřad přihlíží k vývoji tržního podílu následovně:

- vysoký tržní podíl, který je během doby stabilní, silně naznačuje existenci samostatné významné tržní síly, zejména je-li pravděpodobné, že se situace na trhu nezmění,
- klesající tržní podíl může svědčit o zvyšující se soutěživosti na trhu, avšak nevylučuje existenci samostatné významné tržní síly,
- nestálá velikost tržního podílu může naznačovat neexistenci samostatné významné tržní síly.

## **Kritéria zaměřená na charakteristiku podniku**

V souvislosti s charakteristikou podniku Úřad zvažuje zejména tato kritéria:

### **a) celková velikost podniku**

Posouzení velikosti podnikatelského subjektu je založeno na komplexním hodnocení jeho majetkové, finanční a výnosové situace a perspektivách vývoje.

## **b) kontrola infrastruktury nesnadno duplikovatelné**

Ovládnutí infrastruktury, která není dostupná konkurenčním provozovatelům, přispívá k dominanci. Při posouzení ovládnutí infrastruktury Úřad zejména zvažuje, zda je infrastruktura neduplikovatelná, nebo jen těžko duplikovatelná.

Ovládnutí může být realizováno různými způsoby, například prostřednictvím vlastnických práv (části nebo celé infrastruktury), užíváním nebo existencí přímého případně nepřímého vlivu na infrastrukturu.

## **c) technologická výhoda nebo převaha**

Přednostní popřípadě výlučný přístup k vyspělým technologiím naznačuje dominanci. Toto kritérium Úřad považuje za velmi směrodatné, protože při poskytování služeb v rámci trhu elektronických komunikací se používají velmi složité technologie.

Úřad dále přihlíží k faktorům resp. skutečnostem, které význam tohoto kritéria při posuzování existence významné tržní síly snižují, zejména jsou to:

- požadavky na vzájemnou provozuschopnost a propojitelnost, zahrnuté v řadě mezinárodních úmluv a dohod, vedou k tomu, že v praxi komunikační technologie vykazují vysokou míru standardizace,
- trhy pro tyto technologie (tj. zařízení, včetně software) jsou většinou otevřené,
- příslušné technologie, byť složité, jsou ve většině případů vyspělé a stabilní,
- Úřad usiluje o to, aby zabránil uplatňování nepřiměřených omezení na nově vznikajících trzích (kde je nejpravděpodobnější, že se uplatní technická inovace).

Úřad považuje za relevantní ukazatele při zkoumání technologického náskoku nebo převahy zejména údaje o investicích do výzkumu a vývoje – včetně nákladů na rozvoj nových služeb.

## **d) snadný nebo privilegovaný přístup ke kapitálovému trhu nebo finančním zdrojům**

Relativně snadný nebo přednostní přístup na kapitálové trhy nebo k jiným zdrojům kapitálu dává provozovatelům velkou výhodu. Tento přístup se v praxi projevuje v nižších nákladech na financování investičních akcí, tj. nižšími WACC<sup>2</sup> (v porovnání s konkurenty nebo potenciálními novými účastníky trhu) a může působit jako překážka vstupu na trh i jako zdroj zvýhodnění oproti stávajícím konkurentům.

Kritérium je směrodatné na trzích, kde je třeba realizovat nákladné investiční akce (což platí pro celou řadu relevantních trhů).

Z hlediska posouzení přístupu na kapitálové trhy či k jiným finančním zdrojům Úřad zkoumá zejména podíl daného operátora na trhu, vývoj jeho majetkových, finančních a výnosových ukazatelů, vlastnickou strukturu, podnikovou strategii a stabilitu managementu.

---

<sup>2</sup> WACC (Weighted Average Cost of Capital - vážený průměr nákladů na kapitál) je ekonomická veličina představující průměrnou cenu (vyjádřenou v úrokové míře), kterou musí podnik platit za užití svého kapitálu. Váhami jsou podíly jednotlivých složek ve struktuře kapitálu podniku. Mezi základní složky patří vlastní kapitál (akcie), obligace a jiné dlouhodobé cizí zdroje.

#### **e) rozsah a rozmanitost produktů nebo služeb**

Nabízí-li jeden provozovatel v rámci jedné nabídky více služeb současně, Úřad přihlíží k tomu, zda i konkurenti jsou schopni nabízet stejný sortiment služeb.

#### **f) úspory z rozsahu**

Úspory z rozsahu se vztahují k nižším jednotkovým nákladům výroby (distribuce atd.) v důsledku výroby resp. poskytování velkého množství zboží nebo služeb. Úspory z rozsahu jsou také známy pod pojmem „rostoucí výnosy“ a mohou soutěžiteli umožnit jednat nezávisle na provozovatelích působících v menším rozsahu a bránit vstupu na trh potenciálním konkurentům, kteří by k účinné konkurenci potřebovali dosáhnout velkého „kritického objemu“.

Úspory z rozsahu umožní soutěžiteli získat v porovnání s méně významným konkurentem stejný zisk při nižší ceně pro zákazníka. U tohoto kritéria Úřad posuzuje spíše relativní výhody než absolutní úspory z rozsahu a velikosti, které samy o sobě nejsou ukazatelem významné tržní síly.

Výhody, které úspory z rozsahu přináší provozovateli, budou pravděpodobně trvat jen tak dlouho, než konkurenční provozovatel vybuduje stejně rozsáhlou nabídku. Proto Úřad porovnává tuto dobu s časovým rámcem stanoveným pro daný trh a určuje, zda je tato doba dostatečně dlouhá na to, aby se muselo toto kritérium brát v potaz.

Při hodnocení úspor z rozsahu Úřad zvažuje zejména faktory související s podílem na trhu a velikostí podnikatelského subjektu, existencí souboru služeb a strukturou nákladů.

#### **g) úspory ze sortimentu**

Úspory ze sortimentu znamenají nižší jednotkové náklady v důsledku výroby respektive poskytování širokého sortimentu zboží nebo služeb pomocí (částečně) sdílených zdrojů. To může soutěžiteli umožnit jednat nezávisle na provozovatelích, kteří nenabízejí podobně široký sortiment produktů nebo služeb.

Úspory ze sortimentu umožní soutěžiteli získat v porovnání s méně významným konkurentem stejný zisk při nižší ceně pro zákazníka.

Výhody, které úspory ze sortimentu přináší provozovateli, budou pravděpodobně trvat jen tak dlouho, než konkurenční provozovatel vybuduje stejně různorodou nabídku.

Pro posouzení úspor ze sortimentu Úřad zkoumá zejména faktory související s podílem na trhu a velikostí podnikatelského subjektu a s existencí souboru služeb.

#### **h) vertikální integrace**

Jestliže poskytovatel nabízí celou řadu produktů na různých úrovních celého tržního řetězce, tj. produkt nebo službu a zároveň jeho velkoobchodní vstupy, Úřad zkoumá, zda je soutěžitel schopen jednat nezávisle na svých konkurentech. Pro posouzení vertikální integrace Úřad zkoumá zejména vlastnické a řídicí vztahy poskytovatele/poskytovatelů působících na trhu a zda konkurenti jsou vertikálně integrovanému poskytovateli schopni konkurovat.

#### **i) rozvinutost prodejní a distribuční sítě**

Úřad zkoumá, zda rozvinuté prodejní a distribuční kanály soutěžitele působí jako překážka vstupu na trh a mohou mu umožnit jednání neomezené konkurenty, kteří tyto sítě nemají a pro které by bylo velmi těžké a nákladné je získat či vybudovat. V této souvislosti

může Úřad zkoumat i další relevantní faktory, například schopnost soutěžitele rozvíjet a podporovat svou značku.

#### **j) ceny a ziskovost**

Soustavně vysoké ceny v porovnání s ostatními podnikateli mohou naznačovat existenci významné tržní síly. Úřad přitom zvažuje, zda vysoké ceny lze zdůvodnit inovační aktivitou či poskytováním různých výhod. Soustavně vyšší ziskovost může rovněž signalizovat existenci významné tržní síly.

#### **Kritéria související s charakteristikou zákazníků**

V souvislosti se zákazníky se zvažují zejména tato kritéria:

##### **a) neexistující nebo slabá kompenzační síla na straně poptávky**

Podnikatel může získat nebo udržovat významnou tržní sílu, pokud jeho zákazníci nemají možnost přejít k jinému podnikateli.

Zákazníci mohou mít při nákupu služeb z různých důvodů slabou vyjednávací pozici. Projevuje se to tím, že zákazník nemůže „pohrozit“ přechodem nebo skutečným odchodem ke konkurenčním službám, což může poskytovateli umožnit jednat nezávisle na zákaznících i konkurentech.

Úřad posuzuje, zda kupní síla zákazníků je dostatečná pro omezení tržní síly poskytovatele.

##### **b) náklady na přechod k jinému poskytovateli produktů**

Úřad zkoumá, zda relativní výše nákladů, které mohou vzniknout zákazníkovi při přechodu k jinému poskytovateli, umožňuje poskytovatelům jednat nezávisle na zákaznících, kteří tak mají omezenou schopnost využít služeb jiného poskytovatele.

##### **c) překážky přechodu k jinému poskytovateli produktů**

Úřad dále posuzuje existenci i jiných překážek, které by mohly zákazníkovi v přechodu k jinému poskytovateli zabránit (např. existence dlouhodobých smluv).

#### **Kritéria související s charakteristikou konkurence na relevantním trhu**

Soutěž na trhu se může vyvíjet směrem k vyšší efektivitě, pokud jsou překážky pro vstup na trh a pro další růst na trhu nízké a pokud trvá situace možnosti potenciální konkurence vstoupit na trh.

V souvislosti s konkurencí Úřad zvažuje zejména tato kritéria:

- existence konkurence,
- existence potenciální konkurence,
- překážky pro vstup na trh,
- překážky prohlubování konkurence.

Neexistence konkurence, ani potenciální konkurence nebo nových účastníků trhu, i když může být způsobena i jinými faktory, je významným ukazatelem, že některý

poskytovatel může mít významnou tržní sílu. Toto kritérium je úzce svázáno s překážkami vstupu na trh. Úřad v tomto případě zkoumá, zda lze během časového horizontu posouzení očekávat vstup nových účastníků na trh.

Úřad zvažuje i další překážky vstupu resp. růstu, zejména výhodný přístup k infrastruktuře a rádiovému spektru, strategické překážky jako diskriminační ceny stanovené zavedenými provozovateli, vertikální nebo horizontální pákový efekt na trh nebo utopené náklady.

### **2.2.1.2 Zkoumání společné významné tržní síly**

Úřad může za podniky se společnou významnou tržní silou označit dva nebo více podniků, jestliže i při neexistenci strukturálních nebo jiných vazeb mezi nimi působí tyto podniky na relevantním trhu, jenž není efektivně konkurenční a na němž nemá žádný z těchto podniků sám o sobě významnou tržní sílu.

#### **Kritéria stanovení společné významné tržní síly**

Metodika byla pro účely této analýzy, vzhledem k rozvoji teorie i praxe posuzování společné významné tržní síly v Evropské unii i v ČR a vydání Vyhlášky, upravena. Úřad považuje pro oblast elektronických komunikací za rozhodující splnění kritérií uvedených ve Vyhlášce. Za zásadní považuje rovněž aplikaci kritérií používaných v soutěžním právu, tzv. kritéria „Airtours“ a rovněž bere v potaz i další faktory, jejichž použití je při prokazování významné společné tržní síly relevantní. Kritéria uvedená ve Vyhlášce jsou obsažena v analýze, kterou Úřad provádí k ověření splnění kritérií „Airtours“. Úřad bude pro větší přehlednost nejprve analyzovat splnění kritérií „Airtours“ a následně posoudí dílčí kritéria podle Vyhlášky.

#### **Kritéria „Airtours“**

Kritéria existence společné významné tržní síly v případě soutěžitelů, mezi kterými neexistují strukturální nebo obdobné vazby, popsal Tribunál Evropské Unie v rozhodnutí Airtours (T-342/99) a je základem pro soutěžní právo:

- a) trh musí být dostatečně transparentní, aby každý člen oligopolu mohl dostatečně přesně a rychle zjistit soutěžní chování ostatních členů;
- b) stav tacitní koordinace musí být udržitelný v čase, musí tedy existovat možnost odvetných opatření, kterými může být odchylka od společné strategie potrestána tak, že se stane nevýhodnou;
- c) předvídatelná reakce mimostojících soutěžitelů a spotřebitelů nesmí být schopna ohrožit výsledky společného postupu.

Tyto podmínky ovšem musejí být chápány ve vzájemném kontextu a zároveň v kontextu trhu a chování, které je posuzováno. Na to správně upozornil Soudní dvůr Evropské Unie ve věci Impala (C- 413/06 P)<sup>3</sup>.

Úřad tedy bude nejprve zkoumat splnění uvedených podmínek.

---

<sup>3</sup> Viz odst. 121 až 126 tohoto judikátu

## Kritéria podle Vyhlášky

Při posuzování existence společné významné tržní síly musí Úřad dále brát dle Vyhlášky v úvahu následující kritéria.

**a. Malá pružnost poptávky:** čím nižší je elasticita poptávky, tím méně mohou reagovat spotřebitelé na zvýšení ceny nad konkurenční úroveň snížením poptávaného množství a tím větší může být zisk oligopolistů z tacitní koluze. Zároveň platí, že čím nižší elasticita, tím nižší je motivace oligopolních soutěžitelů k porušení oligopolu například cenovou válkou, protože v neelastické oblasti poptávkové křivky zvýšení objemu způsobené snížením ceny nenahradí ušlé výnosy způsobené snížením ceny. Míra elasticity je nepřímo úměrná potřebě účinnosti odstrašujících mechanismů pro úspěšný rozvoj tiché koluze: je-li poptávka neelastická, mají oligopolisté malou motivaci k odklonu od koluzního chování a není proto třeba, aby byla „disciplína“ tiché koluze udržována silnými odstrašujícími mechanismy. Je-li elasticita vysoká, je tomu naopak.

**b. Podobné tržní podíly:** mají-li soutěžitelé podobné podíly, dochází na trhu k rovnováze tržní síly, kdy každý ze soutěžitelů musí počítat s tím, že se v případě nepřátelského (individualistického) chování dočká od ostatních soutěžitelů stejně silné reakce.

**c. Velké právní nebo ekonomické překážky pro vstup na trh:** je-li na trhu realizována monopolní renta, zvyšuje to atraktivitu trhu pro potenciální nově příchozí soutěžitele; takoví noví soutěžitelé, přilákání vysokou ziskovostí trhu, zvyšují míru soutěže na trhu a snižují jeho výnosnost; čím jsou tedy překážky vstupu nižší, tím větším soutěžním tlakem působí pouzí potenciální konkurenti, kteří mohou svým vstupem zhatit zamýšlený účinek tacitní koluze.

**d. Vertikální integrace se společným odmítáním dodávek:** pokud oligopolní soutěžitelé společně disponují významnou tržní silou na vertikálně nadřazeném trhu, mohou omezit či vyloučit účast třetích soutěžitelů na trhu vertikálně podřazeném tím, že odmítnou nebo ztíží takovým třetím soutěžitelům přístup k potřebným vstupům; tím mohou vyloučit nebo omezit nebezpečí účinné konkurence na takovém vertikálně podřazeném trhu, jež by zhatila účinek tacitní koluze. Společné odmítání dodávek zároveň ukazuje na paralelismus chování, který je jedním z projevů tacitní koluze.

**e. Nedostatečná kupní síla na straně poptávky:** čím je poptávková strana trhu méně koncentrovaná, tím menší je pravděpodobnost reakce odběratelů, která by mohla zhatit účinek tacitní koluze. Tím složitější je zároveň pro jednotlivé členy oligopolu skrytě se odklonit od společné strategie (např. formou tajných slev). Úřad v tomto ohledu posuzuje jednak míru koncentrace poptávkové strany trhu, jednak zjišťuje další aspekty ovlivňující kupní sílu odběratelů, zejména existenci překážek změny dodavatele.

**f. Nedostatečná potenciální konkurence:** viz bod c.

## Další zohledňované skutečnosti

Uvedený výčet kritérií podle § 1 odst. 2 Vyhlášky je ovšem toliko demonstrativní. Úřad tak může brát a bere v potaz i další faktory, jako například již zmíněnou transparentnost trhu a možnost odvetné reakce každého ze členů oligopolu.

Krom toho Úřad také zkoumá skutečnou míru soutěže na analyzovaném trhu. Pokud totiž Úřad shledá, že trh ve skutečnosti není efektivně konkurenční, může tím mít bez dalšího za prokázané, že na něm existuje podnik nebo podniky s významnou tržní silou. Ačkoliv je přitom prováděná analýza analýzou prospektivní, může Úřad přihlížet i k historickému vývoji analyzovaného trhu, neboť nelze-li v budoucí době pokryté analýzou očekávat relevantní

změnu soutěžních podmínek, je možné předvídat, že trh bude fungovat stejně, jako dosud. Byly-li tedy na trhu projevy tacitní koluze pozorovány v nedávné minulosti, plyne z toho, že lze důvodně předpokládat, že bez relevantní změny soutěžních podmínek na trhu dojde k tacitní koluzi i v budoucnosti a že tedy na trhu působí podniky s významnou tržní silou. Při zkoumání skutečné míry soutěže na trhu Úřad zkoumá zejména:

- a) **Vývoj tržních podílů:** dlouhodobá stabilita tržních podílů je indicií nedostatečné soutěže na trhu.
- b) **Míru ziskovosti:** vysoká ziskovost ukazuje na realizaci monopolní renty a tedy na nedostatečnou cenovou soutěž na trhu.
- c) **Existenci cenových rozdílů:** daří-li se soutěžitelům uplatňovat v dlouhodobém časovém horizontu různé ceny pro různé odběratele, které nejsou odůvodněny legitimními důvody (objektivním ospravedlněním), může to ukazovat na nedostatečnou soutěž na trhu.
- d) **Úroveň poptávky:** je-li pozorována nízká úroveň poptávky, ukazuje to, že panující cena neodpovídá soutěžnímu ekvilibriu trhu.
- e) **Míru inovace:** nevyužívají-li soutěžitelé v plné míře možností inovace, ukazuje to na nedostatečně soutěžní prostředí na trhu.

Při zkoumání existence společné významné tržní síly Úřad nejprve zkoumá, zda jsou splněny podmínky pro rozvoj tacitní koluze na relevantním trhu. Pokud zjistí, že tomu tak je, bude to dostatečným základem pro to, aby stanovil podniky disponující společnou významnou tržní silou. Dále Úřad pro úplnost a kontrolu správnosti této analýzy ještě prověří výhodnost koluzního chování ekonometrickou analýzou (viz příloha) a prozkoumá, zda jsou projevy tacitní koluze patrné na dosavadním vývoji trhu. V časovém horizontu dané analýzy posoudí faktory, které by mohly ovlivnit vývoj trhu.

### 2.2.1.3 Přenesená významná tržní síla

Úřad posoudí, zda je subjekt, který má významnou tržní sílu na jednom trhu, schopen rozšířit tuto svou dominanci i na trh úzce související, a to buď vertikálně, nebo horizontálně.

## 2.3 Postup při určení nápravných opatření

V závislosti na výsledcích analýzy relevantního trhu a vyhodnocení dosavadních regulačních opatření Úřad navrhne v souladu s § 51 Zákona, s čl. 9 až 13a Směrnice 2002/19/ES (Přístupová směrnice) a s čl. 17 Směrnice 2002/22/ES (Směrnice o univerzální službě) vhodná nápravná opatření. Tato nápravná opatření musí být přiměřená, objektivní a odůvodněná.

Úřad je oprávněn navrhnout podle Zákona pro podnik s významnou tržní silou jedno nebo několik z následujících nápravných opatření:

- a) průhlednost podle § 82 Zákona a čl. 9 Přístupové směrnice,
- b) nediskriminace podle § 81 Zákona a čl. 10 Přístupové směrnice,
- c) oddělené evidence nákladů a výnosů podle § 86 Zákona a čl. 11 Přístupové směrnice,



- d) přístupu k specifickým síťovým prvkům a přiřazeným prostředkům podle § 84 Zákona a čl. 12 Přístupové směrnice,
- e) umožnění volby a předvolby operátora podle § 70 odst. 1 Zákona a čl. 12 Přístupové směrnice,
- f) související s regulací cen podle § 56 až § 58 Zákona a čl. 13 Přístupové směrnice,
- g) funkční separace podle § 86a Zákona a čl. 13a Přístupové směrnice.

Úřad je oprávněn na základě analýzy uložit dotčeným podnikům i jiná než výše uvedená nápravná opatření týkající se přístupu, a to po obdržení souhlasného stanoviska Komise.

V případě, že Úřad na základě analýzy relevantního trhu dojde k závěru, že uložením výše uvedených povinností by nebylo dosaženo účinné hospodářské soutěže a že zároveň přetrvávají významné problémy či tržní selhání v souvislosti s poskytováním služeb přístupu nebo propojení na velkoobchodním trhu, může jako mimořádné opatření Úřad uložit podniku s významnou tržní silou, který je vertikálně integrován, povinnost funkční separace podle §86a.

Stanovil-li Úřad podnik s významnou tržní silou na některém relevantním trhu pro koncové uživatele a dospěl-li po provedení konzultace podle § 130 a § 131 Zákona k závěru, že uložením výše uvedených povinností nebude sjednána náprava, je Úřad oprávněn dotčenému podniku rozhodnutím zakázat:

- a) neodůvodněné nebo nepřiměřené zvýhodňování některých koncových uživatelů,
- b) nepřiměřené vzájemné vázání služeb,
- c) účtování neúměrně vysokých cen,
- d) omezování hospodářské soutěže stanovením dumpingových cen.

Pokud výše uvedené zákazy již na trhu existují, Úřad může rozhodnout o jejich zachování, změně nebo zrušení.

V případě nadnárodních trhů Úřad postupuje v souladu s právem Evropské unie a provádí společně s dotčenými národními regulátory analýzu relevantního trhu a popřípadě stanoví subjekt s významnou tržní silou. Po projednání s dotčenými národními regulačními úřady může Úřad rozhodnout o uložení zavedení povinností pro subjekt resp. subjekty s významnou tržní silou.

Úřad při analýze a volbě nápravných opatření zvažuje pravděpodobný dopad svých zásahů a sleduje jejich účinky během celého intervalu mezi jednotlivými analýzami.

## **Část C – Analýza relevantního trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě**

### **1. Úvod**

Úřad podle § 51 až 53 Zákona provedl analýzu relevantního trhu „přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě“, který je označen jako trh č. 1 v souladu s čl. 2 Opatření.

Poslední analýza trhu č. A/1/02.2010-5, trhu č. 1 přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě nabyla účinnosti dne 24. 2. 2010.

Na základě opatření č. A/1/02.2010-5 vydal Úřad rozhodnutí SMP/1/06.2010-74, kterým stanovil společnost Telefónica společností s významnou tržní silou na trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě. Povinnosti na trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě byly společnosti Telefónica uloženy rozhodnutím č. REM/1/06.2010-75.

Úřad pro účely sběru dat pro provedení analýzy relevantního trhu zpracoval dotazníky, které přidělil na svém portále vyhrazeném pro Elektronický sběr dat <https://monitoringtrhu.ctu.cz/ctu> dotčeným subjektům dle evidence podnikatelů vedené Úřadem.

Cílem analýzy relevantního trhu je definování tohoto trhu v národních podmínkách České republiky a následné posouzení, zda trh je efektivně konkurenční, návrh případného stanovení podniku s významnou tržní silou a návrh případného uložení povinností podle Zákona.

Úřad postupoval při definování relevantního trhu, při vlastní analýze relevantního trhu a při určení nápravných opatření subjektům s významnou tržní silou podle Zákona, Vyhlášky, Opatření a v souladu s Metodikou uvedenou v části B.

Úřad provedl sběr dat a potřebných informací a zpracoval návrh analýzy, který byl prodiskutován se zástupci asociací operátorů. Dále byla provedena veřejná konzultace v souladu se Zákonem.

Úřad při analýze relevantního trhu:

- definoval trh věcně, územně a časově,
- analyzoval trh z hlediska určení samostatné a společné významné tržní síly,
- vyhodnotil stávající regulační opatření,
- navrhl uplatnění přiměřených nápravných opatření.

Úřad konstatuje, že obdržená data jsou pro účel analýzy trhu dostatečně vypovídající, neboť byla získána od všech dotčených podnikatelských subjektů, které působí na analyzovaném trhu.

## 2. Definování relevantního trhu

V souladu s Pokyny je relevantní trh vymezen na základě analýzy veškerých dostupných podkladů o chování subjektů na trhu v období od uplynulé analýzy. Současně Úřad provedl výhledovou analýzu relevantního trhu z hlediska dynamiky jeho očekávaného vývoje.

### 2.1 Věcné vymezení

Úřad přistoupil k vymezení relevantního trhu shodně jako ve druhém kole analýz. Přičemž za přístup považuje možnost koncového uživatele<sup>4</sup> fyzicky připojit koncové zařízení k veřejné telefonní síti (dále VTS)<sup>5</sup> za účelem uskutečňování veřejně dostupné telefonní služby (dále VDTS)<sup>6</sup> poskytované v pevném místě, tj. poloha koncového bodu<sup>7</sup> se nemění, je trvale definována přesnou geografickou adresou a má případně omezený rozsah (možnost pohybu) kolem tohoto koncového bodu.

Při vymezení relevantního trhu vycházel Úřad z rozlišení přístupu k VTS v pevném místě podle použité infrastruktury (jednotlivých technologií):

1. kovové vedení (metalické vedení)
2. televizní kabelové rozvody (CATV)
3. bezdrátové přístupové sítě (FWA, WiFi, WiMAX)
4. optické sítě (FTTx)

a podle způsobu přístupu účastníka

- A. analogové přípojky
- B. digitální přípojky ISDN 2 (digitální rozhraní se strukturou přenosu 2B +D)
- C. digitální přípojky ISDN 30 (digitální účastnické rozhraní se strukturou přenosu 30B+D)
- D. digitální přípojky 2 Mbit
- E. širokopásmový přístup

Pro ilustraci Úřad uvádí Obr. 1, který graficky znázorňuje vazby mezi infrastrukturou (první vrstva) a použitou technologií (druhá vrstva).

---

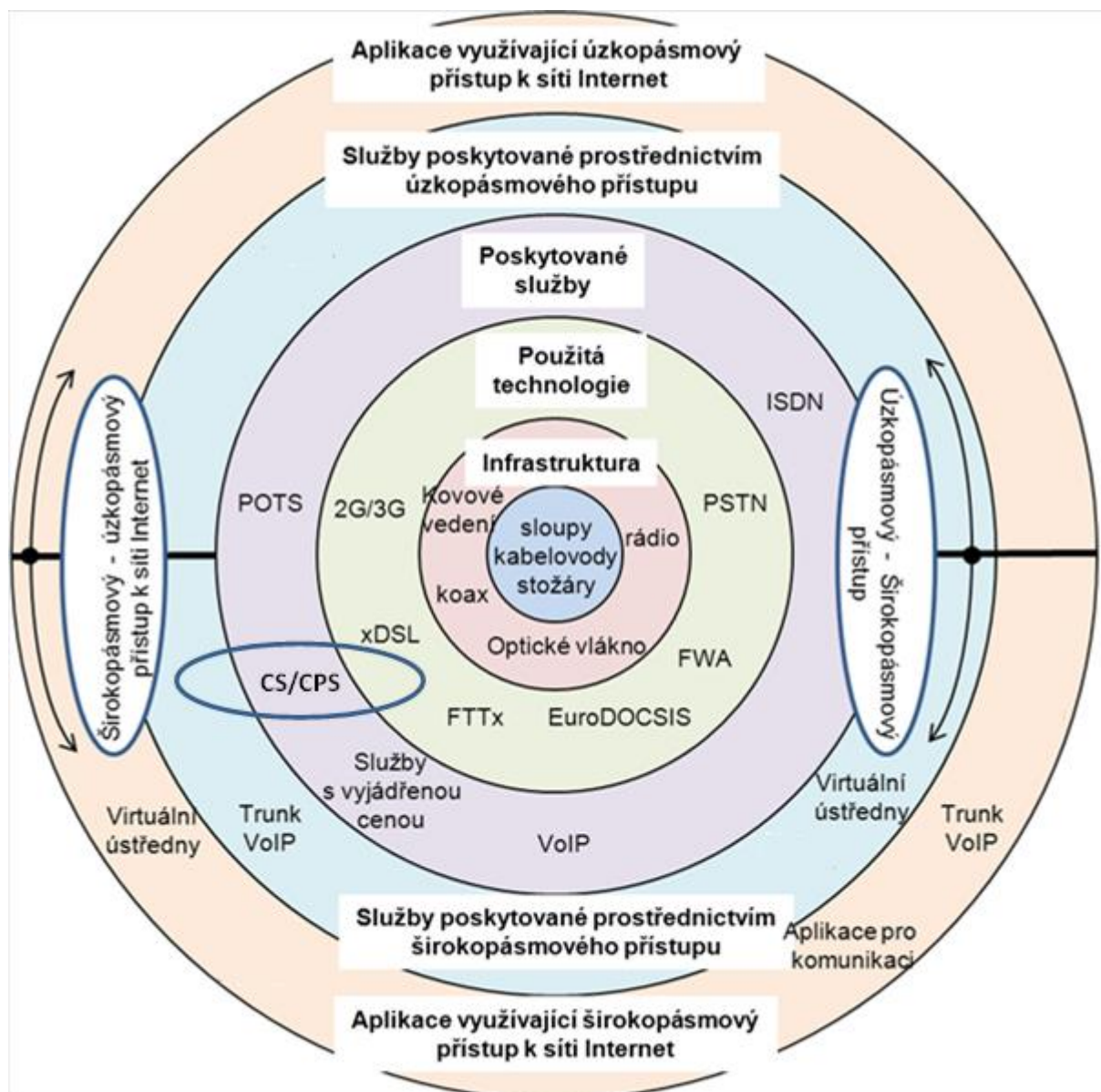
<sup>4</sup> Koncovým uživatelem je uživatel, který nezajišťuje veřejné komunikační sítě nebo veřejně dostupné služby elektronických komunikací (§ 2 písm. c Zákona.)

<sup>5</sup> Veřejná telefonní síť (VTS) je síť elektronických komunikací, která slouží k poskytování veřejně dostupných telefonních služeb a která umožňuje mezi koncovými body sítě přenos mluvené řeči, jakož i jiných forem komunikace, jako je faksimilní a datový provoz (§2 písmeno k Zákona).

<sup>6</sup> Veřejně dostupnou telefonní službou (VDTS) je veřejně dostupná služba elektronických komunikací umožňující přímo nebo nepřímo uskutečňování národních nebo mezinárodních volání (§2 písm. p Zákona).

<sup>7</sup> Přístup k veřejné komunikační síti je účastníkovi poskytován ve fyzickém bodě, tzv. „koncovém bodě sítě“ (§ 2 písmeno m Zákona. Koncový bod sítě je určen svým rozhraním (§2 písmeno l Zákona).

Obr. č. 1: Služby umožňující telefonii a infrastruktura nutná k jejich poskytování



Vysvětlivky k obrázku:

POTS – Plain Old Telephone Service – základní služby analogové telefonie

PSTN – Public Switched Telephone Network – veřejná telefonní síť s přepojováním okruhů

ISDN – Integrated Services Digital Network – digitální síť integrovaných služeb

CS/CPS - Carrier Selection/Carrier PreSelection – volání uskutečněné prostřednictvím individuální volby operátora/trvalé předvolby operátora. (pozn.: služba je znázorněna v oválu, neboť prostupuje do více vrstev)

FWA – Fixed Wireless Access – bezdrátová síť poskytující propojení typu Point-to-Multipoint.

Aplikace pro komunikaci – například Skype, ICQ

xDSL – Digital Subscriber Line – technologie, využívající nadhovorové pásmo telefonních vedení pro vysokorychlostní přenos dat

Trunk VoIP – paketově orientovaný spojovací protokol pro přenos hlasových služeb

FTTx – Fiber To The x (home, building, curb, cabinet ...) – technologie vysokorychlostního přenosu zcela nebo zčásti prostřednictvím optických vláken

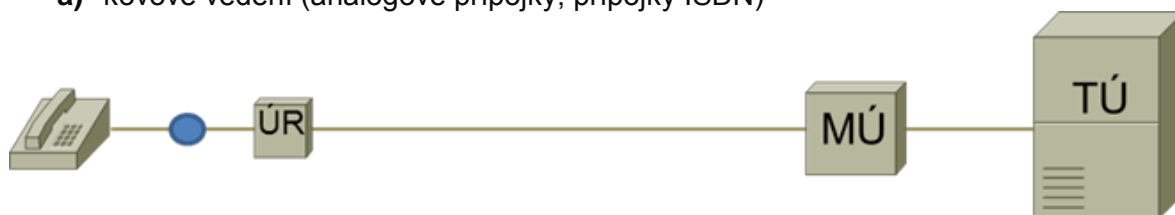
EuroDOCSIS – technologie vysokorychlostního přenosu prostřednictvím koaxiálních rozvodů

## 2.1.1 Věcné vymezení relevantního trhu na základě posouzení přístupu k VTS v pevném místě z hlediska technické zastupitelnosti (užitných vlastností), poptávky a nabídky

Níže Úřad schematicky znázornil na trhu používané přístupy k VTS v uvedených typech veřejných komunikačních sítí:

### 1. Kovová vedení (telekomunikační kabely, UTP rozvody, silové rozvody (PLC))

#### a) kovové vedení (analogové přípojky, přípojky ISDN)



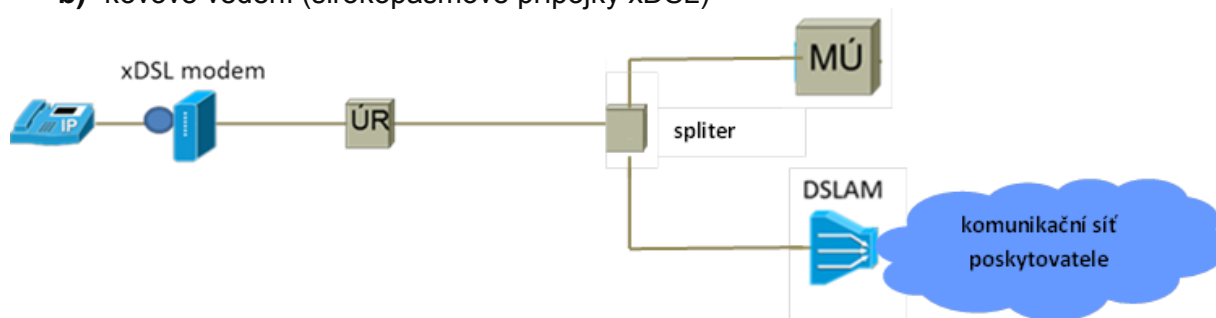
ÚR ... .. účastnický rozvaděč

● ... .. bod, v němž se realizuje přístup – koncový bod sítě (KBS)

MÚ/TÚ.... místní ústředna / tranzitní ústředna

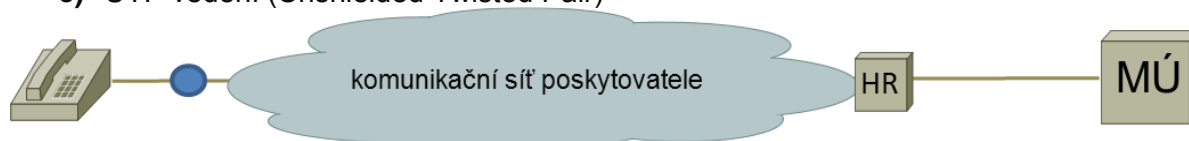
Koncový bod sítě je zpravidla určen telefonní zásuvkou a je umístěn v prostorách účastníka.

#### b) kovové vedení (širokopásmové přípojky xDSL)



Jedná se o stejný případ, jako v bodě a), koncovým bodem sítě je v tomto případě zásuvka xDSL modemu.

#### c) UTP vedení (Unshielded Twisted Pair)



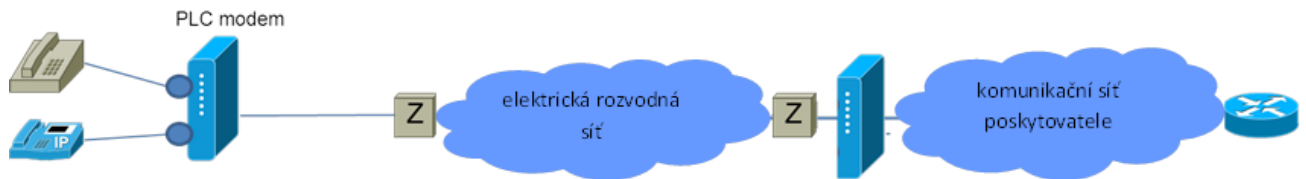
HR ... hlavní rozvod (areálu)

● ...bod, v němž se realizuje přístup – koncový bod sítě (KBS)

Jedná se o specifický případ slaboproudých telefonních rozvodů. Typickým příkladem je uzavřený areál, kde jsou jednotně vybudovány rozvody strukturované kabeláže. Tyto jsou pak v užívání subjektu, jenž má tyto rozvody oznámené Úřadu jako veřejnou komunikační síť a prostřednictvím této sítě zajišťuje přístup k VTS. V hlavním rozvodném místě areálu se UTP rozvod napojí na slaboproudé telefonní vedení<sup>8</sup>. Koncovým bodem sítě je účastnická zásuvka.

<sup>8</sup> Pozn.: Namísto pojmu UTP rozvody se lze setkat i s názvy rozvody Ethernet, příp. rozvody LAN. Síť s těmito názvy však předpokládají zasazení tzv. aktivních prvků a jejich primární určení je v zabezpečení širokopásmovému přístupu.

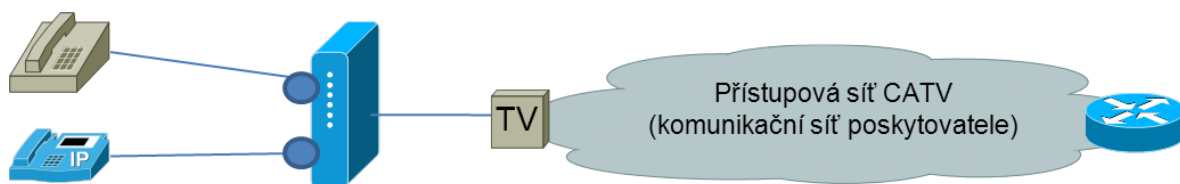
#### d) silová vedení (PLC)



- ... bod, v němž se realizuje přístup – koncový bod sítě (KBS)
- Z ... zásuvka silového rozvodu

Základní princip veřejné komunikační sítě prostřednictvím silových vedení je přenos dat po elektrické síti. Někdy jsou používány i termíny BPL (Broadband over Powerline), PLT (Power Line Telecommunication) nebo PLN (Power Line Networking). Základní logika vychází z využití vodičů energetického rozvodu nízkého napětí (nn) k přenosu dat. Koncovým bodem sítě je v tomto případě zásuvka PLC modemu. Tato technologie se na českém trhu téměř nerozvinula.

## 2. Rozvody kabelové televize (CATV)



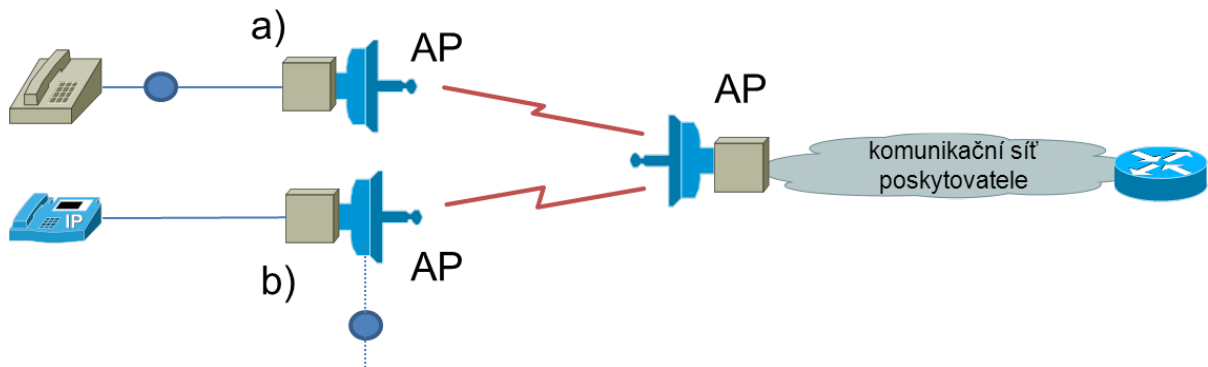
- TV ... zásuvka televizních rozvodů
- ... bod, v němž se realizuje přístup – koncový bod sítě (KBS)

Koncovým bodem sítě je kabelový modem CATV s fyzickým rozhraním Ethernet pro VoIP telefony (RJ-45), nebo fyzickým rozhraním U pro analogový telefon (RJ-11). Kabelový modem je umístěn v prostorách účastníka a je připojen do účastnické zásuvky rozvodu kabelové televize.

## 3. Bezdrátové pevné přístupové sítě v pásmech 2,4; 3,5; 5; 26/28 GHz (WiFi, WiMax, FWA)

Rádiové veřejné pevné komunikační sítě se dají rozdělit do tří kategorií, a to:

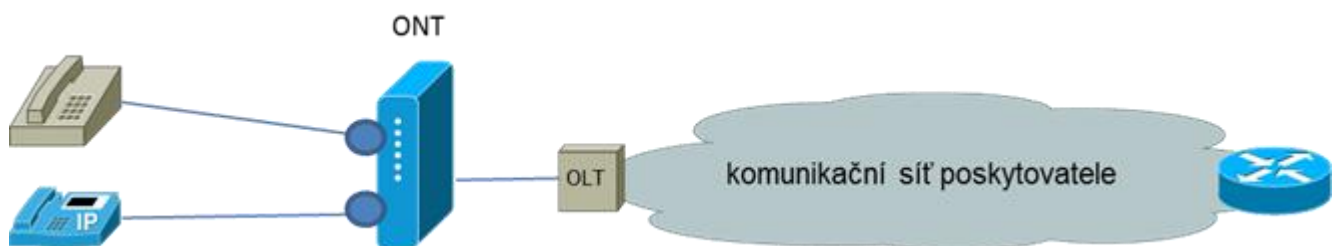
- WiFi (nelicencované kmitočtové pásmo 2,4 GHz a 5GHz) – především pro zabezpečení širokopásmového přístupu, bez garance služeb,
- WiMax (licencované kmitočtové pásmo 3,5 GHz) – použití podobné, jako v případě WiFi, poskytuje však garantované služby,
- FWA (licencované kmitočtové pásmo 26/28 GHz) – vzhledem k použití proprietární technologie je vhodná především pro zabezpečení specifických požadavků účastníků, jako jsou připojení pobočkových ústředí, terminálů či zabezpečení širokopásmové přípojky.



● ... bod, v němž se realizuje přístup – koncový bod sítě (KBS)

- Přístup je fyzicky realizován v koncovém bodě sítě, přičemž přístupový bod (AP) je ve vlastnictví poskytovatele.
- Přístup je realizován v koncovém bodě sítě, přičemž přístupový bod (AP) je ve vlastnictví účastníka.

#### 4. Optické vedení



OLT ... Optické linkové zakončení (Optical Line Termination), zajišťující funkce síťového rozhraní mezi přístupovou sítí a sítěmi telekomunikačních služeb

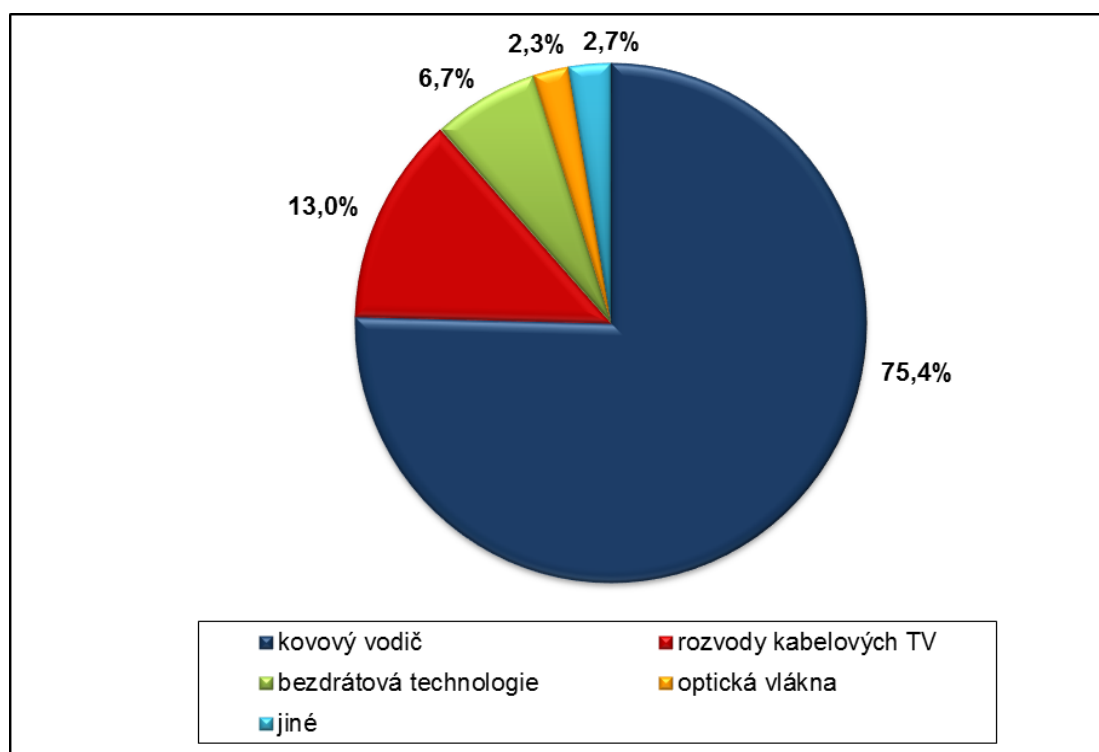
ONT ... Optické ukončující jednotky (Optical Network Termination), zabezpečující funkce účastnického rozhraní mezi koncovými zařízeními účastníků a přístupovou sítí

● ... bod, v němž se realizuje přístup – koncový bod sítě (KBS)

Pro názornost je zde uvedena varianta FTTH, kde koncovým bodem sítě je jednotka ONT, umístěná v prostorách účastníka.

Následující graf znázorňuje podíl aktivních přípojek určených pro přístup k VTS podle technologií v pevném místě.

**Graf č. 1: Rozdělení aktivních přípojek určených pro přístup k VTS podle použité infrastruktury k 31. 12. 2012**



Zdroj: ČTÚ

Podíl kovových vodičů na celkovém počtu aktivních přípojek v roce 2012 dosáhl 75,4 %. Podíl přípojek CATV v roce 2012 činil 13,0 %, podíl bezdrátových technologií 6,7 % a podíl optických přípojek 2,3 %.

Obecným trendem je snižování podílu aktivních přípojek realizovaných prostřednictvím kovových vodičů ve prospěch jiných technologií (zejména bezdrátových a optických vláken). Meziroční pokles podílu kovových vodičů (2011- 2012) činil téměř 4 procentní body.

Základní službou na tomto relevantním trhu je stanoven úzkopásmový přístup k VTS. Na základě výše uvedeného přehledu bude Úřad dále analyzovat zastupitelnost:

- úzkopásmových a širokopásmových přípojek, které jsou používány pro přístup k VTS,
- přístupu k VTS poskytovaného v pevném místě a mobilního přístupu,
- podle rozhraní u účastníka (např. analogové, digitální).

**a) Zastupitelnost úzkopásmových přípojek se širokopásmovými přípojkami, které jsou využívány pro přístup k VTS v pevném místě a je na nich poskytována VDTS v pevném místě**

VDTS v pevném místě může být poskytována jak prostřednictvím sítě PSTN, tak i prostřednictvím datových sítí – poskytování hlasových služeb prostřednictvím IP protokolu (tzv. „managed VoIP“). Úřad na základě analýzy provedené v ART 2 shledal tyto služby vzájemně zaměnitelné, proto obě zařadil do stejného produktového trhu.



Přístup k VTS v pevném místě je tedy na trhu realizován i prostřednictvím širokopásmového přístupu, je-li na nich poskytována VDTs prostřednictvím VoIP. Mezi širokopásmové přípojky můžeme zařadit i přípojky CATV, přípojky bezdrátových přístupových sítí (WiFi, WiMax, FWA), přípojky optických sítí, na těchto přípojkách jsou hlasové služby poskytovány rovněž prostřednictvím IP protokolu.

Služby volání prostřednictvím tzv. „managed VoIP“ splňují znaky VDTs, umožňují volání na čísla tísňového volání a poskytování aktuálních účastnických informací pro lokalizaci, popřípadě identifikaci volajícího při volání na čísla tísňového volání. V poslední době je možné konstatovat, že s rozvojem širokopásmových sítí a služeb přístupu k síti Internet došlo k vyrovnání technických vlastností se službami VDTs a PSTN. Kvalita služby „managed VoIP“ je již srovnatelná s voláním probíhajícím v reálném čase prostřednictvím přepínaných okruhů. Vzhledem k očekávanému dalšímu rozvoji dostupnosti přípojek širokopásmových přístupových sítí a zvyšování kvality poskytovaných služeb přístupu k síti Internet lze očekávat i další rozvoj služeb volání na bázi tzv. „managed VoIP“. Vývoj provozu originovaného účastníky v pevném místě (včetně vlivu VoIP) na maloobchodním trhu popisuje graf č. 3.

V případě volání přes „unmanaged VoIP“ se jedná o služby volání prostřednictvím aplikací, jako jsou např. SKYPE, ICQ, MSN, Yahoo a další. Tyto služby on-line komunikace lze považovat pouze za komplementy, ne za substituty. Dalším důvodem, proč není komunikace Skype a podobné aplikace substitutem, je, že se jedná o službu založenou na proprietárním protokolu a zákazníkovi není poskytována VDTs, pro tuto službu není většinou využíváno standardní koncové zařízení pro telefonní službu, ale počítač či jiné obdobné zařízení, i když některé komunikační programy je možné nainstalovat a využívat v rámci svých datových tarifů (či přes WiFi) v mobilních telefonech. Dále „unmanaged VoIP“ neposkytuje SLA. Tzv. „unmanaged VoIP“ se obecně do tohoto trhu nezařazuje a je z něho vyloučeno. Z výše uvedených důvodů tento přístup k síti do tohoto trhu nezařazujeme.

Dle dostupných analýz lze konstatovat, že v České republice (ale i v celé EU) se ve stále větší míře rozvíjejí hlasové služby poskytované prostřednictvím širokopásmového přístupu.

Úřad vychází z konstatování Komise, že služby VoIP mohou znamenat konkurenční omezení služeb „úzkopásmové telefonie“. Kde existuje nahraditelnost (vysoké rozšíření širokopásmového připojení), tam by se služby VoIP měly považovat za součást maloobchodních trhů pro zajištění volání. Jak uvádí Komise<sup>9</sup> nahraditelnost mezi službou VoIP a úzkopásmovou telefoní závisí na celé řadě faktorů – například na vlastnostech produktu, na číslování, kvalitě služby, na cenách, na míře rozšíření širokopásmových služeb (broadbandu) a dalších. V zemích, kde postupně došlo k větší míře rozšíření broadbandu, mohou služby VoIP znamenat konkurenční omezení služeb úzkopásmové telefonie, což platí obecně tam, kde incumbent nemá možnost uplatňovat cenovou diskriminaci, tj. uplatňovat rozdílné ceny u zákazníků, kteří mají pouze úzkopásmové připojení a zákazníků, kteří mají také širokopásmové připojení. Kde existuje nahraditelnost (vysoké rozšíření širokopásmového připojení), tam by se služby VoIP měly považovat za součást maloobchodních trhů pro zajištění volání. Česká republika je zemí, kde je širokopásmové připojení k internetu již rozšířeno (viz graf č. 2).

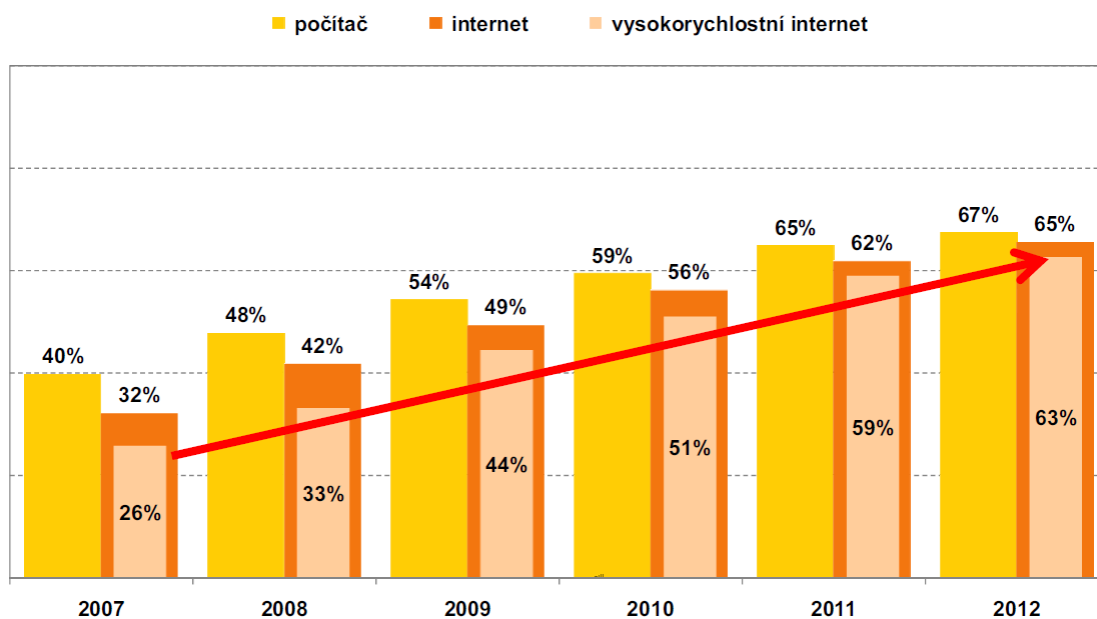
Dle stavu k 31. 12. 2012 činil podíl domácností s přístupem na vysokorychlostní internet již 63 %. Úřad má tedy za to, že je možno ze strany nabídky i poptávky konstatovat nahraditelnost služeb klasické telefonie a přístupu k těmto službám v PSTN síti a služeb

---

<sup>9</sup>Explanatory Note (Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC) – second edition – část Maloobchodní trhy str. 23.

přístupu k VTS poskytovaných formou širokopásmového přístupu (pomocí technologie VoIP).

**Graf č. 2: Podíl domácností v České republice s přístupem k síti Internet<sup>10</sup>**

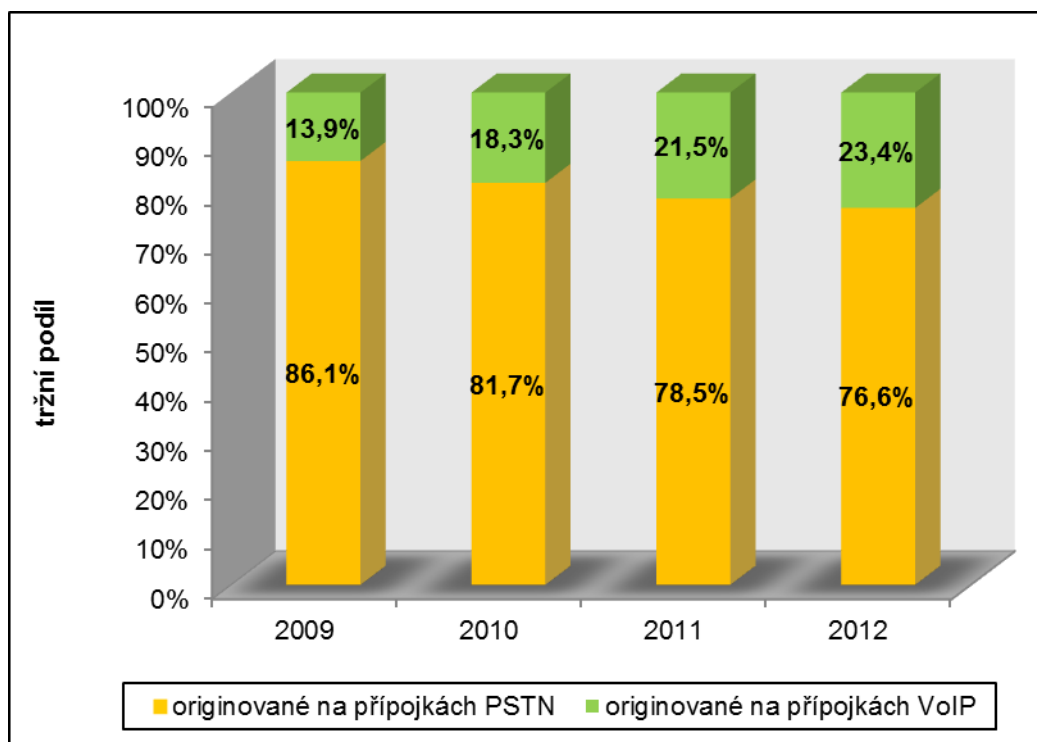


zdroj: ČSÚ (12/2012)

Z pohledu zastoupení technologických řešení Úřad tento vývoj pro názornost dokumentuje na vývoji podílu širokopásmových přípojek na trhu originace v následujícím grafu č. 3.

<sup>10</sup> Vysokorychlostní přístup k síti Internet je trvale dostupný přístup s nominální rychlostí od 256 kb/s (download) výše, a to prostřednictvím xDSL vedení, CATV, WiFi a ostatního pevného bezdrátového připojení, optiky (FTTx) i připojení prostřednictvím mobilních sítí.

**Graf č. 3: Vývoj podílů provozu originovaného na přípojkách PSTN a na širokopásmových přípojkách prostřednictvím technologie VoIP na celkovém provozu originovaném účastníky ve veřejné telefonní síti v pevném místě<sup>11</sup>**



Zdroj: ČTÚ

Výše uvedený graf znázorňuje vývoj podílů provozu originovaného na přípojkách PSTN (např. analogové přípojky, přípojky ISDN 2) a na přípojkách širokopásmových (pomocí technologie VoIP, např. xDSL, CATV, WiFi, FTTx) na celkovém provozu originovaném účastníky ve veřejné telefonní síti v pevném místě. Ve sledovaném období dochází k nárůstu originovaného provozu na přípojkách VoIP o 9,5 procentního bodu.

Dále Úřad vychází z Pokynů a konstatuje, že není nezbytné pro produkty zařazené na trh, aby byly (v tomto případě úzkopásmový a širokopásmový přístup k VTS) nabízeny za stejnou cenu. V tomto případě jsou důležité reakce spotřebitelů následující po relativním zvýšení ceny. Například v případě relativního zvýšení ceny mohou spotřebitelé služby s nižší cenou/kvalitou přejít na službu vyšší ceny/kvality, jestliže jsou náklady na přechod (zaplacený bonus) vyrovnány zvýšením ceny. Naopak, spotřebitelé produktu vyšší kvality nemohou už dále akceptovat vyšší bonus a přejdou na službu nižší kvality. V takových případech se budou produkty nízké nebo vysoké kvality jevit efektivními náhradami<sup>12</sup>. Nahraditelnost produktů (mezi různými elektronickými komunikačními službami) bude probíhat prostřednictvím konvergence různých technologií. Tedy, že tradiční hlasové telefonní službě lze konkurovat prostřednictvím digitalizovaných hlasových signálů paketově komutované sítě, prostřednictvím sítě internet.

Pokud domácnost vlastní pouze úzkopásmovou přípojku k VTS, tak by při malém (5-10 %), ale významném a trvalém zvýšení ceny tohoto přístupu k VTS nedošlo k přechodu na širokopásmové připojení. Pokud však bereme v úvahu, že domácnosti<sup>13</sup> / podnikající<sup>14</sup>

<sup>11</sup> Data za provoz originovaný účastníky v pevném místě zahrnují provoz volání ve VDTS v reálných minutách.

<sup>12</sup> Pokyny Komise (2002/C 165/03).

<sup>13</sup> Jinak též segment nepodnikajících fyzických osob či segment rezidentů.

<sup>14</sup> Jinak též segment právnických a podnikajících fyzických osob neboli business segment.

subjekty již vlastní širokopásmovou přípojku, lze předpokládat, že u nich by, v případě omezení na straně poptávky při malém (5–10 %), ale trvalém zvýšení ceny přístupu k VTS, toto zvýšení ceny pravděpodobně způsobilo významný přechod poptávky k širokopásmovým službám. Úřad má za to, že by tato ztráta z tržeb převýšila eventuální zisk, který by vznikl následně po zvýšení ceny.

Pro poskytovatele širokopásmového připojení znamená poskytování přístupu k VTS v pevném místě a v rámci toho poskytování VDTs jen nevýznamné dodatečné náklady. Pro zákazníka znamenají služby pomocí technologie VoIP jakýsi „bonus navíc“ (z hlediska jeho platby za připojení) k placenému širokopásmovému přístupu k síti Internet. Širokopásmovou přípojku lze považovat jako substitut úzkopásmové přípojky ale pouze za jednostranný (asymetrický) substitut.

Substituční možnosti nemusí být nutně oboustranné (symetrické). Dokument sdružení evropských regulátorů elektronických komunikací BEREC popisuje situaci, kdy se substituce mezi dvěma produkty vyskytuje pouze v jednom směru<sup>15</sup>. Uživatelé úzkopásmových služeb v reakci na zvýšení cen těchto úzkopásmových služeb mohou přejít na širokopásmové služby, ale opačný případ není možný, protože např. dnešní aplikace, které používají koncoví uživatelé, vyžadují stále více kapacity. Trhy mohou být asymetrické z mnoha dalších důvodů, jako jsou preference spotřebitelů, zavedení nových technologií, apod.

Na trhu jsou nabízena technická řešení hlasových služeb na širokopásmových přípojkách, která z hlediska uživatele plně nahrazují řešení používaná v klasické telefonii. Tato řešení umožňují např. realizaci analogové nebo ISDN 2 telefonní stanice v základním (hovorovém) pásmu a až 2 přípojek ISDN 2 nebo až 4 klasických telefonních stanic v nadhovorovém pásmu.

Jiným příkladem je řešení IP Centrex od firmy Telefónica, kde telefonní účastník používá IP telefon, nebo analogový telefon s hlasovou bránou a prostřednictvím širokopásmové přípojky se stává účastníkem virtuální telefonní ústředny (SIP serveru) v síti poskytovatele. V tomto případě funkci přístupového vedení přebírá širokopásmová přípojka.

Podobným způsobem funguje řešení společnosti Dial Telecom, a.s. (VoIP TRUNK) či GTS Czech, s.r.o. (GTS IP Komplet), kdy je k propojení zařízení poskytovatele se zařízením zákazníka využito širokopásmového přístupu prostřednictvím SIP protokolu.

**Závěr:** Úřad považuje tradiční (úzkopásmové) přípojky v PSTN síti pro přístup k VTS v pevném místě za nahraditelné širokopásmovými přípojkami využívanými pro přístup k VTS v pevném místě, na nichž je poskytována VDTs prostřednictvím VoIP. Oba typy přípojek jsou tedy součástí téhož trhu.

## **b) Zastupitelnost přístupu k VTS poskytovaného v pevném místě a mobilního přístupu**

---

<sup>15</sup> BEREC Report on impact of fixed-mobile substitution in market definition (12/2011): “An example of asymmetric market definition where both analyzed products/services were identified as belonging to the same market, can be found in European Commission decision of July 12th 2000 in Case COMP/M.2547- Bayer / Aventis Crop Science which involved agricultural crop-protection products. EC found evidence of substitution from foliar and soil applications of fungicides and insecticides to seed treatment, but not the other way around (from seed treatment to the other applications)”.

Úřad dále zkoumal substituovatelnost přístupu k VTS poskytovaného v pevném místě se službou přístupu k mobilní síti<sup>16</sup>. Zkoumání zastupitelnosti služeb nebo produktů na maloobchodním trhu Úřad nejprve podrobil hodnocení jak zastupitelnosti na straně poptávky z hlediska porovnání funkční zaměnitelnosti, použití a chování uživatelů, tak i na zkoumání zastupitelnosti na straně nabídky.

V Pokynech Komise se uvádí, že pokud jde o poskytování mobilních komunikačních služeb, tak z hlediska poptávky představují mobilní telefonní služby a pevné telefonní služby samostatné trhy. Za mobilní službu se považuje taková služba, která je poskytována za pohybu, bez přerušování komunikace (umožňující tzv. handover mezi jednotlivými základnovými stanicemi dané veřejné mobilní telefonní sítě). Specifický případ, kdy je poskytovatelem služeb zrušena nebo omezena mobilita služeb je řešen v závěru této kapitoly.

Obecně je možno konstatovat, že služby poskytované v pevném místě a mobilní služby vznikly jako dvě odlišné, vzájemně nezávislé platformy. I když jsou obě služby používány pro přístup ke službám volání, je přístup v pevném místě vázán na domácnost, sídlo (provozovnu) podnikatelského subjektu, zatímco mobilní služby jsou vztaženy k uživateli a jsou mu k dispozici bez ohledu na to, kde se nachází (limitováno pouze pokrytím mobilní sítě). Jako možné významné omezení mobilního přístupu Úřad považuje kapacitní omezení mobilních sítí z hlediska využití přístupu k vysokorychlostním broadbandovým službám.

Rozvojem širokopásmového přístupu se rozhodující službou stala, jak pro uživatele na straně poptávky, tak pro poskytovatele služeb na straně nabídky, služba širokopásmového přístupu k síti Internet. Lze tak konstatovat, že poptávka i nabídka jsou prioritně orientovány na služby přístupu k síti Internet.

S rozšířením služeb LTE sítí lze však očekávat, že rozdíl ve využívání služeb v pevném místě a mobilních služeb bude výrazně snížen. Úřad však nepředpokládá, že se tak stane v potřebné míře během doby účinnosti této analýzy.

V principu lze na koexistenci mobilních a pevných sítí (resp. mobilních služeb a služeb poskytovaných v pevném místě) nahlížet buď jako na substituci nebo jako na konvergenci. Pokud zvažujeme fix – mobilní substituce, pak má Úřad za to, že postupem času by mohly být mobilní síť resp. služby funkční náhradou pevné sítě resp. služby poskytované v pevném místě. Toto platí za předpokladu, že za všechny služby poskytované v pevném místě (prostřednictvím pevných sítí) lze nabídnout adekvátní, čistě mobilní, pro uživatele ještě atraktivnější náhradu (substitut). V případě konvergence mají obě platformy uživateli co nabídnout, a současně umožní operátorům optimalizovat jejich náklady tím, že službu poskytují takovým způsobem, jaký je pro něj právě nejvýhodnější. Stále však bude platit, že zákazník je dostupný všude a na stejném čísle, bez ohledu na to, jaká technologie byla použita pro jeho dosažení (proto se hovoří o konvergenci technologií).

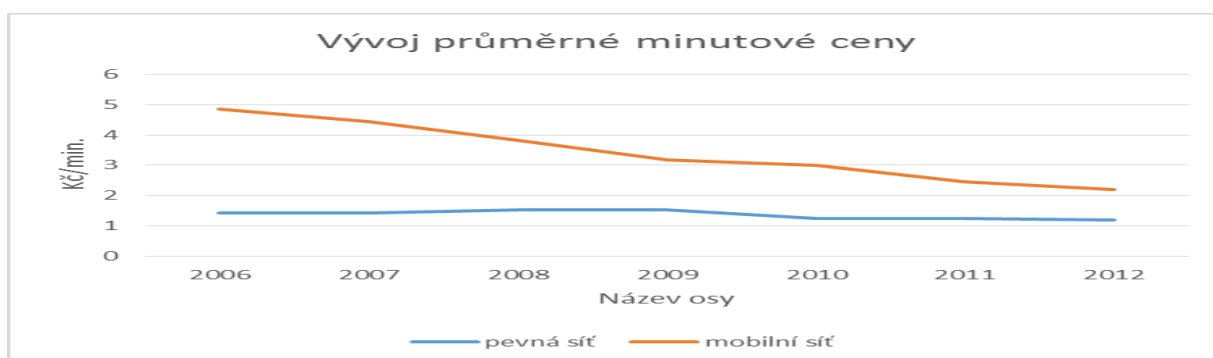
Podle dokumentu BEREC Report on Impact of Fixed-Mobile Substitution in Market Definition se příznaky fixně-mobilní substituce obecně na maloobchodních trzích zvyšují, zejména u hlasových služeb. Stále však existuje řada důvodů, proč nejsou fixní a mobilní služby součástí stejného trhu. Jedná se buď o různé vlastnosti mezi službami poskytovanými v pevném místě a mobilními službami, nebo preferencí a různými způsoby využívání služeb v pevném místě a mobilních služeb. Úřad v souladu se závěry sdružení regulátorů BEREC<sup>17</sup> konstatuje, že nestačí posuzovat charakteristiky (funkční zaměnitelnost, podobnost charakteristických znaků, či jejich použití) produktů samostatně a tyto charakteristiky

<sup>16</sup> V mobilní síti je služba přístupu a původu volání (originace) poptávána a nabízena společně, proto je zastupitelnost analyzována na maloobchodním trhu jak na přístupu, tak i volání (proto je označeno pro účely této analýzy jako služby poskytované v pevném místě a služby mobilní).

nemohou být samy o sobě dostatečnými kritérii, je třeba rovněž posuzovat úroveň konkurenčního tlaku v podobě cenových omezení a působení jednoho produktu na druhý.

Na rozdíl od mobilních služeb je u služeb volání v pevném místě dosud (i když ne zcela) zachováno rozdělení volání ve špičce a mimo špičku, rovněž tak je u většiny tarifů služeb poskytovaných v pevném místě uplatňována rozdílná cena za volání do mobilních sítí a do pevných sítí, zatímco mobilní služby toto nerozlišují. Rozdílná je i průměrná cenová úroveň mobilního volání a volání v pevném místě (v roce 2012 byla průměrná cena mobilního volání do národních sítí o 68 % vyšší než průměrná cena těchto volání z pevného místa). Pokud se jedná o platbu pouze za přístup, existují nabídky od společnosti Telefónica u následujících tarifů: O2 MINI, O2 STANDARD, O2 TREND a O2 BUSINESS. Cena za přístup není u mobilních služeb aplikována.

**Graf č. 4: Vývoj průměrné minutové ceny**



Zdroj: ČTÚ

Minutové ceny mobilních služeb se v čase přibližují k minutovým cenám telefonní služby v pevné síti. Tempo meziročního růstu počtu účastníků mobilních služeb klesá (viz graf č.2a). I s ohledem na penetraci mobilních služeb Úřad tento trend očekává i příštím období a další pokles cen mobilních služeb nezpůsobí výrazný nárůst počtu účastníků (bude spíše probíhat soutěž mezi mobilními operátory).

Operátoři pevných sítí se snaží zvýhodnit své ceny přístupu v pevném místě (kromě volných minut v rámci tarifu) tím, že tyto služby s cenovým zvýhodněním přidávají ke svému přístupu k síti Internet. Např. Telefónica i u nejlevnějšího tarifu pro přístup k síti, jakým je O2Mini (cena 241,- Kč vč. DPH) nabízí zvýhodněnou cenu přístupu 62,- Kč (vč. DPH za měsíc), pokud je odebírána současně služba přístupu k síti Internet. Společnost Telefónica tak motivuje zákazníka vzít si balíček služeb, zákazník si tak díky přístupu k internetu ponechá i zvýhodněný přístup k VTS.

I když dochází v současné době k poklesu maloobchodních průměrných cen mobilních volání v porovnání s předchozím obdobím, Úřad neočekává, že po dobu účinnosti předmětné analýzy dojde ke sjednocení cenové úrovně, a to i přesto, že dochází a zřejmě bude docházet k přechodu od minutových sazeb volání k flat (paušálním) tarifům za volání.

<sup>17</sup> BEREC Report on Impact of Fixed-Mobile Substitution in Market Definition - „Charakteristiky produktů a jejich zamýšlené použití jsou samostatně nedostatečné k tomu, aby ukázaly, zda tyto dva produkty jsou efektivně nahraditelné na straně poptávky. Funkční zaměnitelnost nebo podobnost charakteristických znaků nemohou samy o sobě být dostatečnými kritérii, protože reakce zákazníků na změny relativních cen mohou být ovlivněny také i jinými úvahami. Naopak rozdíly v charakteristikách produktů samy o sobě nestačí k vyloučení nahraditelnosti (substituovatelnosti) na straně poptávky, protože to do značné míry bude záviset na tom, jak zákazníci hodnotí a vnímají různé charakteristiky produktů. Co je však nejdůležitější, to je stupeň konkurenčního tlaku (cenové omezení), působení jednoho produktu na druhý.“

Sjednocení cenové úrovně a tarifkace lze očekávat především rozvojem vysokorychlostního přístupu k síti Internet. Nemalý vliv na další vývoj bude mít i další rozvoj aplikací a zpřístupnění těchto aplikací OTT<sup>18</sup> (Over The Top) široké veřejnosti.

Z hlediska nabídkové substituce Úřad dosud konstatoval její neexistenci vzhledem k omezení alternativních poskytovatelů služeb volání v pevném místě z hlediska možnosti přejít na nabídku mobilního volání. V současné době však na mobilní trh postupně vstupují poskytovatelé služeb na bázi mobilního virtuálního operátora (MVNO), kteří na trhu nabízejí jak mobilní volání, tak i balíčky služeb a řešení obsahující jak služby mobilní, tak i služby v pevném místě. Toto pro uživatele představuje jak prohloubení možné substituce fix-mobil, tak i zvýšení konvergované nabídky služeb na trhu.

Základní službou na tomto relevantním trhu přístupu k VTS v pevném místě je úzkopásmový přístup k VTS. Širokopásmové přípojky v pevném místě jsou na trh zařazeny, pokud je na nich poskytována převážně VDTS (VoIP).

Silným argumentem z hlediska využití, pro který jsou dosud služby v pevném místě nezastupitelné s mobilními službami, je skutečnost, že vysokorychlostní přístup k síti Internet pro mobilní přístup není dosud nabízen s takovými rychlostmi, jako je tomu v pevném místě, rovněž z hlediska úrovně cena/tarifkace nelze obě služby zařadit na shodný trh (jak je uvedeno rovněž v ART 5). Proto si i mnoho uživatelů společně se širokopásmovým přístupem k síti Internet dosud ponechává přístup k VTS v pevném místě, což je chápáno jako „další přidaná hodnota“ tohoto přístupu, jak dokládají i průzkumy KPMG provedené v České republice (viz níže).

Výhody ponechání si zařízení umožňující přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě právě z důvodu „další přidané hodnoty“, a to k vysokorychlostnímu přístupu k síti Internet, dokazují i mnohé průzkumy, provedené nejen v České republice. Právě služba pevného širokopásmového připojení k síti Internet je jedním z důvodů, proč uživatelé zcela neruší VDTS v pevném místě a nenahrazují ji mobilní VDTS.

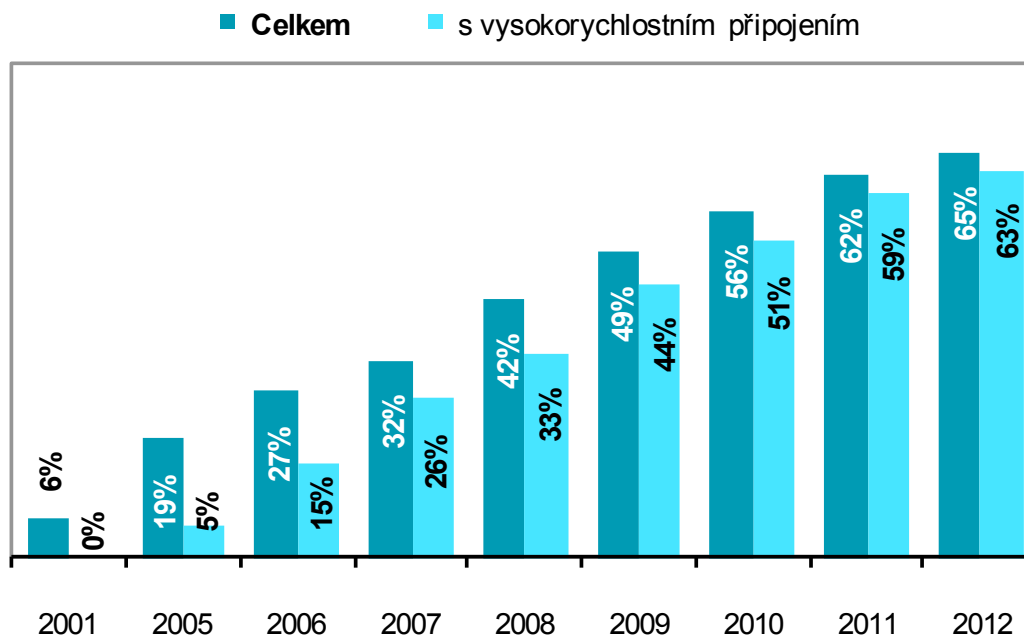
Ačkoliv je velkoobchodní širokopásmový přístup v sítích elektronických komunikací vymezen jako velkoobchodní relevantní trh č. 5, tak právě rozvoj služeb širokopásmového přístupu na souvisejícím maloobchodním trhu ovlivňuje situaci na trhu přístupu k VTS v pevném místě. Úřad proto dále dokumentuje tento vliv na předmětný trh přístupu k VTS.

Jak ukazují i následující grafy č. 5 a 6, stoupá vybavenost domácností, a podnikajících fyzických a právnických osob vysokorychlostním přístupem k síti Internet.

---

<sup>18</sup> Služby poskytované prostřednictvím internetu za současného „obcházení“ tradičních distribučních kanálů (např. služby volání prostřednictvím aplikací jako Skype).

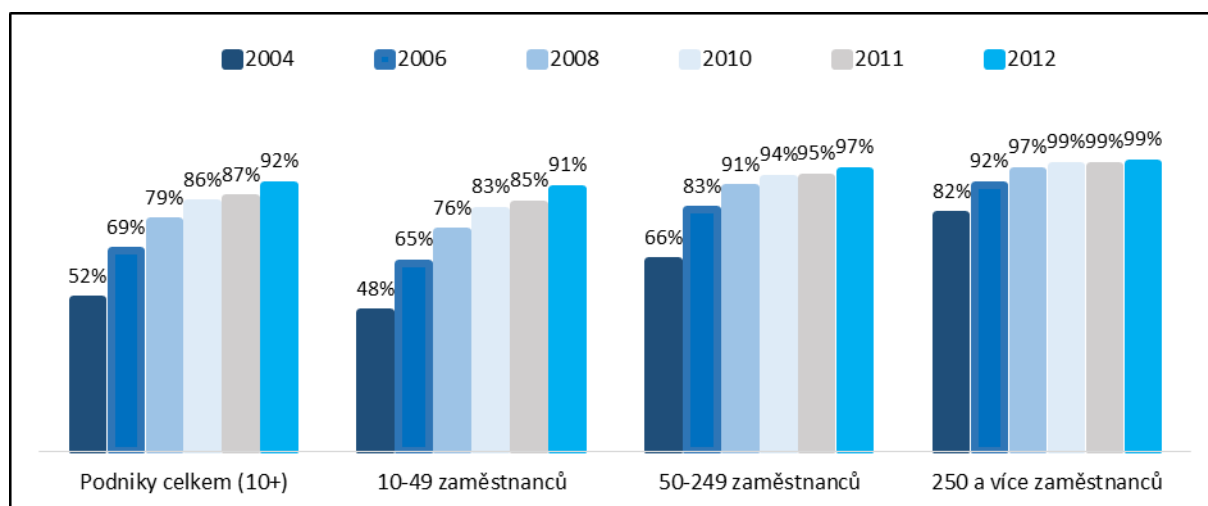
**Graf č. 5: Podíl domácností v České republice s přístupem k síti Internet v pevném místě**



Zdroj: ČSÚ

Jak je uvedeno v textu výše, rozšíření vysokorychlostního přístupu je v podnikatelském sektoru v porovnání s domácnostmi vyšší. Přehled o využívání vysokorychlostního internetu v podnikatelském sektoru, v rozdělení na kategorie podniků dle počtu zaměstnanců je uveden v následujícím grafu.

**Graf č. 6: Podniky s vysokorychlostním<sup>19</sup> připojením k síti Internet v České republice (podíl na celkovém počtu podniků v dané velikostní skupině)**



Zdroj: ČSÚ

<sup>19</sup> Vysokorychlostní přístup k síti Internet je trvale dostupný přístup s nominální rychlostí od 256 kb/s (download) výše, a to prostřednictvím xDSL vedení, CATV, WiFi a ostatního pevného bezdrátového připojení, optiky (FTTx) i připojení prostřednictvím mobilních sítí.

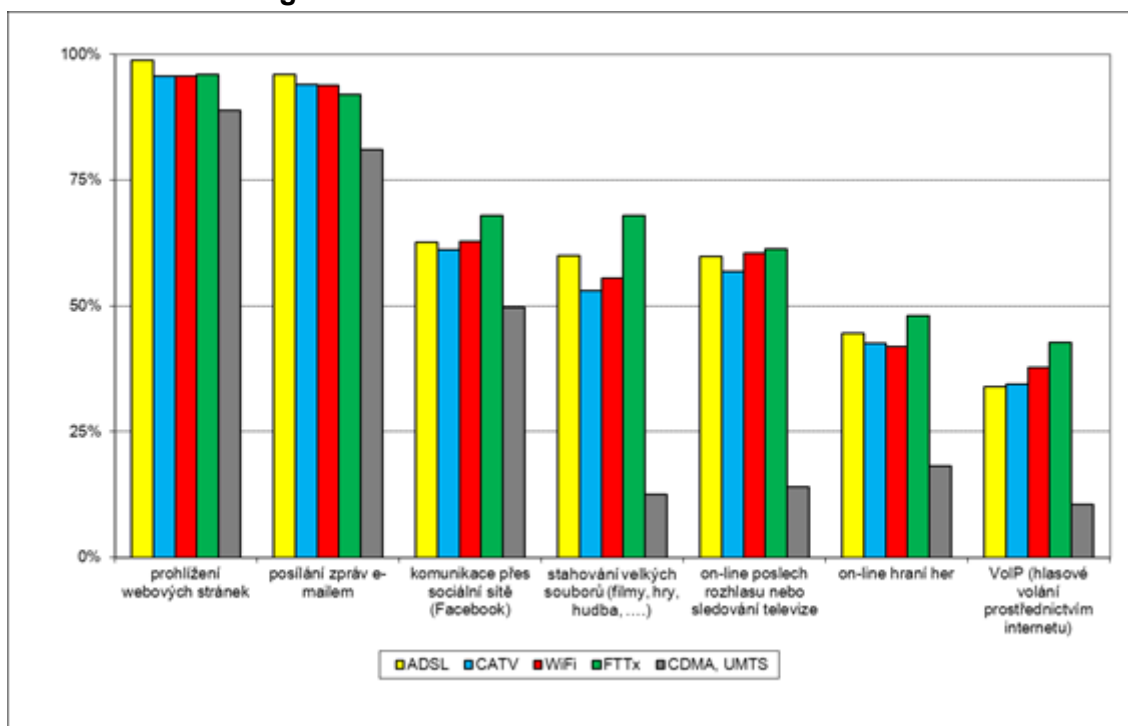


Prioritu využití služeb přístupu v pevném místě pro širokopásmový přístup dokumentuje i průzkum společnosti KPMG „*The Converged Lifestyle*“<sup>20</sup> z 3/2012. Podle něj respondenti jako hlavní důvody pro využívání služby poskytované v pevném místě uvádějí nejčastěji připojení k síti Internet (52 %), její používání „ze zvyku“ (47 %), pocit větší spolehlivosti (45 %) a výhodnější cenu za služby (32 %).

Graf č. 7 (dle výzkumu agentury STEM/MARK) znázorňuje využívání aplikací dle různých přístupových technologií.

Pro přístupy ADSL, CATV, WiFi a FTTx je struktura využívaných aplikací velmi podobná. Aplikace pro přenos hlasu prostřednictvím internetu pomocí technologie VoIP (poslední sloupce v grafu) se nejvíce využívají přes optické sítě, WiFi, přes CATV i ADSL. I když je dle provedeného výzkumu VoIP dosud nejméně využívanou aplikací ze sledovaných, přesto lze očekávat zvyšující se vliv zejména na provoz VDTS v pevném místě, obdobně jako s růstem aplikací pro koncová zařízení v mobilních koncových zařízeních a LTE sítí i na provoz v mobilních sítích.

**Graf č. 7: Využití jednotlivých aplikací přístupu k síti Internet podle jednotlivých technologií**



Zdroj: ČTÚ na základě výsledků průzkumu trhu provedeného agenturou STEM/MARK, březen 2011

V závěrech ART 5 Úřad konstatuje, že v případě mobilních sítí jsou většinou využívány pouze aplikace, které nejsou náročné na kvalitu připojení. Možnosti stahování většího objemu dat, online hraní her nebo sledování TV využívá v mobilních sítích velmi malé procento rezidentních uživatelů. To potvrzují závěry z průzkumu trhu s tím, že pro většinu rezidentních uživatelů (cca dvě třetiny) je mobilní přístup pouze doplňkem k jinému způsobu připojení v pevném místě. U business zákazníků využívá mobilní přístup jejich poměrně velká část, a to až 43 % business zákazníků, avšak 42 % jej využívá jako doplněk. Tyto přístupy jsou využívány zejména z důvodu jejich mobility. Tak jak roste „internetová vzdělanost“, tak roste i potřeba uživatelů mít k dispozici kdykoliv a kdekoli přístup k síti Internet v mobilním koncovém zařízení. Přidaná hodnota mobilního přístupu a

<sup>20</sup> Viz: <http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/consumers-and-convergence/pages/default.aspx>.

nabídka služeb mobilními operátory v rámci zvýhodněných balíčků služeb je pro uživatele stále atraktivnější a zvyšuje tak poptávku po těchto službách.

Úřad rovněž nemá žádnou indikaci, že by podnikatelský segment (nebo jeho rozhodující část) deklaroval přechod pouze na mobilní služby. Částečně spíše tento segment směřuje ke konvergenci, na trhu jsou nabízena konvergovaná řešení např. služby One Net společnosti Vodafone Czech Republic a.s.

Dle výše uvedeného lze konstatovat, že další vývoj v oblasti fix-mobilní substituce bude odvislý od několika faktorů, z nichž nejdůležitější je především cena služeb širokopásmového přístupu, rychlost (kvalita) a pokrytí především sítí LTE a optickými sítěmi. V současné době lze pozorovat jak trend substituce, tak i konvergence, a lze předpokládat další posilování obou těchto trendů.

Úřad předpokládá, že po dobu účinnosti předmětné analýzy budou výše popsané dosavadní rozdíly a specifika obou služeb ještě přetrvávat. Toto konstatování je v souladu s analýzami relevantních trhů č. 2, 5 a 8. Úřad proto do věcného vymezení předmětného maloobchodního produktového trhu mobilní služby nezahrnul. Nicméně posoudí jejich vliv na konkurenci na trhu při analyzování předmětného kritéria v rámci analýzy významné tržní síly, protože na trhu dochází jak k procesu postupné fixně mobilní substituce, tak i ke konvergenci. Úřad očekává, že oba trendy budou nadále posilovat a další vývoj na trhu bude záviset zejména na rozvoji optických a LTE sítí. Vliv na další rozvoj bude mít i vývoj a rozšíření aplikací OTT.

Úřad se dále v souvislosti s posuzováním fix-mobilní substituce ztotožňuje se závěry BEREC v dokumentu Report on Impact of Fixed-Mobile Substitution in Market Definition, kde je mimo jiné uvedeno, že se příznaky fixně mobilní substituce obecně na maloobchodních trzích zvyšují, a to zejména u hlasových služeb. BEREC v této souvislosti poukazuje i na heterogenitu této substituce v Evropě. Za rozhodující nelze považovat dosaženou penetraci přístupu v pevném místě, ale je třeba brát v úvahu (analyzovat) historický vývoj na daném trhu, především pak skutečnost, zda na trhu skutečně probíhala fix-mobilní substituce nebo zda heterogenity substituce nebylo dosaženo např. nedostatečnou nabídkou, nedostatečným pokrytím sítí nebo zda k většímu využití mobilních služeb nevedly další okolnosti. Přihlédnuto je i k dalšímu očekávanému vývoji na trhu. Přičemž je třeba rovněž uvést, že za fix-mobilní substituci je považován pouze ten případ, kdy dochází, respektive může docházet, k přechodu z fixní na mobilní službu.

V první řadě je třeba uvést obecný trend, spočívající v rozvinutosti, penetraci hlasových služeb poskytovaných v pevném místě pro domácnosti v původních zemích EU oproti novým členským státům střední a východní Evropy. V dubnu 1995 bylo uloženo Ministerstvem hospodářství na základě základního plánu rozvoje na roky 1995 – 2000 incumbentovi zřídit ročně stanovené počty nových hlavních účastnických stanic. I přesto byla výchozí penetrace měřená počtem účastnických stanic poměrně nízká. Na základě výše uvedeného nelze u podstatné části domácností hovořit o tradici využívání hlasových služeb v pevném místě, spíše bylo předpokládáno, že tato bude postupně získávána.

Vývoj počtu účastnických stanic v pevném místě je uveden v následující tabulce:

**Tab. č. 1: Vývoj počtu hlavních telefonních stanic v pevném místě**

|  | 1990      | 1995      | 1997      | 1998      | 1999      | 2000      |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Počet hlavních telefonních stanic v pevném místě - bytové                  | 1 135 875 | 1 563 519 | 2 221 415 | 2 584 162 | 2 686 979 | 2 662 790 |
| Počet hlavních telefonních stanic v pevném místě - pro podnikatelské účely | 377 270   | 765 344   | 958 674   | 1 044 788 | 1 007 366 | 983 551   |

Zdroj: ČSÚ

Obecným trendem, zmiňovaným v materiálu BEREC, byla i historicky vyšší penetrace mobilními sítěmi 2G v nových členských státech EU. Na trhu mobilních služeb působila nejprve společnost Eurotel, a to od r. 1991 a od roku 1992 poskytovala služby sítě GSM. V roce 1995 vstoupil na trh druhý poskytovatel mobilních služeb společnost T-Mobile Czech Republic a.s. (dále „T-Mobile“). V roce 2000 na trh vstoupil třetí operátor, společnost Český Mobil (nyní Vodafone Czech Republic a.s.), který se v počátečním období zaměřil téměř výhradně na poskytování služeb rezidentním zákazníkům. Za přechod k masovému využívání mobilních hlasových služeb lze označit rok 1997.

Vývoj počtu účastníků mobilních hlasových služeb je uveden v následující tabulce:

**Tab. č. 2a: Vývoj počtu účastníků mobilních hlasových služeb (1995-2000)**

|  | 1995   | 1997    | 1998    | 1999      | 2000      |
|--|--------|---------|---------|-----------|-----------|
| Počet účastníků mobilních hlasových služeb | 48 900 | 524 641 | 968 760 | 1 944 553 | 4 346 009 |

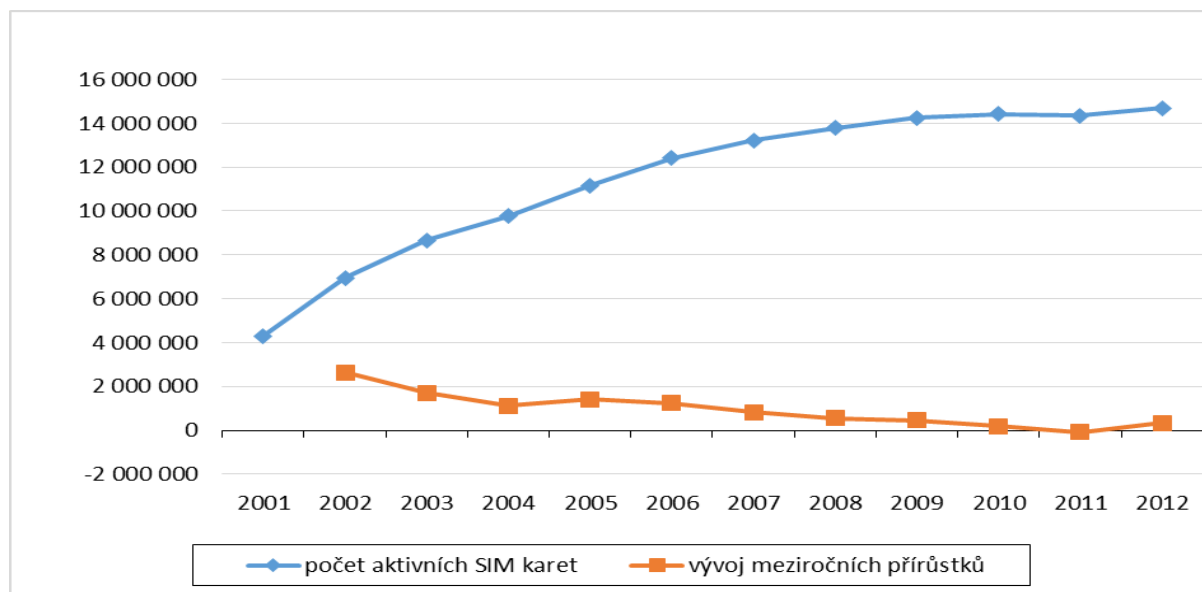
Zdroj: ČSÚ

**Tab. č. 2b: Vývoj počtu účastníků mobilních hlasových služeb (2001-2012)**

|             | Počet aktivních SIM karet |
|-------------|---------------------------|
| <b>2001</b> | 4 302 719                 |
| <b>2002</b> | 6 945 065                 |
| <b>2003</b> | 8 657 593                 |
| <b>2004</b> | 9 765 437                 |
| <b>2005</b> | 11 164 936                |
| <b>2006</b> | 12 406 199                |
| <b>2007</b> | 13 229 645                |
| <b>2008</b> | 13 788 108                |
| <b>2009</b> | 14 247 648                |
| <b>2010</b> | 14 433 379                |
| <b>2011</b> | 14 356 961                |
| <b>2012</b> | 14 696 412                |

Zdroj: ČTÚ

**Graf č. 8 : Vývoj počtu účastníků mobilních služeb**



Zdroj: ČTÚ

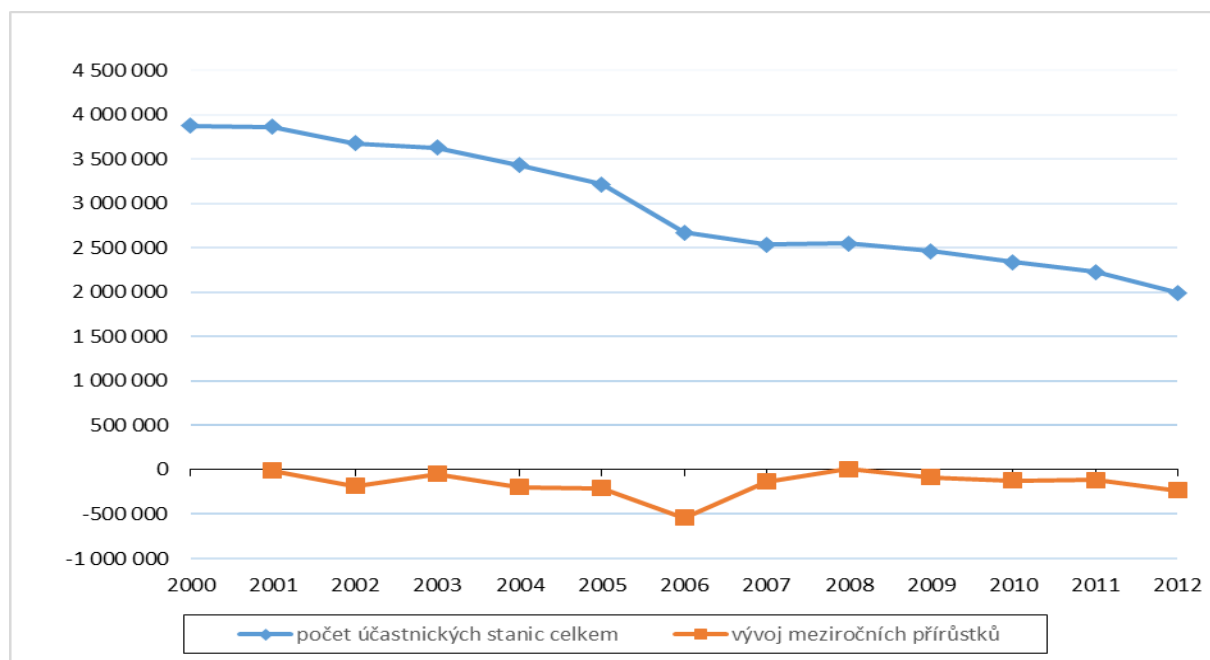
Z výše uvedených dat je zřejmé, že v závěru předposlední dekády minulého století na trhu nedocházelo k přechodu z hlasových služeb v pevném místě, ale jednalo se o rozvoj dvou nezávislých platform tak, jak uvedl Úřad obecně výše. V roce 2000 tak bylo na trhu využíváno 3,85 mil. účastnických stanic v pevném místě a evidováno bylo 4,3 mil. účastníků mobilních služeb. Následující tabulka uvádí další vývoj počtu účastnických stanic celkem a incumbenta.

**Tab. č. 3: Vývoj počtu účastnických stanic celkem a incumbenta**

|  | 2000      | 2001      | 2002      | 2003      | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      | 2012      |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| počet účastnických stanic celkem                                   | 3 871 711 | 3 860 843 | 3 675 470 | 3 626 294 | 3 427 666 | 3 217 340 | 2 674 983 | 2 539 223 | 2 548 507 | 2 461 011 | 2 338 705 | 2 225 944 | 1 992 539 |
| počet účastnických stanic Telefónica                               | 3 853 974 | 3 841 874 | 3 661 362 | 3 585 590 | 3 368 325 | 3 126 016 | 2 480 730 | 2 143 405 | 1 965 494 | 1 767 244 | 1 551 088 | 1 331 499 | 1 166 420 |
| podíl účastnických stanic společnosti Telefónica na celkovém počtu | 99,54 %   | 99,51 %   | 99,62 %   | 98,88 %   | 98,27 %   | 97,16 %   | 92,74 %   | 84,41 %   | 77,12 %   | 71,81 %   | 66,32 %   | 59,82 %   | 58,54 %   |

Zdroj: ČTÚ

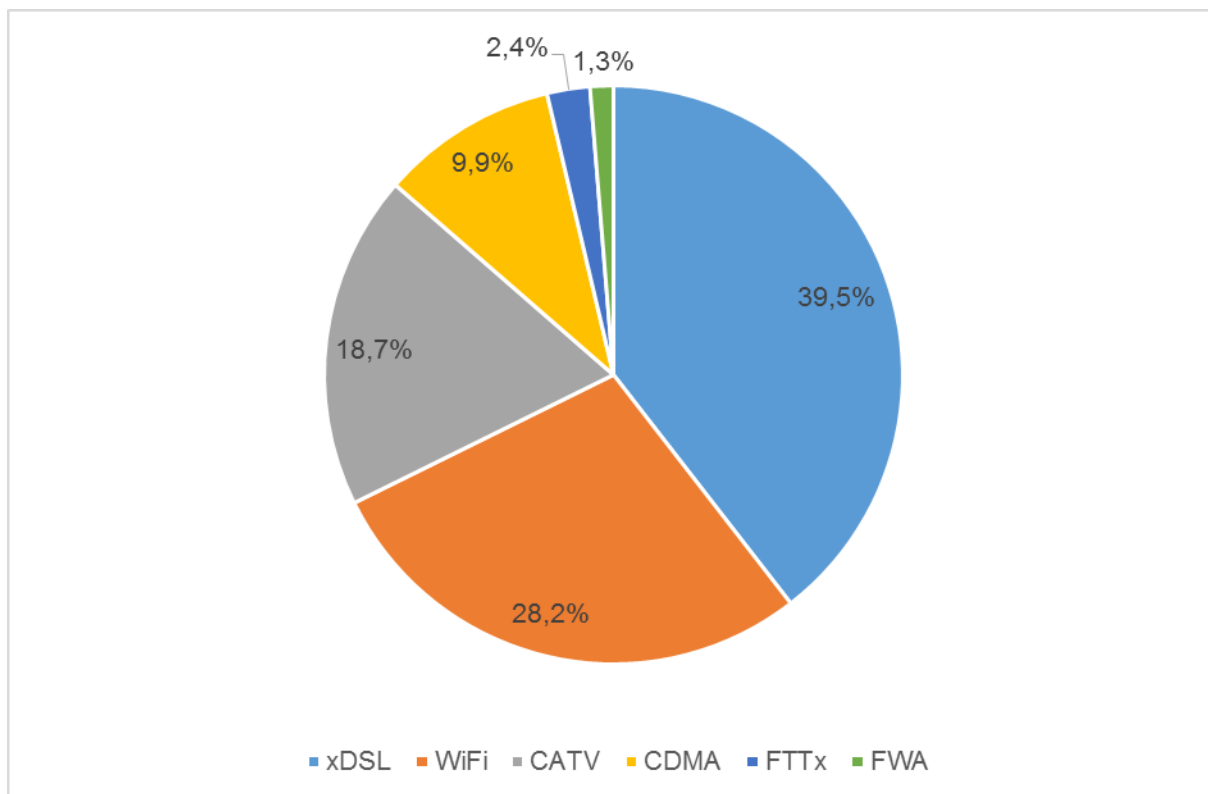
**Graf č 9: Vývoj počtu účastníků hlasových služeb v pevném místě**



Zdroj: ČTÚ

Pro vývoj na trhu služeb poskytovaných v pevném místě po roce 2000 považuje Úřad za charakteristickou poptávku po službách přístupu k síti Internet. Nejprve pomocí vytáčeného přístupu (dial up) a následně přesunem poptávky po službách přístupu k síti Internet s vyšší rychlostí (oproti službě dial up) se tato služba v tomto období profilovala jako rozhodující poptávka po službách v pevném místě. Poptávka po hlasových službách byla řešena až druhotně. Na tuto změnu poptávky reagoval incumbent s určitým zpožděním jak na maloobchodní, tak i velkoobchodní úrovni trhu. Trh na tuto prodlevu reagoval nabídkou alternativních operátorů založenou na jiných technologiích přístupu a jejich rozvojem. Jednalo se zejména o WiFi a kabelový přístup k síti Internet. K 31. 12. 2005 tak činil podíl xDSL na celkovém počtu širokopásmových přístupů pouze 40 % (viz graf č. 10). Tato skutečnost se odrazila v dalším vývoji na trhu služeb v pevném místě, včetně přístupu k VTS, a jeho rozdílnosti od vývoje v ostatních zemích EU.

**Graf č. 10: Tržní podíl jednotlivých technologií širokopásmového přístup na maloobchodním trhu vyjádřený v počtu širokopásmových přístupů k 31. 12. 2005**



Pokud byly v tomto období poskytovány v širším měřítku služby přístupu k síti Internet na jiných technologiích než xDSL, nebyly nabízeny současně i služby hlasové. Tyto začali zařazovat poskytovatelé přístupu k síti Internet prostřednictvím WiFi a operátoři kabelových sítí až následně, se zpožděním několika let. Například největší poskytovatel kabelového přístupu, společnost UPC, s.r.o. (dále „UPC“), nabízela služby přístupu k síti Internet od r. 2000, zatímco služby hlasové začala nabízet až od roku 2006. Vývoj počtu účastníků hlasových služeb u společnosti UPC (viz graf 14) dokumentuje existenci poptávky po přístupu k hlasovým službám. Hlasové služby jsou využívány jako doplněk ke službě (další přidané hodnotě) CATV a širokopásmovému přístupu k síti Internet. Společnost UPC se stala na trhu druhým největším poskytovatelem služeb přístupu k síti Internet a zároveň i významným poskytovatelem hlasových služeb v pevném místě. Zatímco tedy bylo v ostatních zemích EU běžné, že tradiční odběratel hlasových služeb v PSTN síti rozšířil svoji poptávku na používání xDSL služeb širokopásmového přístupu k síti Internet prostřednictvím incumbenta anebo alternativního operátora (na bázi velkoobchodní nabídky) a využíval zejména výhod balíčku takto poskytovaných služeb, v ČR takovou volbu mělo cca 40 % (jak dokumentuje předcházející graf) a v současné době má cca 36 % procent (jak dokumentuje graf č. 11 níže) uživatelů maloobchodního širokopásmového přístupu k síti Internet. Počet uživatelů „balíčků služeb“ i u společnosti Telefónica k 31. 12. 2012 činil 68 % uživatelů hlasových služeb v segmentu domácností.

Výše uvedený vývoj je charakteristický pro domácnosti, živnostníky a malé právnické osoby. Z hlediska středních a velkých firem a státní správy lze konstatovat, že dochází k paralelnímu používání hlasových služeb v pevném místě a mobilních služeb, přičemž počet přístupů k VTS lze ve sledovaném období považovat za konstantní a současně dochází k nárůstu počtu uživatelů mobilních služeb.

Dále je nutno při vyhodnocování kvantitativního vývoje vzít v úvahu skutečnost, že služby v pevném místě jsou vázány na domácnost, podnik nebo jeho pobočky, na rozdíl od služeb mobilních, které jsou vztahovány k jednotlivci. Změny u mobilních služeb jsou proto dynamičtější.

Jak Úřad uvedl v úvodu analýzy fix-mobil substituce, očekává, že k jejímu rozvoji dojde z tohoto pohledu masivním rozvojem LTE sítí, a to Úřad očekává v závěru účinnosti analýzy.

Úřadu nejsou v termínu zpracování analýzy známy skutečnosti, které by v době účinnosti analýzy tohoto relevantního trhu vedly k hromadnému přesunu poptávky ze služeb v pevném místě do mobilních služeb (jak bylo např. avizováno v případě analýzy tohoto relevantního trhu finským NRA<sup>21</sup>)

Úřad rovněž na základě dostupných dat doplnil výše uvedenou analýzu o statistické porovnání vývoje „Účastníků pevné telefonní sítě - počet pevných telefonních linek<sup>22</sup>“ v ČR a zemích EU. Výchozí penetrace v České republice patřila v roce 1999 v uváděné hodnotě 37,1 % k podprůměrným v porovnání s EU15, kde byla dosažena průměrná penetrace 53,8 %. Za sledované období do roku 2012 poklesla v ČR penetrace o 17,2 % na uváděných 19,9 %, přičemž vyššího poklesu než u České republiky bylo dosaženo v případě dalších 4 zemí EU27. Nejmarkantnějšího poklesu bylo dosaženo v již výše zmíněném Finsku, a to z počáteční hodnoty 55,2 % v roce 1999 na hodnotu 16,5 % v roce 2012, což představuje pokles za toto období o 38,7 %. Tento pokles je tedy více jak dvojnásobný oproti České republice.

Úřad dále zkoumal případ, kdy je poskytovatelem služeb poskytovaných mobilní sítí zrušena nebo omezena mobilita služeb např. technickým nebo technologickým řešením koncového bodu nebo přístupové sítě - např. služby připojení pobočkové ústředny v pevném místě (společností T-Mobile a Telefónica) nebo služby společnosti Air Telecom, a.s. (dále „Air Telecom“), dříve MobilKom, a.s. s omezenou mobilitou apod., a tato služba přístupu je považována za přístup k VTS poskytovaný v pevném místě.

Funkčně považuje Úřad službu připojení pobočkové ústředny v pevném místě k ústředně mobilní sítě za srovnatelnou ke službám poskytovaným v pevném místě. Mobilní operátoři tato řešení nabízeli a nabízejí jako alternativu ke službám poskytovaným v pevném místě prostřednictvím pevných sítí, jsou tedy ze strany poptávky nahraditelné. Na straně nabídky je však tato nahraditelnost omezena na provozovatele mobilních sítí.

**Závěr:** Přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě a mobilní přístup považuje Úřad i nadále za oddělené produktové trhy.

Součástí předmětného maloobchodního trhu přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě však jsou přístupy k mobilní síti, u nichž byla zrušena nebo omezena mobilita služeb.

### **c) Zkoumání zastupitelnosti podle způsobu rozhraní u účastníka (přípojky analogové, ISDN přípojky s digitálním rozhraním)**

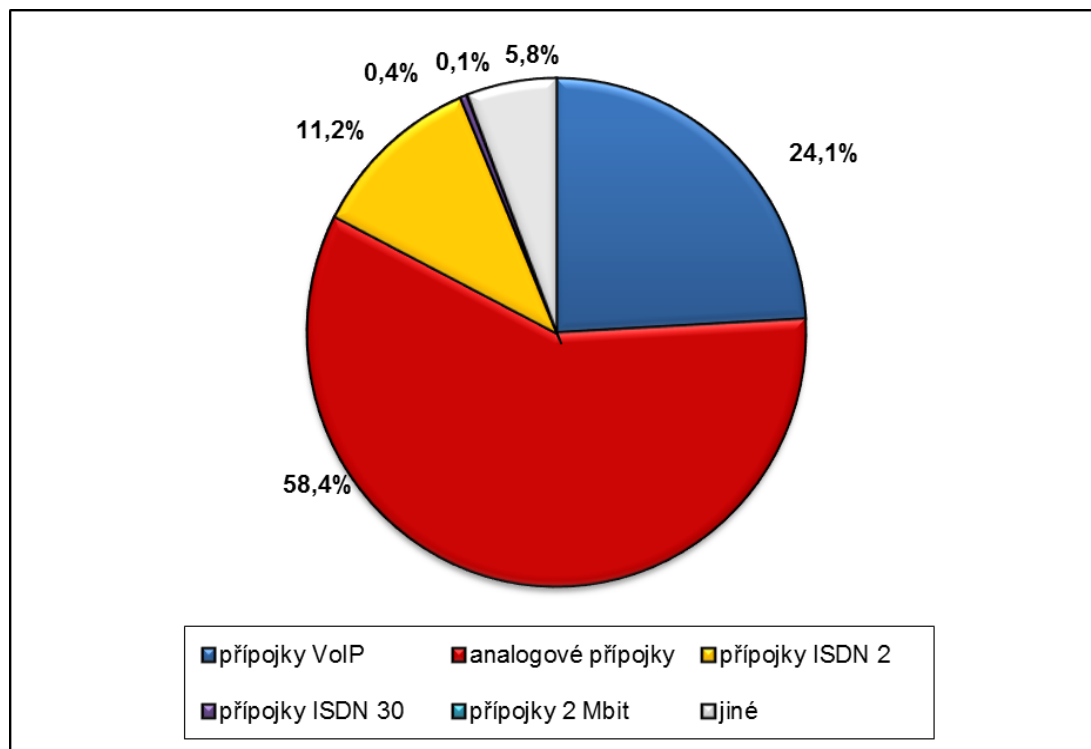
Na infrastruktuře přístupu k VTS v pevném místě se používají následující technologie podle způsobu přístupu účastníka: analogové přípojky, digitální přípojky ISDN 2 (digitální rozhraní se strukturou přenosu 2B +D), digitální přípojky ISDN 30 (digitální účastnické rozhraní se strukturou přenosu 30B+D), digitální přípojky 2 Mbit a přípojky širokopásmového

<sup>21</sup> [http://ec.europa.eu/information\\_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc\\_id=1521](http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc_id=1521)

<sup>22</sup> [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/telekomunikacni\\_a\\_internetova\\_infrastruktura](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/telekomunikacni_a_internetova_infrastruktura)

přístupu, na kterých je poskytována VDTS. Podíl přípojek podle způsobu připojení účastníka je uveden v následujícím grafu.

**Graf č. 11: Rozdělení aktivních přípojek pro služby přístupu k VTS podle způsobu připojení účastníka k 31. 12. 2012**



Zdroj: ČTÚ

V roce 2012 pokračoval trend poklesu, avšak podíl analogových přípojek na celkovém počtu aktivních přípojek přesto činil 58,4 %. Podíl přípojek širokopásmových přípojek VoIP vzrostl v roce 2012 na 24,1 %.

### Zastupitelnost analogových a ISDN 2 přípojek

Analogové přípojky nejsou v současné době nově budovány, přesto je jejich procentní zastoupení ještě stále vysoké (viz graf č. 3), i když jejich tržní podíl má, zejména u domácností (viz graf č. 13), klesající trend. Přípojky ISDN 2 již nabízejí digitální rozhraní se strukturou přenosu (2B+D). Jak analogové přípojky, tak přípojky ISDN 2 umožňují propojení koncového zařízení s odpovídající účastnickou sadou na místní ústředně pomocí metalického vedení (metalické přístupové sítě) a splňují požadavky zákazníka pro službu přístupu k VTS. Z praktického hlediska přípojka ISDN 2 umožňuje připojení jedné uživatelské přípojky se dvěma kanály 64 kbps pro přenos hovoru a dat, a jedním datovým kanálem 16 kbps. Tato přípojka umožňuje i využívání dalších doplňkových služeb. Přípojka ISDN 2 tedy může mít pro uživatele vyšší užitnou hodnotu.

Z hlediska substituce je možno na straně poptávky oba analyzované přístupy k VDTS zařadit na shodný trh, neboť při malém, ale významném a trvalém zvýšení ceny, by docházelo ke snadnému nahrazování. Z hlediska substituce na straně nabídky lze rovněž konstatovat snadný přechod mezi uvedenými typy přípojek. Je však nutno poznamenat, jak je výše uvedeno, že v případě analogových přípojek se jedná o řešení, které je méně progresivní a v současné době je uplatňováno především v síti incumbenta.



Přechod z analogové přípojky na přípojku ISDN 2 však pro poskytovatele netvoří další dodatečné náklady (v případě volných účastnických sad, což je obvyklá situace). Pokud by se musely účastnické sady nově zainvestovat, náklady pro operátora jsou minimální, v řádu několika set Kč. Z hlediska zákazníka přechod z analogu na přípojku ISDN 2 znamená jen minimální náklady, je to zakomponováno v rámci obchodních modelů operátorů. Tento přechod z analogové přípojky na ISDN 2 přípojku je na trhu obvyklý.

Přechod na analogovou přípojku by představoval přechod na starší technologii, kterou alternativní operátoři již nerozšiřují. Přesto je možno oba tyto typy přípojek, vzhledem k jejich obdobné užitné hodnotě, považovat za součást stejného produktového trhu. Dochází k jejich pozvolné migraci (z analogu na ISDN 2), která přesahuje časový rámec analýzy.

**Závěr:** Analogové přípojky a přípojky ISDN 2 pro přístup k VTS poskytované v pevném místě Úřad považuje za součást stejného produktového trhu.

### **Zastupitelnost 2 Mbit a ISDN 30 přípojek**

Přípojky 2 Mbit jsou technologickou alternativou přípojek ISDN 30. Z technického hlediska se jedná o obdobný vztah jako u analogové a ISDN 2 přípojky. Přípojky 2 Mbit jsou považovány za zastaralejší technické řešení, které je však na trhu stále využíváno neboť je odpovídající koncovému zařízení (ústředně) umístěné u účastníka, která je v jeho vlastnictví. Ze strany poptávky lze tak sice předpokládat, že by v případě malého, ale významného a trvalého zvýšení cen docházelo k přelivu poptávky k ISDN 30. Obdobně jako Úřad u ISDN 2 přípojky nepředpokládá jejich nahrazování starší technologií analogové přípojky, nepředpokládá, že by na trhu docházelo k nahrazování přípojek ISDN 30 přípojkami 2 Mbit. Přesto lze vzhledem k obdobné užitné hodnotě a pozvolné migraci (která však přesahuje časový rámec analýzy) označit přípojky ISDN 30 a 2 Mbit za součást stejného produktového trhu.

**Závěr:** Přípojky 2 Mbit a přípojky ISDN 30 pro přístup k VDTS poskytované v pevném místě Úřad považuje za součást stejného produktového trhu

### **Zastupitelnost analogových přípojek a přípojek ISDN 2 s přípojkami ISDN 30 a 2 Mbit přípojkami**

Analogové přípojky a přípojky ISDN 2 jsou určeny pro individuální spotřebu domácností či malých podnikajících subjektů. Hovorové kanály umožňují současné použití služby VDTS 1 – 2 uživateli.

Přípojka ISDN30 a 2Mbit umožňuje využití vyššího počtu hovorových kanálů, je tak možné současné použití služeb VDTS až 30 uživateli, proto se využívá zejména k připojení pobočkových ústředěn podnikatelských subjektů. Praktickému využití těchto přípojek odpovídá proto i jejich podstatně vyšší cena oproti ISDN 2 a analogovým přípojkám.

Rozdílná užitná hodnota pro uživatele tedy spočívá u ISDN 30 a 2 Mbit v dostupnosti počtu hovorových kanálů a možnosti počtu souběžně realizovaných volání. Cena za tyto přípojky je rovněž vyšší než u analogových a ISDN 2. Úřad vychází z čl. 46 Pokynů, to je, že rozdílnosti v cenových modelech a nabídkách pro daný produkt nebo službu mohou také znamenat odlišné skupiny spotřebitelů. Přičemž produkt nebo služby nízké kvality prodávané za nízkou cenu by mohly docela dobře být efektivní náhradou za produkt vyšší kvality prodávaný za vyšší cenu. V tomto případě jsou důležité reakce spotřebitelů následující po relativním zvýšení ceny. Hypotetické použití SSNIP testu vychází ze skutečnosti, že přípojky ISDN 30 i 2 Mbit jsou však na podstatně vyšší cenové hladině (a to jak ceny

za zřízení přípojky, tak i ceny za používání přípojky). Zatímco zřízení analogové přípojky (cena je zahrnutá v základní ceně tarifů O2 Hlasové služby) stojí 825,- Kč, zřízení digitální přípojky ISDN2U stojí 832,- Kč, tak cena za zřízení digitální přípojky 2Mbit i digitální linky ISDN 30 stojí shodně 38 570,- Kč (platí pro společnost Telefónica, ceny jsou v Kč bez DPH platné k 5. 6. 2013). Cena za používání analogové přípojky (tarif O2 Mini) je 199,- Kč, cena za používání digitální přípojky ISDN 2U činí 595,- Kč, digitální přípojky 2Mbit činí 4999,- Kč, používání digitální přípojky ISDN 30 je za 5999,- Kč za zúčtovací období (platí pro společnost Telefónica, ceny jsou v Kč bez DPH, platné k 5. 6. 2013). Zároveň je však třeba poznamenat i tu skutečnost, že u přípojek ISDN 30 a 2 Mbit na trhu existují nabídky, které mají charakter individuálních nabídek (nejčastěji formou výběrového řízení). Jsou často součástí tzv. komplexních řešení, kdy je obvyklé, že odběratelé těchto služeb zároveň poptávají i další služby. Vzhledem k tomu, že se jedná o objemově významné zakázky, jsou tito odběratelé schopni uplatnit větší kupní sílu.

Z výše uvedeného konstatování významného cenového rozdílu služeb tedy vyplývá, že trvalé, ale nevýznamné zvýšení cen přípojek ISDN 30 a 2 Mbit by nebylo podnětem k přechodu uživatelů k analogové přípojce nebo přípojce ISDN 2.

Úřad proto dospěl k závěru, že tyto přípojky nelze zařadit s přípojkami analogovými spolu s přípojkami ISDN 2 na stejný trh, a je proto třeba přistoupit k segmentaci trhu. Úřad vychází z toho, že segmentace je oprávněná, pokud jsou stanoveny produkty nebo služby, které jsou vzájemně zaměnitelné jen v malé nebo relativní míře<sup>23</sup>, nebo jsou zjištěny rozdílnosti v cenových modelech a nabídkách pro daný produkt nebo službu, které mohou také indikovat odlišné skupiny spotřebitelů.

**Závěr:** Analogové přípojky spolu s přípojkami ISDN 2 není možné považovat za nahraditelné (pro přístup k VTS v pevném místě) přípojkami ISDN 30 a přípojkami 2 Mbit. Netvoří součást stejného produktového trhu. Úřad proto v rámci analýzy relevantního trhu rozdělil produktový trh na dva oddělené segmenty Segment A a Segment B.

### 2.1.2 Věcné vymezení segmentu A a segmentu B relevantního trhu přístupu k VTS v pevném místě

Na základě výše uvedené analýzy:

**Segment A** zahrnuje přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím analogové a digitální přípojky ISDN2 a přípojky realizované prostřednictvím širokopásmového přístupu (realizovaného prostřednictvím optického vedení, televizních kabelových rozvodů, bezdrátových sítí FWA nebo WiFi), je-li na nich poskytována VDTs. Segment A zahrnuje přístup jak pro fyzické nepodnikající osoby tak pro fyzické podnikající a právnické osoby. Proto Úřad dále ověří, zde je třeba přistoupit i k účastnické segmentaci.

Úřad zkoumal, zda existují rozdíly mezi službami poskytovanými fyzickým nepodnikajícím osobám (domácnostem) a právnickým a podnikajícím fyzickým osobám (podnikům), které by odůvodňovaly provedení segmentace trhu.

---

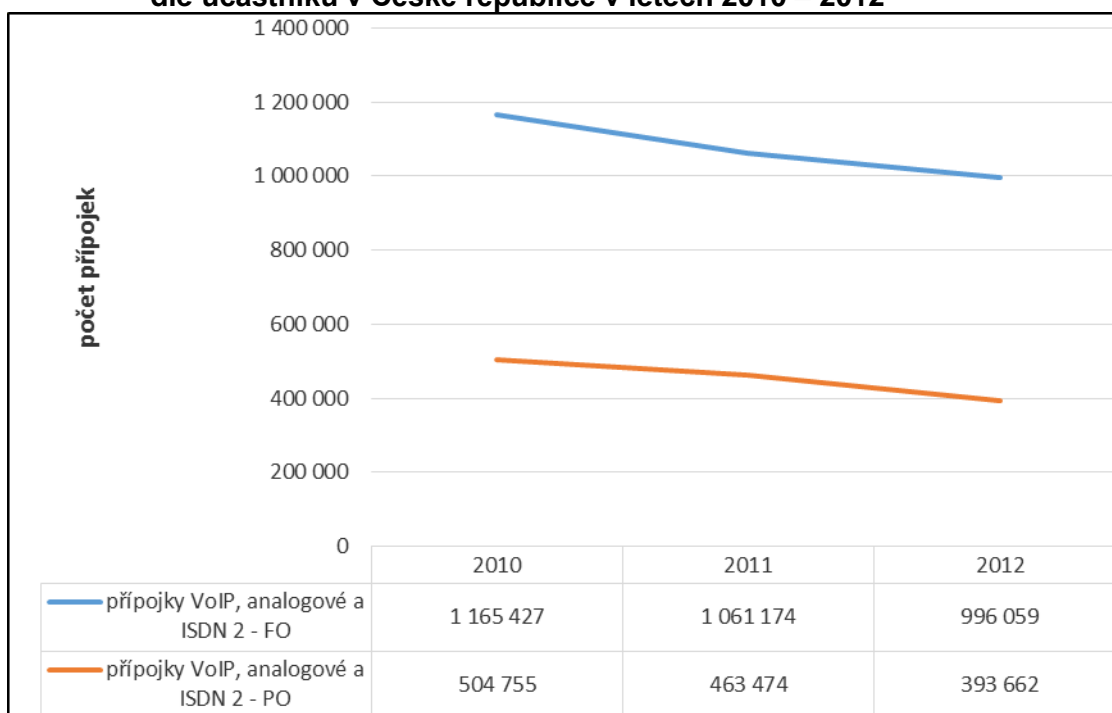
<sup>23</sup> Viz Pokyny Komise, čl. 44: „Podle zažitého precedenčního práva, relevantní trh produktu/služby zahrnuje všechny produkty nebo služby, které jsou dostatečně zaměnitelné nebo nahraditelné, nejen ve smyslu jejich objektivních charakteristik, v důsledku čehož jsou zvláště vhodné pro uspokojování trvalých potřeb spotřebitelů, jejich ceny nebo zamýšleného užití, ale také ve smyslu konkurenčních podmínek a/nebo struktury nabídky a poptávky na dotyčném trhu. Produkty nebo služby, které jsou vzájemně zaměnitelné jen v malé nebo relativní míře, nejsou součástí téhož trhu. NRÚ by proto měly zahájit proces definování trhu relevantního produktu nebo služby seskupením produktů a služeb, které používají spotřebitelé pro stejné účely (koncové užití).“

Z hlediska poptávky má služba poptávaná různými účastnickými segmenty podobné užité vlastnosti a kvalitu (v rámci segmentu A). Zařazení do zákaznického segmentu je poskytovatelem služby dáno na základě zvolených parametrů hodnocení a přestup mezi segmenty je možný pouze na základě splnění poskytovatelem služby předem daných kritérií.

Většina poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě nabízí služby oběma kategoriím (podniky, domácnosti) uživatelů. Na trhu však existují nabídky i poskytovatelé VDTs poskytovaných v pevném místě, kteří se zaměřují jen na určitý segment uživatelů. Nabídky přístupu k VTS v pevném místě v segmentu A) lze z technického hlediska považovat za obdobné. Na trhu existují i pravidelně se opakující zvýhodněné nabídky (na jednotlivé služby i balíčky služeb nebo služby vázané).

Úřad níže analyzoval vývoj počtu přípojek v segmentu A včetně jeho účastnického rozčlenění.

**Graf č. 12: Vývoj počtu přípojek v pevném místě v segmentu A rozdělených dle účastníků v České republice v letech 2010 – 2012**



Zdroj: ČTÚ

Výše uvedený graf č. 12 uvádí vývoj počtu přípojek zařazených v segmentu A v letech 2010 – 2012 a jejich rozdělení na nepodnikající fyzické osoby (FO) a právnické a podnikající fyzické osoby (PO), kde je zřetelný pokles přípojek FO i PO.

**Závěr:** Úřad neshledal dostatečné důvody pro uplatnění účastnické segmentace.

**Segment B** zahrnuje přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím přípojek ISDN 30 a přípojek 2 Mbit, je-li na nich poskytována VDTs. Tento segment zahrnuje pouze přístup poskytovaný pro velké právnické osoby, proto není důvod k účastnické segmentaci.

### 2.1.3 Služby přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě a balíčky služeb

V souladu s doporučeným postupem ve Vysvětlujícím memorandu (část 3.2 na str. 15) Úřad rovněž posuzoval nabídku balíčků na maloobchodním trhu, které obsahují přístup k VTS v pevném místě. Služby přístupu k VTS v pevném místě jsou nabízeny jak samostatně, tak i jako součást souboru služeb, tzv. balíčků (mixed bundling), ve spojení s mobilními hlasovými službami, přístupem k síti Internet (v pevném místě i pomocí modemu v síti CDMA nebo UMTS) a k televiznímu vysílání. Nabízeny jsou jak double play, triple play, tak i quadruple play balíčky služeb v různých kombinacích. Přínosem pro uživatele je cenové zvýhodnění, administrativní úspora (jedna dodavatelská faktura) a v neposlední řadě to mohou být i kvalitativní výhody. Na druhou stranu při nákupu jednotlivých služeb od různých poskytovatelů má uživatel možnost variabilnějšího výběru, který může více vyhovovat jeho individuálním potřebám. Mohou si proto pořídit přístup a VDTs od jednoho poskytovatele anebo různých poskytovatelů. Jestliže v případě malého, avšak nikoli přechodného zvýšení cen lze pozorovat, že značný počet zákazníků balíčky „rozbaluje“ a pořizuje si jejich jednotlivé složky samostatně, pak lze učinit závěr, že každá ze složek některého balíčku tvoří relevantní trh samostatně a nikoli společně.<sup>24</sup> Z níže uvedeného rozdělení je zřejmé, že služba přístupu k VTS v pevném místě je poskytována v ČR samostatně od služeb VDTs. Lze tedy identifikovat samostatné trhy pro přístup a užití.

Přístup k VTS a na něm poskytovaná VDTs v pevném místě je provozována:

- na vlastní úzkopásmové přípojce jako klasická VDTs,
- na základě přepravej velkoobchodního produktu WLR,
- formou CS/CPS na přístupu k VTS společnosti Telefónica,
- na vlastním širokopásmovém přístupu prostřednictvím protokolu VoIP,
- prostřednictvím protokolu VoIP na základě technických vlastností sítě Internet, tj. bez vlastního širokopásmového přístupu k účastníkovi, ale za využití vlastních síťových prostředků,
- realizací přepravej služeb VDTs na základě komerčních velkoobchodních smluv poskytovatelů služeb elektronických komunikací.

V případě balíčků se z hlediska poskytovatele služeb jedná o marketingovou/obchodní strategii, kdy kombinovanou nabídkou produktů dochází k realizaci výnosů z rozsahu, včetně snížených nákladů na marketing a administrativu, tj. ke snížení výrobních a distribučních nákladů. Poskytovány jsou jak balíčky služeb, kdy je uživateli nabízen soubor služeb za jednu cenu, tak soubory služeb s určenou cenou každé služby, kdy na základě odběru více služeb dochází v rámci měsíčního vyúčtování k cenovému zvýhodnění. Na straně nabídky pak dochází zejména k realizaci úspor z rozsahu a rozmanitosti služeb, přičemž může docházet v rámci takového balíčku k přelévání nákladů (např. nabídka přístupu za symbolickou 1 Kč, zvýhodněné volání do určitého směru apod.).

Při posuzování situace na trhu vycházel Úřad ze zprávy Sdružení evropských regulačních orgánů v oblasti elektronických komunikací BEREC<sup>25</sup> včetně doporučeného precedentního případu Microsoft<sup>26</sup>. Úřad konstatuje, že na trhu existuje samostatná poptávka po službách přístupu k VTS v pevném místě, stejně jako po ostatních komponentech nabízených balíčků.

Na trhu působí konvergovaný vertikálně integrovaný poskytovatel jak mobilních služeb, tak i služeb poskytovaných v pevném místě – společnost Telefónica. Společnosti

<sup>24</sup> Explanatory note 2007.

<sup>25</sup> BEREC report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition z prosince 2010.

<sup>26</sup> Commission Decision of 24 March 2004, Case COMP/C-3/37.792 – Microsoft.

Vodafone Czech Republic a.s. a T-Mobile získávají služby poskytované v pevném místě převážně nákupem na relevantních velkoobchodních trzích č. 4 a 5, především od společnosti Telefónica, která je na těchto relevantních trzích podnikem s významnou tržní silou.

**Závěr:** Na základě dostupných informací Úřad, v souladu s doporučeným postupem ve Vysvětlujícím memorandu, konstatuje, že se nejedná o samostatný trh balíčků služeb.

#### **2.1.4 Substitute ostatních produktů a služeb na straně nabídky a poptávky**

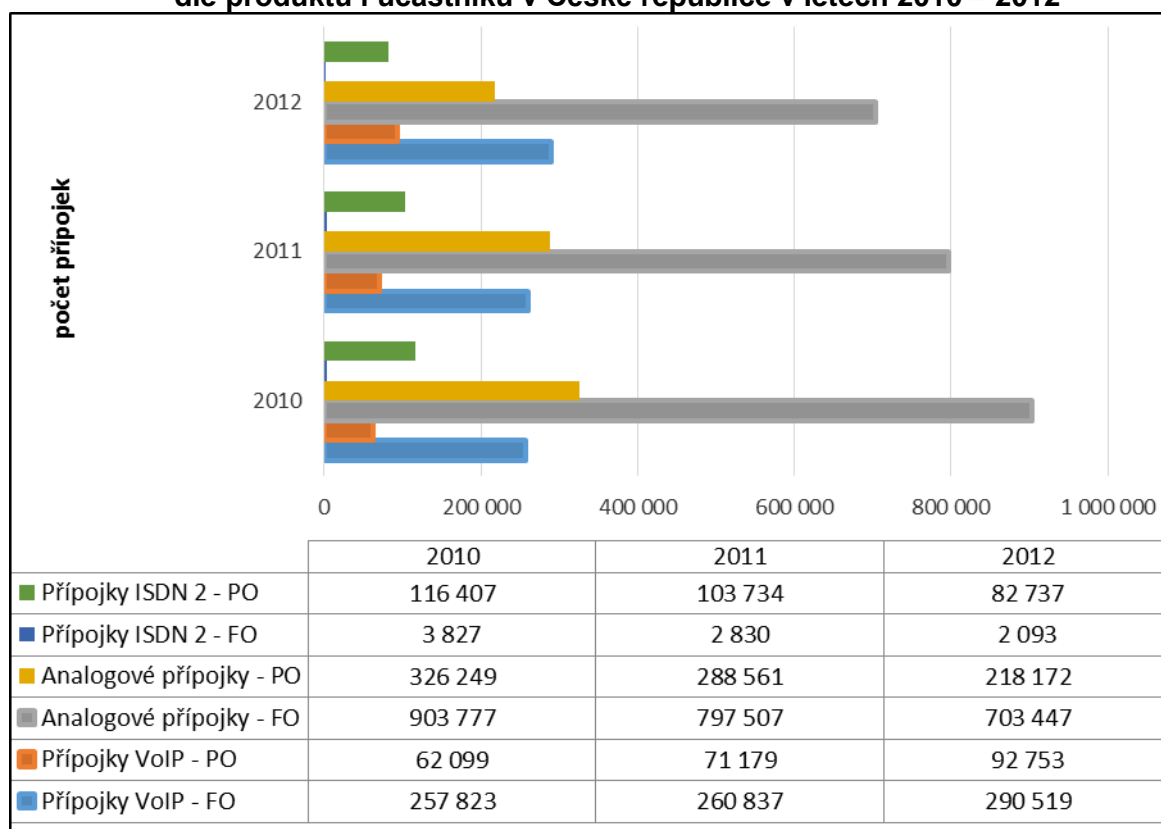
Na základě vyhodnocení substitute Úřad konstatuje, že ke zkoumaným typům přístupu k VTS poskytovaných v pevném místě nenalezl žádný další substitut, neboť další potenciálně možné služby přístupu k veřejné telefonní síti poskytované v pevném místě, na základě užitečných vlastností, funkcionality apod. nelze považovat za substituční k těmto službám.

#### **2.1.5 Další vlivy a očekávaný vývoj na maloobchodním trhu**

Změna vymezení VDTTS dle Zákona č. 127/2005 Sb., paragraf 2 p), ve znění účinném od 1. 1. 2012 má za důsledek, že oproti 2. kolu analýzy relevantního trhu č. 1 jsou do věcného vymezení trhu zahrnuty i přípojky operátorů, kteří poskytovali VDTTS na negeografických číslech (910). Příkladem mohou být takovéto přípojky společností RIO Media a.s., UPC, České Radiokomunikace a.s., Materna Communications a.s., Axifone s.r.o., Český bezdrát s.r.o.

Trendem posledních let je narůstající počet širokopásmových přípojek na úkor PSTN přípojek, jak dokumentuje i graf č. 3. Toto svědčí rovněž o rozhodování uživatelů o použití přístupu k VTS právě v závislosti na zvoleném přístupu k širokopásmovému přístupu k síti Internet. Na maloobchodním trhu VDTTS dochází k nahrazování klasické telefonie službami „managed VoIP“ poskytovanými na širokopásmových přístupových sítích. K úbytku dochází především u analogových přípojek fyzických nepodnikajících osob. Lze konstatovat, že by tento pokles byl ještě dynamičtější, pokud by přístup k VTS nebyl využíván (za zvýhodněných podmínek) souběžně se širokopásmovým přístupem xDSL k síti Internet. Hlasová služba tak představuje doplňkovou hodnotu.

**Graf č. 13: Vývoj počtu přípojek v pevném místě v segmentu A rozdělených dle produktů i účastníků v České republice v letech 2010 – 2012**

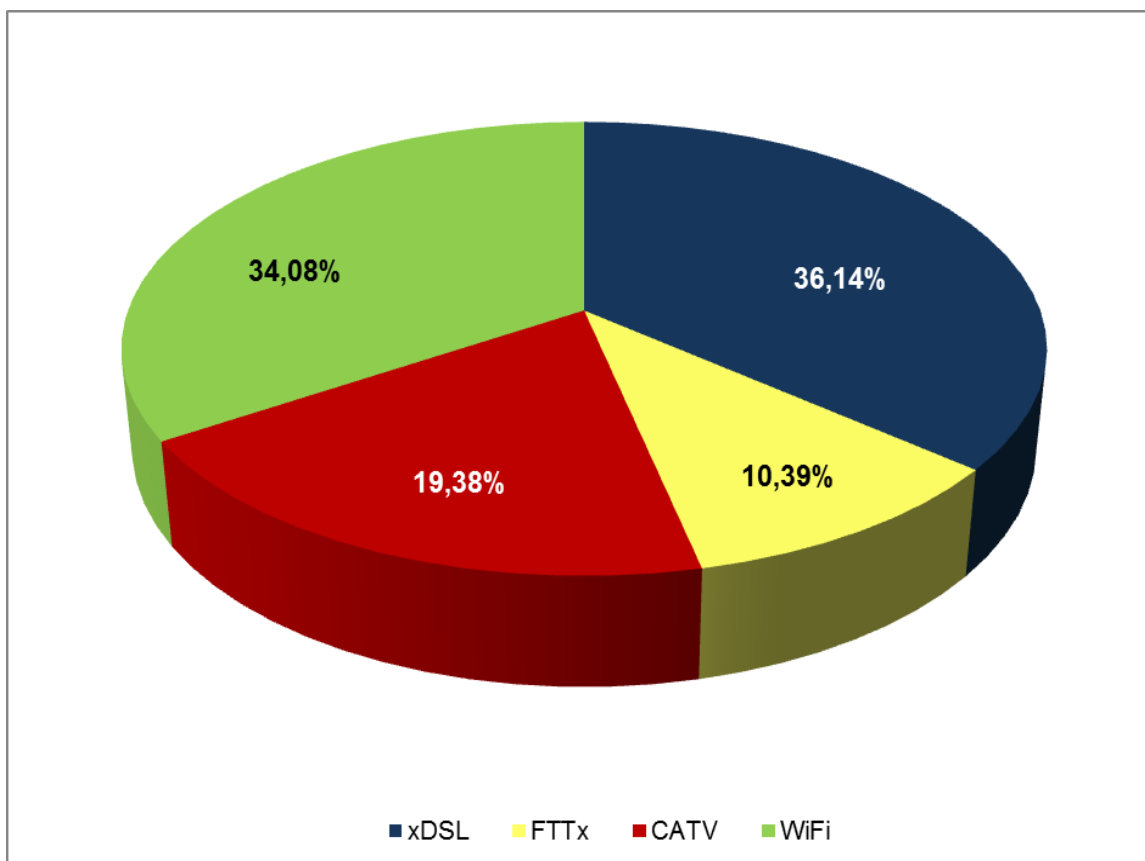


Zdroj: ČTÚ

Výše uvedený graf č. 13 uvádí vývoj počtu přípojek zařazených v segmentu A v letech 2010 – 2012 a jejich produktové rozdělení (ISDN 2, Analog či VoIP), tak i účastnické rozdělení, tj. na nepodnikající fyzické osoby (FO) a právnické a podnikající fyzické osoby (PO), kde je zřetelný pokles přípojek FO u ISDN 2 a analogových přípojek, kdežto u VoIP dochází k nárůstu počtu přípojek. U PO dochází u analogových a ISDN 2 přípojek k poklesu, u VoIP přípojek naopak k nárůstu počtu přípojek.

V ČR se zlepšuje i vybavenost domácností počítači a připojením k vysokorychlostnímu internetu, které použití této služby podporují. V tiskové zprávě ČSÚ ze 4. 12. 2012 bylo zveřejněno, že v roce 2012 vlastnily počítač dvě třetiny domácností, a téměř každá domácnost s počítačem byla zároveň i připojena k internetu. Počet domácností připojených k internetu vzrostl za posledních pět let o 1,4 milionu. Zatímco v roce 2007 byla k internetu připojena pouze čtvrtina domácností a nejrozšířenějším typem připojení bylo vytáčené připojení přes telefonní linku, v roce 2012 využívaly tento typ připojení pouze čtyři domácnosti ze sta. Všechny ostatní domácnosti s internetem byly připojeny vysokorychlostně. Osobní počítač i internet využívalo v tomto roce shodně sedm z deseti Čechů. Poprvé v historii tohoto šetření ČSÚ tedy můžeme konstatovat, že uživatel počítače je zároveň i uživatelem internetu.

**Graf č. 14: Podíly širokopásmových přístupů k síti Internet používaných maloobchodními zákazníky podle jednotlivých technologií k 31. 12. 2012**



Zdroj: ČTÚ

### **Závěr věcného vymezení relevantního trhu č. 1**

**Relevantní trh č. 1** - přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě je definován jako možnost koncového uživatele<sup>27</sup> fyzicky připojit koncové zařízení k veřejné telefonní síti za účelem uskutečňování veřejně dostupné telefonní služby poskytované v pevném místě, tj. poloha koncového bodu se nemění, je trvale definována geografickou adresou a má případně omezený rozsah (možnost pohybu) kolem tohoto koncového bodu.

Úřad do věcného vymezení trhu č. 1 – přístup k VTS v pevném místě zahrnul přístup k VTS v pevném místě prostřednictvím kovových vodičů, optických vláken, koaxiálních kabelů (CATV sítě), bezdrátových sítí (FWA, WiFi, WiMAX). Zahrnut je i přístup k VTS prostřednictvím mobilních sítí, pokud mají uživatelé zrušenu nebo omezenou mobilitu služeb.

Maloobchodní trh přístupu k VTS v pevném místě tedy zahrnuje tyto typy přípojek a jejich rozhraní: analogové přípojky PSTN sítě

- analogové přípojky PSTN sítě, přípojky ISDN 2 (s digitálním rozhraním se strukturou přenosu 2B+D) na PSTN síti,

<sup>27</sup> koncovým uživatelem je uživatel, který nezajišťuje veřejné komunikační síť nebo veřejně dostupné služby elektronických komunikací (§ 2 písm. c Zákona)

- přípojky ISDN 30 (s digitálním účastnickým rozhraním se strukturou přenosu 30B +D) na PSTN síti,
- digitální přípojky 2 Mbit na PSTN síti,
- přípojky širokopásmového přístupu (např. CATV, xDSL, FWA, FTTx), na kterých je z hlediska hlasových služeb poskytována služba VoIP.

Příčemž Úřad rozdělil trh přístupu k VTS v pevném místě na dva segmenty – Segment A a Segment B.

**Segment A** zahrnuje přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím analogové a digitální přípojky ISDN (s výjimkou velkokapacitní přípojky ISDN 30) a přípojky realizované prostřednictvím širokopásmového přístupu, je-li na nich poskytována veřejně dostupná telefonní služba.

**Segment B** zahrnuje přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím přípojek ISDN 30 a přípojek 2 Mbit, je-li na nich poskytována veřejně dostupná telefonní služba.

## 2.2 Územní vymezení

Rozhodující většina podnikatelů neomezuje svoji nabídku na vybrané regiony, ale nabízí služby plošně na území celé České republiky. Služba přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě je podnikateli nabízena pro stejné uživatelské skupiny za stejných cenových podmínek v rámci celé České republiky, soutěžní podmínky jsou tedy na celém území dostatečně homogenní. Služby tedy nejsou nabízeny v jednotlivých regionech za zřetelně odlišitelných podmínek.

Úřad proto došel k závěru, že územním vymezením Segmentu A i Segmentu B relevantního trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě je území celé České republiky.

## 2.3 Časové vymezení

Na Segmentu A analyzovaného trhu v současné době působí téměř dvě stovky podnikatelských subjektů, které nabízejí službu přístup k VTS v pevném místě. Na Segmentu B analyzovaného trhu v současné době působí více jak desítka podnikatelských subjektů, které nabízejí službu přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě.

S ohledem na charakter obou segmentů trhu se nepředpokládá významná změna v jeho vývoji, a proto je časový rámec pro analýzu vymezen obdobím dvou let. Současně bude Úřad průběžně monitorovat vývoj na tomto relevantním trhu.

## 3. Analýza relevantního trhu

### 3.1 Samostatná významná tržní síla

#### 3.1.1 Tržní podíl a vývoj tržních podílů

Úřad analyzoval počet aktivních přípojek k veřejné telefonní síti v pevném místě.



## Velikost a vývoj tržního podílu

### Segment A

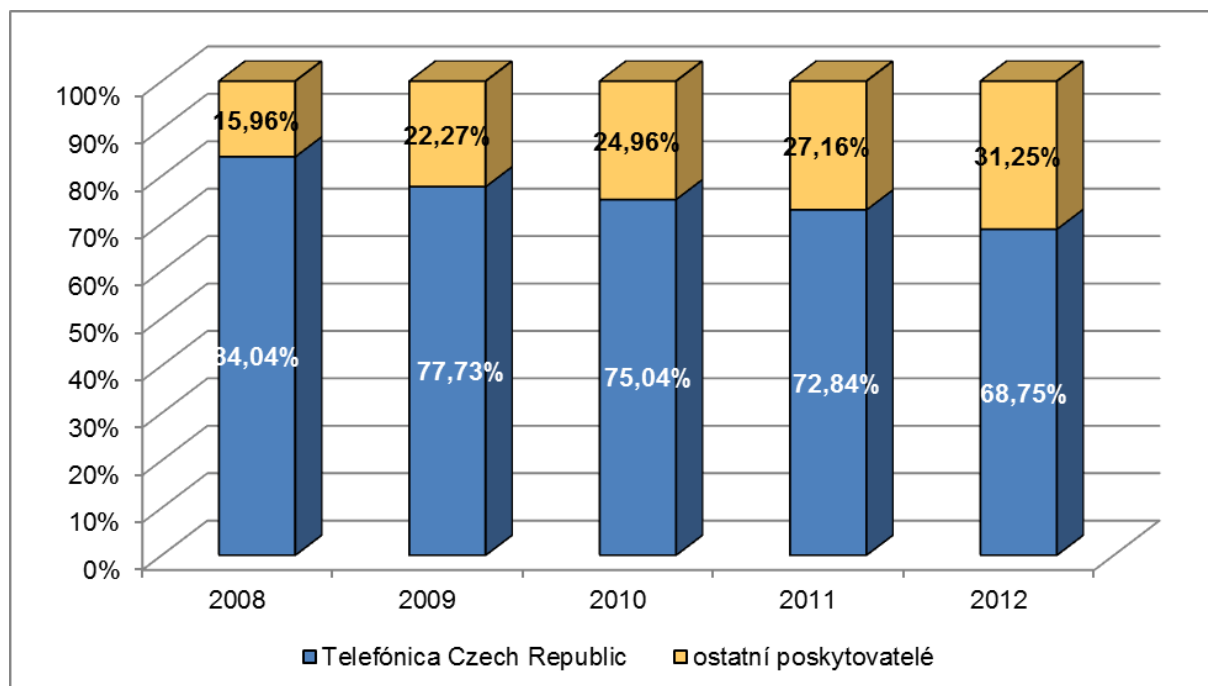
V rámci tohoto kritéria Úřad sledoval vývoj počtu aktivních přípojek pro Segment A, tj. přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím analogové a digitální přípojky, ISDN (s výjimkou ISDN 30) a přípojky realizované prostřednictvím širokopásmového přístupu, je-li na nich poskytována veřejně dostupná telefonní služba.

**Tab. č. 4: Počet přípojek a podíl poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti na celkovém počtu přípojek Segmentu A k 31. 12. 2012**

| Poskytovatel přístupu na Segmentu A trhu č. 1    | Podíl na celkovém počtu přípojek Segmentu A v % (k 31. 12. 2012) | Počet přípojek Segmentu A (k 31. 12. 2012) |
|--|--|--|
| Telefónica Czech Republic, a.s.                  | 68,75%   |  |
| UPC Česká republika, s.r.o.                      | 12,30%   |  |
| MobilKom, a.s./ Air Telecom a.s.                 | 3,89%  |  |
| RIO Media a.s.                                   | 3,08%  |  |
| ČEZ ICT Services, a.s. /Telco Pro Services, a.s. | 1,40%  |  |
| Ostatní  | 10,58%   |  |

Zdroj: ČTÚ

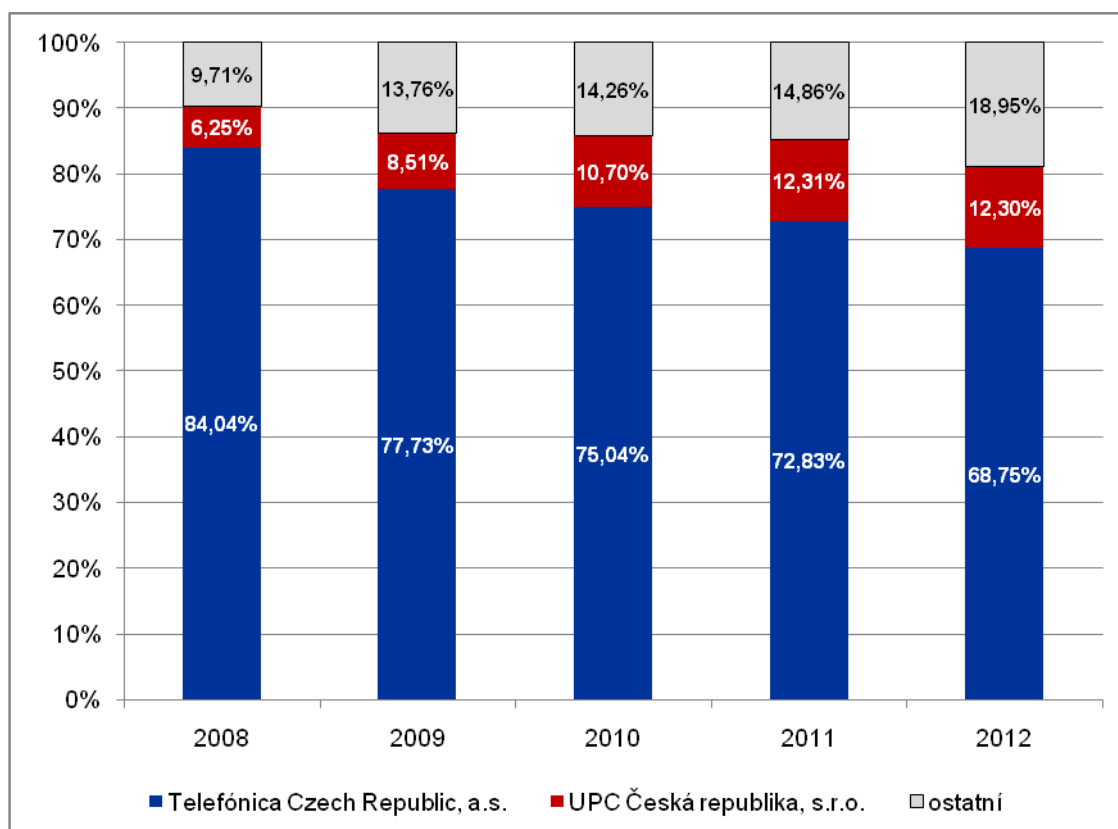
**Graf č. 15: Vývoj tržních podílů poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek pro Segment A**



Zdroj: ČTÚ

Z grafu č. 15 je zřejmé, že se ve sledovaném období se podíl společnosti Telefónica v segmentu A zmenšil o 8,98 procentních bodů, a to z 77,73% v roce 2009 na 68,75% v roce 2012, přičemž pokles byl poměrně plynulý. Tento pokles byl, mimo jiné, způsoben přechodem účastníků na jiné technologie, zejména ke společnosti UPC, a od roku 2009 i ke společnosti RIO Media a.s., která vznikla akvizicí pěti společností<sup>28</sup>. Celkový podíl ostatních poskytovatelů v roce 2012 činil 31,25 %.

**Graf č. 16: Vývoj tržních podílů největších poskytovatelů přístupu k VTS v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek v Segmentu A**



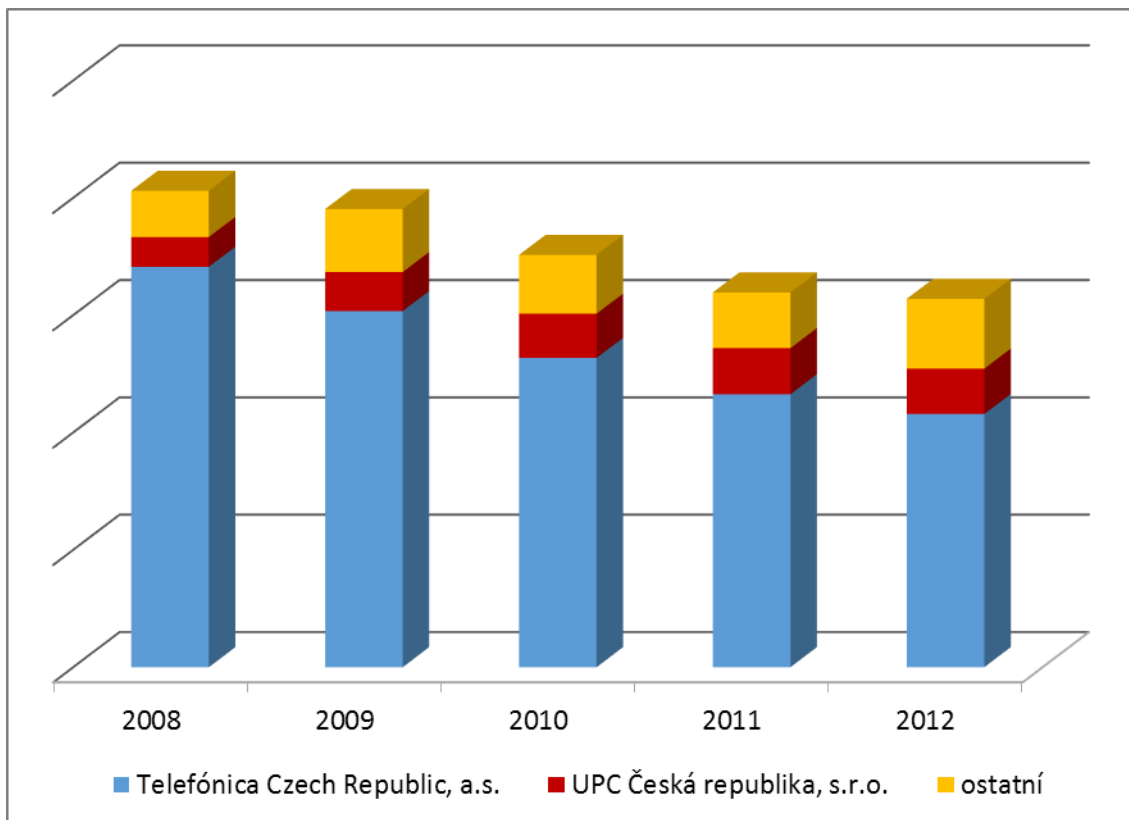
Zdroj: ČTÚ

Vývoj tržních podílů, které znázorňuje výše uvedený graf, indikuje existenci podniku se samostatnou významnou tržní silou na tomto segmentu, a to společnosti Telefónica, jejíž tržní podíl, byť postupně klesá, stále dosahuje téměř 70 %. Druhým největším operátorem dle tržního podílu podle počtu přípojek je společnost UPC, která svůj podíl meziročně zvyšovala, a v roce 2012 dosáhl 12,3 %.

Úřad dále pro informaci uvádí graf vývoje celkového počtu přípojek na Segmentu A analyzovaného trhu, ze kterého je patrné, že celkový počet přípojek na analyzovaném segmentu se v průběhu analyzovaného období snižoval. Absolutně dochází ve sledovaném období k růstu počtu přípojek alternativních operátorů. Tento růst je však v porovnání s poklesem počtu přípojek u společnosti Telefónica výrazně nižší.

<sup>28</sup> ANTÉNY 2H+B spol. s. r.o., CL - NET s. r. o., F.C.A. a. s., MATTES AD, spol. s. r. o. a Metropolitní síť Olomouc a. s.

**Graf č. 17: Vývoj celkového počtu přípojek na Segmentu A u nejvýznamnějších operátorů**



Zdroj: ČTÚ

Úřad očekává, že v období do příští analýzy se bude nadále snižovat celkový počet přípojek na Segmentu A analyzovaného trhu z důvodu snižování poptávky po přípojkách zařazených v segmentu A. Rovněž lze očekávat pozvolný růst tržních podílů alternativních operátorů na úkor společnosti Telefónica.

**Závěr k segmentu A:** Společnost Telefónica dosáhla tržní podíl 68,75 % v segmentu A. V souladu s Metodikou Úřadu jde o silný indikátor existence významné tržní síly.

### Segment B

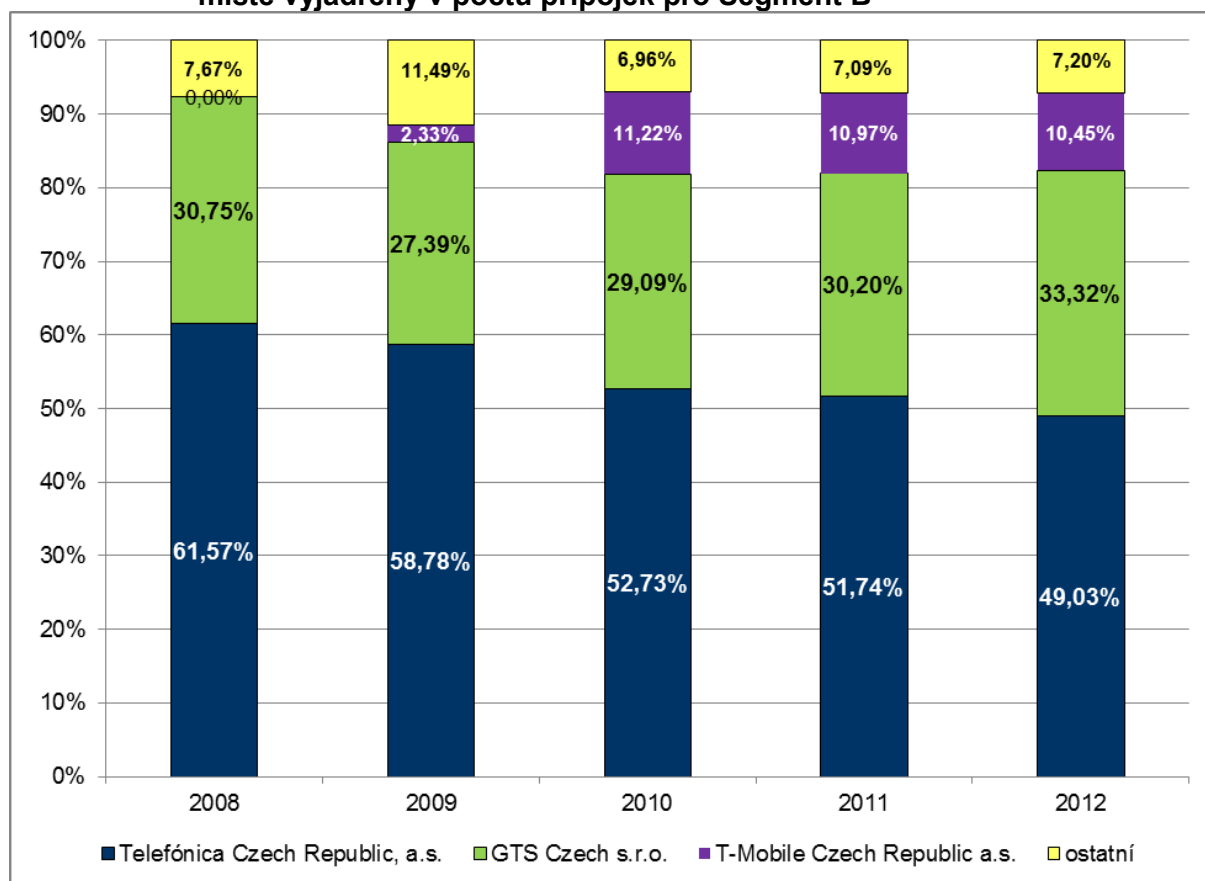
Úřad dále sledoval vývoj počtu přípojek pro Segment B, respektive přístup k VTS v pevném místě prostřednictvím přípojek ISDN 30 a přípojek 2 Mbit.

**Tab. č. 5: Počet přípojek a podíl poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti na celkovém počtu přípojek Segmentu B k 31. 12. 2012**

| Poskytovatel přístupu na Segmentu B trhu č. 1 | Podíl na celkovém počtu přípojek Segmentu B v % - k 31. 12. 2012 | Počet přípojek Segmentu B - k 31. 12. 2012 |
|---|--|--|
| Telefónica Czech Republic, a.s.               | 49,03%   |  |
| GTS Czech s.r.o.                              | 33,32%   |  |
| T-Mobile Czech Republic a.s.                  | 10,46%   |  |
| Dial Telecom, a.s.                            | 4,00%  |  |
| T-Systems Czech Republic a.s.                 | 0,82%  |  |
| České Radiokomunikace a.s.                    | 0,61%  |  |
| BT Limited, organizační složka                | 0,42%  |  |
| ostatní                                       | 1,35%  |  |

Zdroj: ČTÚ

**Graf č. 18: Vývoj podílů poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek pro Segment B**

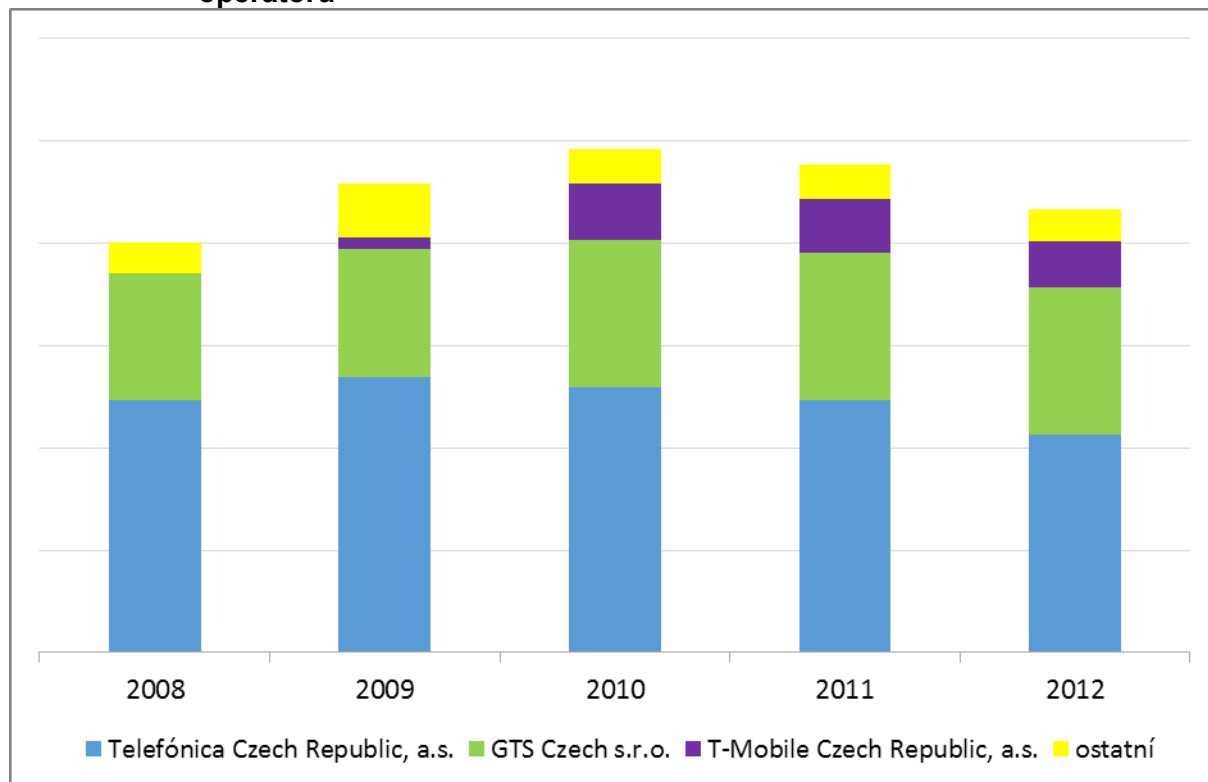


Zdroj: ČTÚ

Z grafu č. 18 je patrné, že v Segmentu B působí dva významní poskytovatelé (Telefónica a GTS Czech, s.r.o.). Tržní podíl společnosti GTS Czech, s.r.o. (dále „GTS Czech“) se pohybuje se ve sledovaném období od 27,39 % do 33,32 %. Podíl společnosti Telefónica má klesající tendenci. Dále je z grafu zřejmé, že na trhu v letech 2010 - 2012 má ještě výrazný podíl společnost T-Mobile, která dosáhla podílu v počtu přípojek v Segmentu B od 10,46 %

do 11,22 % za poslední tři sledované roky, což bylo ovlivněno akvizicí části segmentu zákazníků Českých Radiokomunikací, a.s. Vývoj trhu v absolutním počtu přípojek je uveden na následujícím grafu č. 19. Do r. 2010 měl trh růstový trend, následně dochází k poklesu, a to zejména vzhledem k absolutnímu poklesu přípojek společnosti Telefónica na tomto trhu.

**Graf č. 19: Vývoj celkového počtu přípojek na Segmentu B u nejvýznamnějších operátorů**



Zdroj: ČTÚ

Úřad očekává, že v dalším období do příští analýzy bude Segment B spíše dále klesat jako segment A, a to zejména přechodem účastníků na jiné technologie.

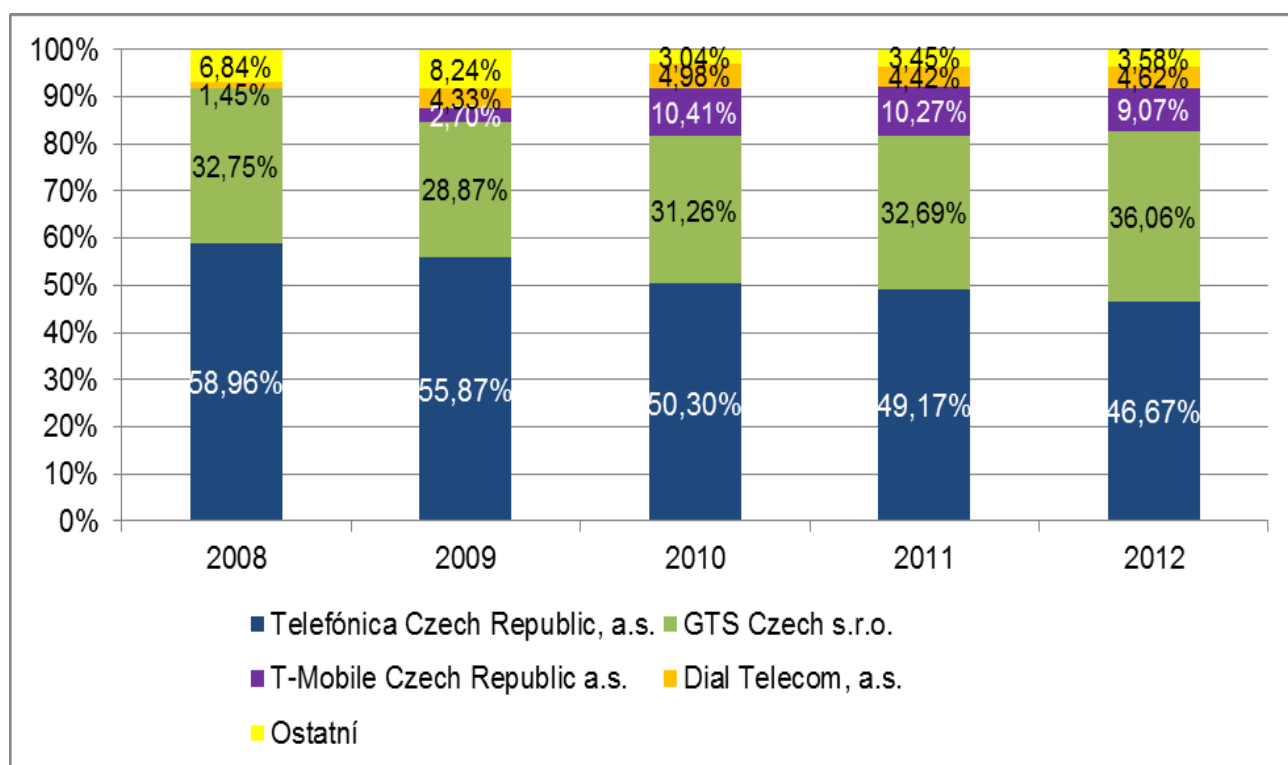
Úřad dále sledoval vývoj počtu přípojek pro Segment B, respektive jednotlivý přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím přípojek ISDN 30 a přípojek 2 Mbit.

**Tab. č. 6: Počet přípojek a podíl poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek ISDN 30 k 31. 12. 2012**

| Poskytovatel přístupu Segmentu B na ISDN 30 | Podíl přípojek ISDN 30 v % - k 31. 12. 2012 | Počet přípojek ISDN 30 - k 31. 12. 2012 |
|---|---|---|
| Telefónica Czech Republic, a.s.             | 46,67%                                      |   |
| GTS Czech s.r.o.                            | 36,06%                                      |   |
| T-Mobile Czech Republic a.s.                | 9,07%                                       |   |
| Dial Telecom, a.s.                          | 4,62%                                       |   |
| Ostatní                                     | 3,58%                                       |   |

Zdroj: ČTÚ

**Graf č. 20: Vývoj podílů poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek ISDN 30**

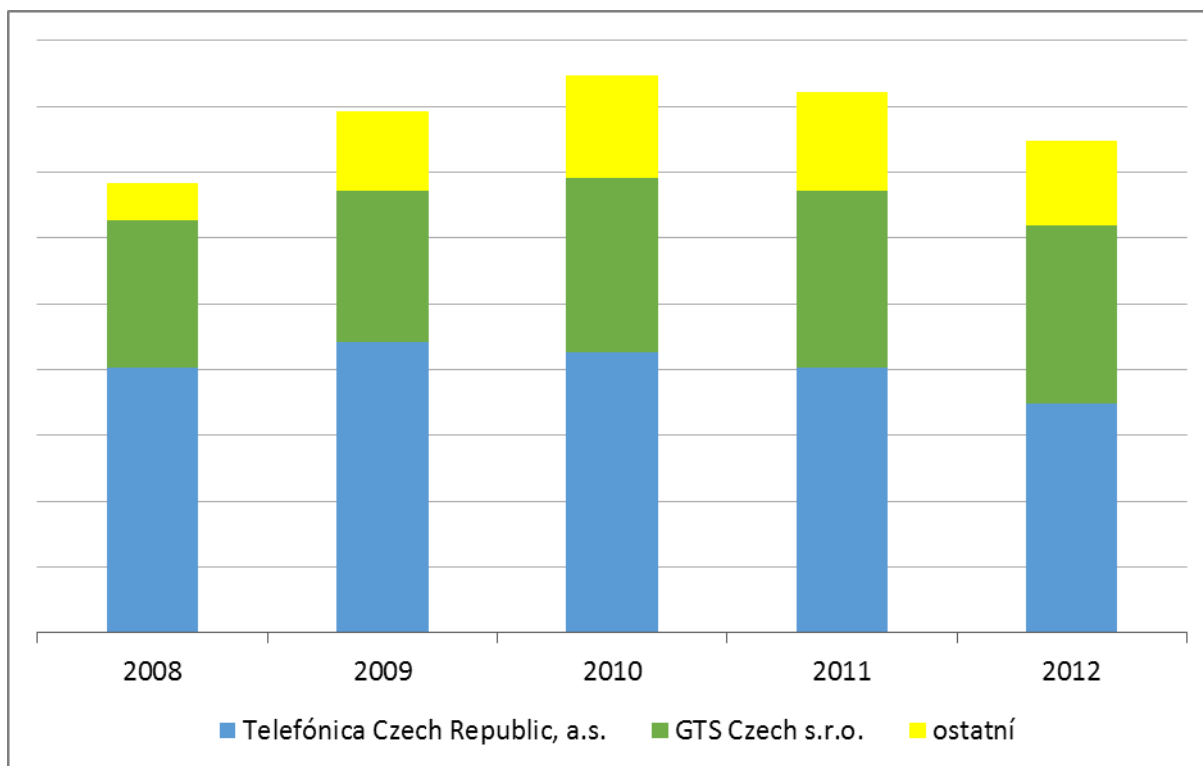


Zdroj: ČTÚ

Graf č. 20 ukazuje na pozvolný pokles tržního podílu vyjádřeného v počtu ISDN 30 přípojek u společnosti Telefonica. Ve sledovaném období (2008-2012) činil tento pokles 12,29 procentního bodu a v roce 2012 měla společnost podíl na trhu ve výši 46,67 %. Nejvyššího absolutního poklesu bylo dosaženo v roce 2012, kdy rozhodující podíl na snížení měla, dle sdělení zástupce společnosti Telefonica, ztráta významného účastníka s cca 500 přípojkami. Druhý nejvyšší podíl měla v tomto segmentu společnost GTS Czech, která se dlouhodobě orientuje na služby pro právnické osoby, a jejíž podíl v letech 2009-2012 narostl o 7,19 procentního bodu, a v roce 2012 dosáhla společnost GTS Czech podílu na trhu ve výši 36,06 %. Společnost T-Mobile převzala v roce 2010 část maloobchodních aktivit od společnosti České Radiokomunikace a.s., což ovlivnilo její postavení na tomto segmentu trhu. Pokles počtu přípojek v roce 2012 byl ovlivněn ukončením poskytování služeb v pevném místě, které byly realizovány prostřednictvím připojení pobočkové ústředny účastníka k ústředně mobilní síti.

V následujícím grafu je znázorněn vývoj trhu z hlediska vývoje počtu přípojek, zatímco do r. 2010 měl trh růstový trend, následně dochází k poklesu.

**Graf č. 21: Vývoj počtu přípojek ISDN 30 na Segmentu B u nejvýznamnějších operátorů**



Zdroj: ČTÚ

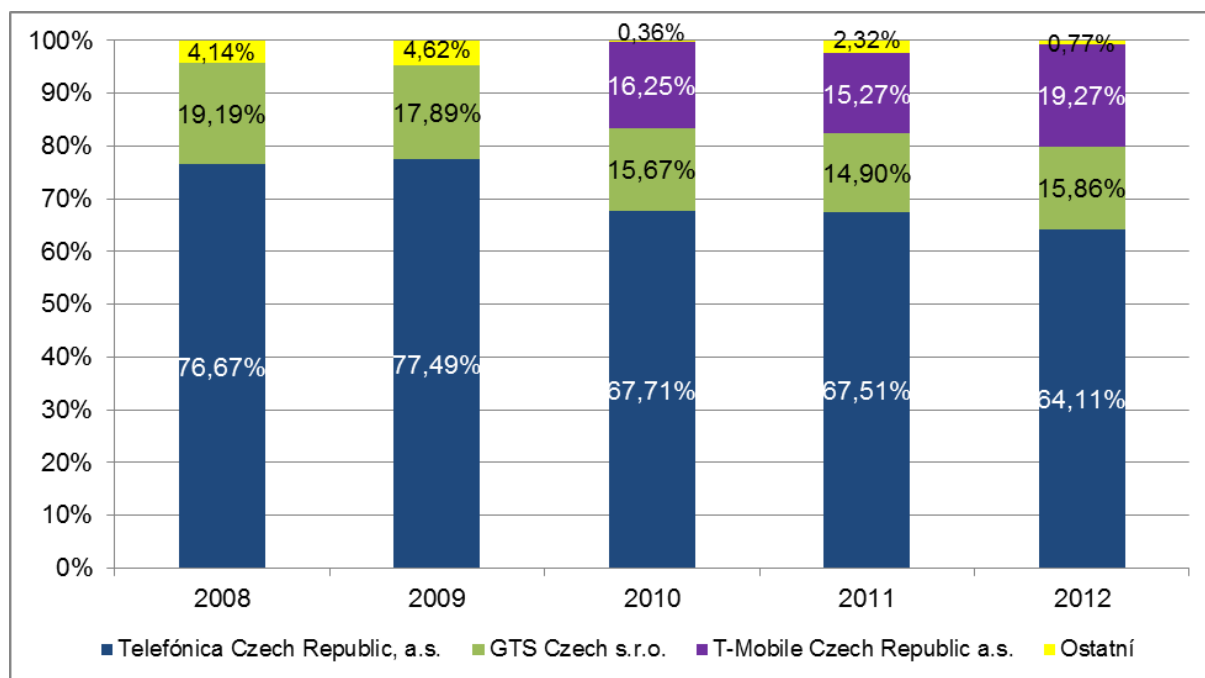
Úřad očekává, že v dalším období do příští analýzy bude počet přípojek ISDN 30, které mají největší vliv na celkový počet přípojek segmentu B, klesat, a to z důvodu přechodu účastníků na jiné technologie.

**Tab. č. 7: Počet přípojek a podíl poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti na celkovém počtu přípojek 2Mbit Segmentu B k 31. 12. 2012**

| Poskytovatel přístupu segmentu B na 2 Mbit | Podíl v % (rok 2012) | Počet přípojek 2 Mbit (rok 2012) |
|--|----------------------|----------------------------------|
| Telefónica Czech Republic, a.s.            | 64,11%               |                                  |
| T-Mobile Czech Republic a.s.               | 19,27%               |                                  |
| GTS Czech s.r.o.                           | 15,86%               |                                  |
| Ostatní                                    | 0,77%                |                                  |

Zdroj: ČTÚ

**Graf č. 22: Vývoj podílů poskytovatelů přístupu k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek 2 Mbit**



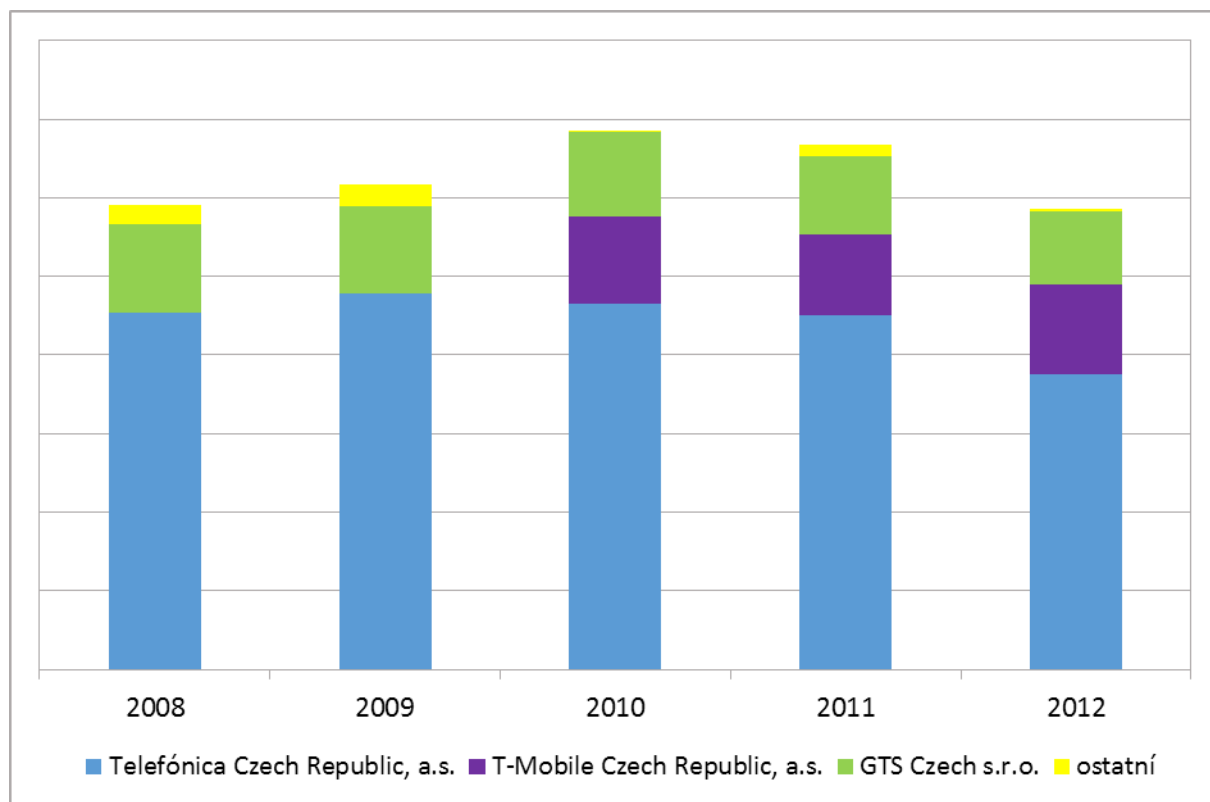
Zdroj: ČTÚ

Graf č. 22 ukazuje na pozvolný pokles tržního podílu vyjádřeného v počtu 2 Mbit přípojek u společnosti Telefonica. Ve sledovaném období (2008-2012) činil tento pokles 12,56 procentního bodu a v roce 2012 měla společnost podíl na trhu ve výši 64,11 %. Druhý nejvyšší podíl měla v tomto segmentu společnost T-Mobile, která převzala přípojky od společnosti České Radiokomunikace a.s., a jejíž podíl ve sledovaném období (2010-12) narostl o 3 procentní body, i když v absolutním vyjádření (viz graf č. 20) zůstal téměř konstantní. V roce 2012 dosáhla společnost T-Mobile podílu na trhu ve výši 19,27 %. Poslední poskytovatel s vyšším tržním podílem je společnost GTS Czech, jejíž podíl za roky 2010 – 2012 dosahoval cca 15 %.

Vývoj počtu přípojek 2 Mbit, jak znázorňuje následující graf, měl obdobný trend jako vývoj počtu přípojek ISDN 30. Graf č. 23 ukazuje na kulminaci celkového počtu 2 Mbit přípojek v roce 2010. Od roku 2010 docházelo k postupnému poklesu celkového počtu 2 Mbit přípojek, který je hlavně zapříčiněn poklesem přípojek u společnosti Telefonica.



**Graf č. 23: Vývoj počtu přípojek 2 Mbit na Segmentu B u nejvýznamnějších operátorů**



Zdroj: ČTÚ

**Závěr k segmentu B:** Společnost Telefónica dosáhla největšího tržního podílu (více než 49 %) v segmentu B. V souladu s Metodikou Úřadu lze předpokládat, že zkoumaný subjekt má významnou tržní sílu.

### ***Kritéria zaměřená na charakteristiku podniku***

#### ***Celková velikost podniku***

Společnost Telefónica je integrovaným telekomunikačním operátorem, který na českém trhu zajišťuje jak pevné, tak mobilní sítě a poskytuje odpovídající služby. Prostřednictvím svých sítí poskytuje hlasové služby v mobilní i pevném místě, služby přístupu k síti Internet, šíření rozhlasového a televizního signálu pomocí IP protokolu (tzv. IPTV), přenosu dat nebo pronájmu okruhů. Společnost Telefónica disponuje nejrozsáhlejší přístupovou sítí v České republice pro poskytování služeb v pevném místě. Společnost byla označena na základě analýz relevantních trhů č. 2, 3, 4, 5, 6 a 7 jako podnik s významnou tržní silou na těchto trzích a byla jí uložena odpovídající nápravná opatření. Společnost Telefónica se současně v posledních letech profilovala, zejména na základě akvizic, jako jeden předních poskytovatelů ICT služeb v České republice.

Postavení společnosti Telefónica na českém trhu odpovídá i výše vlastního kapitálu a aktiv, jejichž výše žádný z dalších podnikatelů nedosahoval (aktiva kapitál a tržby jsou porovnány s dalším největším poskytovatelem).

**Tabulka č. 8: Porovnání vlastního kapitálu a aktiv mobilních operátorů v České republice**

|                   | Aktiva celkem (mil. Kč) |        |        | Vlastní kapitál (mil. Kč) |        |        |
|-------------------|-------------------------|--------|--------|---------------------------|--------|--------|
|                   | 2012                    | 2011   | 2010   | 2012                      | 2011   | 2010   |
| <b>Telefónica</b> | 79 199                  | 88 982 | 92 792 | 60 574                    | 69 097 | 73 176 |
| <b>T-Mobile</b>   | 32 940                  | 33 158 | 33 297 | 26 896                    | 26 465 | 26 407 |

Zdroj: webové stránky operátorů

Totéž se týká tržeb celkem, i tržeb za služby elektronických komunikací, zejména pak za služby poskytované v pevném místě. Úřad má za to, že toto hodnocení bude, i při zohlednění avizovaných změn na trhu, i nadále platné.

Z hlediska celkových tržeb patří sice společnosti Telefónica a T-Mobile dle CZECH TOP 100 mezi největší podniky v České republice. Podle hodnocení za rok 2012 podle kritéria celkových tržeb se společnost Telefónica umístila na 11. místě a společnost T-Mobile až na 24. místě.

**Tabulka č. 9: Porovnání tržeb za služby elektronických komunikací celkem (v tis. Kč) v roce 2012**

|   | Telefónica | T-Mobile | GTS Czech |
|---|------------|----------|-----------|
| <b>Tržby za elektronické komunikace v roce 2012 (v tis. Kč)</b> |            |          |           |

Zdroj: ČTÚ

Rozdíl v tržbách vztahujícím se ke službám poskytovaným v pevném místě je mezi společnostmi Telefónica a dalšími subjekty působícími v oblasti těchto služeb ještě markantnější, a to i s ohledem na regulaci na relevantních trzích č. 2, 3, 4, 5 a 6.

**Tabulka č. 10: Porovnání tržeb za služby elektronických komunikací poskytované v pevném místě (v tis. Kč) v roce 2012**

|                   | Maloobchodní služby | Velkoobchodní služby |
|-------------------|---------------------|----------------------|
| <b>Telefónica</b> |                     |                      |
| <b>T-Mobile</b>   |                     |                      |
| <b>GTS Czech</b>  |                     |                      |

Zdroj: ČTÚ

**Závěr k hodnocení kritéria velikost podniku:** Vyhodnocení kritéria velikost podniku indikuje existenci podniku se samostatnou významnou tržní na obou segmentech relevantním trhu, a to pro společnost Telefónica.

### ***Kontrola infrastruktury nesnadno duplikovatelné***

Telefónica jako incumbent vlastní rozhodující část infrastruktury pevných sítí, která pokrývá téměř celé území České republiky. Úřad považuje za rozhodující zejména vlastnictví přístupové sítě v takovém rozsahu, který nelze na trhu alternativními soutěžiteli vybudovat (duplikovat). Na trhu není prostor pro budování další paralelní (duplicitní) infrastruktury srovnatelných parametrů, neboť vynaložení odpovídajících investic by nezajišťovalo jejich ekonomickou návratnost. Pokud jsou v České republice budovány přístupové sítě, jsou spíše lokálního významu. To umožňuje společnosti Telefónica jednat nezávisle na svých konkurentech, to platí pro Segment A i Segment B.

Úřad zkoumal dále toto kritérium odděleně pro oba segmenty.

### **Segment A**

Na analyzovaném segmentu není prostor pro budování další celoplošné paralelní (duplicitní) infrastruktury srovnatelných parametrů jakou disponuje společnost Telefónica. Alternativní operátoři budují tyto lokální sítě jen v oblastech, kde je to pro ně ekonomicky rentabilní. Nové sítě se tedy vyplatí budovat pouze v provozně atraktivních lokalitách. V těchto oblastech budují sítě především kabeloví operátoři, jako je např. společnost UPC, případně dochází k budování i optických sítí lokálních poskytovatelů služeb.

Nedisponibilita vlastní přístupové sítě pro poskytování služeb na tomto segmentu může být nahrazena využitím velkoobchodních služeb LLU, xDSL, eventuálně komerční nabídkou WLR.

Přičemž poskytování služeb na bázi velkoobchodní nabídky LLU může být omezeno, vzhledem k nákladům nutným na kolokaci, jejichž návratnost vyžaduje vyšší koncentraci zákazníků.

Úřad vyhodnotil využití služby LLU pouze pro hlasové služby. Tabulka č. 11 uvádí, jak malé procento služeb na přístupu přes LLU se využívá čistě pro hlasovou službu (tj. zhruba **obchodní tajemství**). Pokud bereme v úvahu využívání LLU jak z důvodu přístupu k síti Internet, tak i současně hlasové služby, může počet přístupů dosahovat několikanásobné výše. Avšak i tak je absolutní počet přístupů přes LLU velmi malý (z hlediska hlasu i internetu).

Pokud Úřad hodnotí využití LLU primárně z hlediska přístupu k VTS v souvislosti s hlasovou službou, vliv LLU je opravdu minimální.

V tabulce č. 11 (která je předmětem obchodního tajemství) je shrnuta míra využití jednotlivých LLU.

#### **Tab. č. 11: Přehled využití LLU**

##### **obchodní tajemství**

#### **Segment B**

Na analyzovaném segmentu není prostor pro budování další celoplošné paralelní (duplicitní) infrastruktury srovnatelných parametrů jakou disponuje společnost Telefónica. Poskytovatelé služeb na tomto segmentu trhu, na základě vyhodnocení ekonomické návratnosti investice, buď zřizují ad hoc vlastní přístup nebo zajišťují poskytování služby prostřednictvím pronajatých okruhů. Velkoobchodní pronájem okruhů může být realizován jak na bázi komerční nebo regulované nabídky společnosti Telefónica, tak i na základě velkoobchodní komerční nabídky dalších subjektů.

Ve vztahu k trhu č. 6 velkoobchodní koncové segmenty pronajatých okruhů je možno konstatovat, že tržní síla společnosti Telefónica je natolik významná, že pro fungování tohoto trhu je nezbytné předem stanovit některé podmínky pro její podnikání. Přístupová síť společnosti Telefónica pokrývá téměř celé území ČR, z čehož je zřejmé, že na analyzovaném trhu je velmi omezený prostor pro budování další infrastruktury srovnatelných parametrů a rozsahu. Vynaložení takových investic by nezajišťovalo ekonomickou návratnost. Na straně velkoobchodu byla stanovena Referenční nabídka poskytování koncových úseků pronajatých okruhů (RACO). Poskytováním koncových úseků pronajatých okruhů se rozumí služba elektronických komunikací spočívající v pronájmu přenosové kapacity mezi koncovým bodem sítě elektronických komunikací a předávacím bodem umístěným v kolokaci v rámci jednoho kraje. Poslední zveřejněnou referenční nabídku o poskytování koncových úseků pronajatých okruhů zveřejnila Telefónica na svých webových stránkách ke dni 30. 8. 2011. Ve vztahu k velkoobchodní regulaci na trhu č. 6 je třeba zmínit to, že regulace u segmentu pronajatých okruhů je pouze do rychlosti 2 Mbit/sec. Vyšší rychlosti nepodléhají regulaci.

Pokud vezmeme v potaz Regulované nabídky RACO v klasickém rozhraní, tak jejich počet **obchodní tajemství**

**Závěr k hodnocení kritéria pro oba segmenty:** Vlastnictví celoplošné přístupové sítě nenasadno duplikovatelné indikuje existenci podniku se samostatnou významnou tržní silou, a tou je společnost Telefónica. Nápravná opatření na velkoobchodě (trhy č. 4, 5, 6) se promítají do maloobchodního trhu přístupu k VTS pouze v omezené míře.

#### **Vertikální integrace**

Společnost Telefónica může být označena jako vertikálně integrovaný podnik v oblasti služeb poskytovaných v pevném místě, tak i mobilních služeb. Tato vertikálně integrovaná společnost poskytuje své velkoobchodní služby prostřednictvím vnitřních prodejců („internal sales“) svým vlastním maloobchodním divizím („podnikům“), které pak služby poskytují na maloobchodním trhu. Společnost Telefónica vlastní a provozuje síť (zejména rozhodující přístupovou síť) a zároveň poskytuje služby koncovým uživatelům ve formě prodeje, marketingu, zákaznického servisu apod. I když na trhu existují i další

vertikálně integrovaní poskytovatelé, je u společnosti Telefónica výrazně vyšší zejména vlastnictví rozhodující (nesnadno duplikovatelné) části přístupové sítě a páteřní sítě. Rozhodující alternativní poskytovatelé služeb na relevantním trhu jsou většinou závislí na využívání infrastruktury společnosti Telefónica nebo jí poskytovaných velkoobchodních službách. Eventuálně tito soutěžitelé budují přístupové sítě spíše lokálního rozměru. To umožňuje společnosti Telefónica jednat nezávisle na svých konkurentech.

**Závěr k hodnocení kritéria pro oba segmenty:** Vyhodnocení kritéria vertikální integrace indikuje existenci podniku se samostatnou významnou tržní silou na relevantním trhu, a to společnosti Telefónica.

### ***Rozsah a rozmanitost produktů nebo služeb***

Společnost Telefónica historicky poskytovala nejširší rozsah služeb, a to jak v oblasti velkoobchodu, tak i maloobchodu. Své postavení ještě posílila tím, že začala nabízet služby konvergované. Po sloučení původně samostatných společností Eurotel a Český Telecom (nyní Telefónica), došlo na trhu ke vzniku prvního, plně konvergovaného operátora, který byl na tomto základě stanoven jako podnik s významnou tržní silou na 7 relevantních trzích. Úřad má za to, že právě toto sloučení výrazně přispělo i k rozvoji nabídky balíčků služeb na maloobchodním trhu, která byla následně rozšířena i dalšími mobilními operátory, kteří zaměřili své aktivity do služeb poskytovaných v pevném místě, především služeb přístupu k síti Internet. Poskytování maloobchodních služeb v pevném místě dalšími dvěma mobilními operátory z větší části závisí na velkoobchodním nákupu služeb přístupu právě od společnosti Telefónica na regulovaných relevantních velkoobchodních trzích. Lze konstatovat, že pokud se týká rozsahu a rozmanitosti produktů nebo služeb, disponuje společnost Telefónica samostatnou významnou tržní silou, která je však oslabena regulací ex ante na předemných velkoobchodních trzích přístupu u služeb poskytovaných v pevném místě.

Rozmanitost služeb společnosti Telefónica tedy tkví v tom, že poskytuje jak velkoobchodní, tak i maloobchodní služby přístupu z vlastních zdrojů, kdežto ostatní operátoři musí od Telefónicy tyto služby přístupu velkoobchodně nakupovat.

K výše uvedenému je však třeba vzít rovněž v úvahu, že vytvoření balíčků služeb, i když za předpokladu nákupu služeb v pevném místě na velkoobchodních trzích, bylo dosud možné pouze operátory mobilních sítí. Od konce 1. pololetí 2013 tomu tak není, neboť na trh vstoupili MVNO z řad poskytovatelů služeb elektronických komunikací v pevném místě, což umožnilo rozšíření jejich nabídky.

**Závěr k hodnocení kritéria:** Vyhodnocení kritéria rozsah a rozmanitost produktů nebo služeb indikuje, i přes výše uvedené, existenci podniku se samostatnou významnou tržní silou na tomto relevantním trhu, a to společnost Telefónica.

### ***Ceny a ziskovost***

Předmětem kapitoly Ceny a ziskovost je přispět ke zkoumání, zda některý ze soutěžitelů působící na věcně a územně vymezeném trhu není v pozici, která mu umožňuje chovat se do značné míry nezávisle na svých konkurentech, zákaznících a spotřebitelích a nastavovat tak ceny svých služeb na úrovni, kterou by na trhu s fungující konkurencí nebylo možné očekávat.

Základem této kapitoly proto bude cenové srovnání služeb poskytovaných na relevantním trhu (resp. vymezených segmentech) jednotlivými (na trhu působícími) operátory. Vysoké ceny uplatňované některým z operátorů by ve spojení s dalšími kritérii

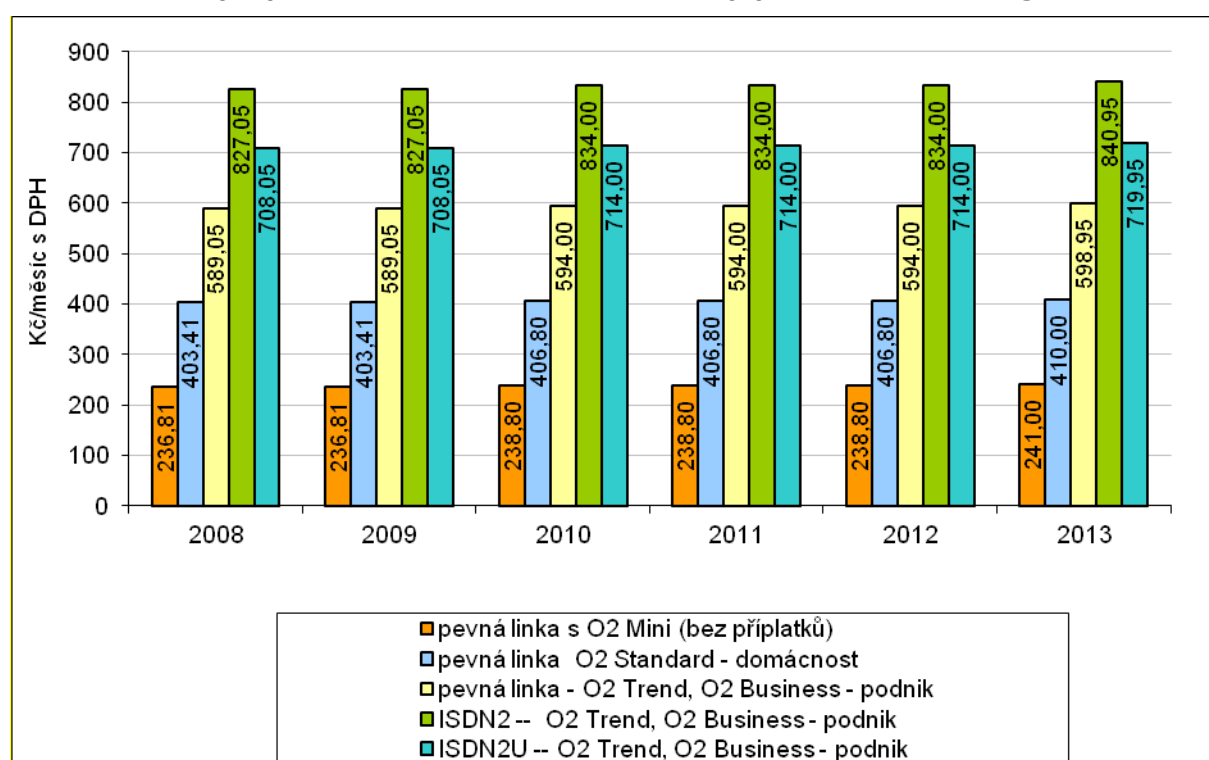
(tržní podíly, kontrola infrastruktury nesnadno duplikovatelné aj.) svědčily o postavení podniku s významnou tržní silou.

Dalšími indikátory pro závěr o ne/přiměřené výši cen uplatňovaných na relevantním trhu poskytuje i mezinárodní srovnání a konečně i ziskovost poskytovaných služeb, která je Úřadu pravidelně vykazována společností Telefónica jako stávajícím podnikem s významnou tržní silou, v oddělené evidenci nákladů a výnosů.

## Segment A

Níže uvedená tabulka nejprve uvádí vývoj cen u největšího poskytovatele služeb na relevantním trhu a zároveň podnik s významnou tržní silou na základě předchozí analýzy relevantního trhu, společnosti Telefónica.

**Graf č. 24: Vývoj cen za používání telefonní přípojky – Telefónica – Segment A**



Z vývoje cen za srovnávané služby uvedeného v grafu č. 24 je patrné, že u služeb poskytovaných společností Telefónica dochází k dlouhodobé cenové stagnaci. Mírné zvyšování koncových cen, ke kterému došlo v letech 2010 a 2013 bylo zapříčiněno růstem základní sazby DPH, která se v prvně jmenovaném roce zvýšila z 19 % na 20 % a v roce 2013 pak na 21 %. Při zohlednění vlivu inflace (od roku 2009 v průměrné meziroční výši necelá 2 %<sup>29</sup>) tak postupně dochází k relativnímu snižování cen, a to nejen u základních cen služeb, ale u koncových cen po přičtení DPH.

<sup>29</sup> Viz [data](#) České národní banky.

**Tab. č. 12: Porovnání cen u tarifů a balíčků služeb zahrnujících cenu za používání telefonní přípojky k 1. 8. 2013**

| Bytová stanice | Cenový tarif/balíček služeb | Kč s DPH |
|----------------|-----------------------------|----------|
| Telefónica     | O2 Standard                 | 410,00   |
|                | O2 Mini                     | 241,00   |
|                | O2 Volání 300*              | 524,00   |
|                | Volání CZ 50*               | 430,00   |
|                | Volání CZ 80*               | 520,00   |
|                | Volání CZ 200*              | 560,00   |
|                | Volání CZ 500*              | 700,00   |
| UPC            | Telefon 30*                 | 25,00    |
|                | Telefon 100*                | 70,00    |
|                | Telefon 200*                | 120,00   |
|                | Volám pevná*                | 70,00    |
| Air Telecom    | AIR Junior*                 | 249,00   |
|                | AIR Mini*                   | 269,00   |
|                | AIR Relax*                  | 369,00   |

\*) Cenové tarify obsahují volné minuty pro různé druhy volání

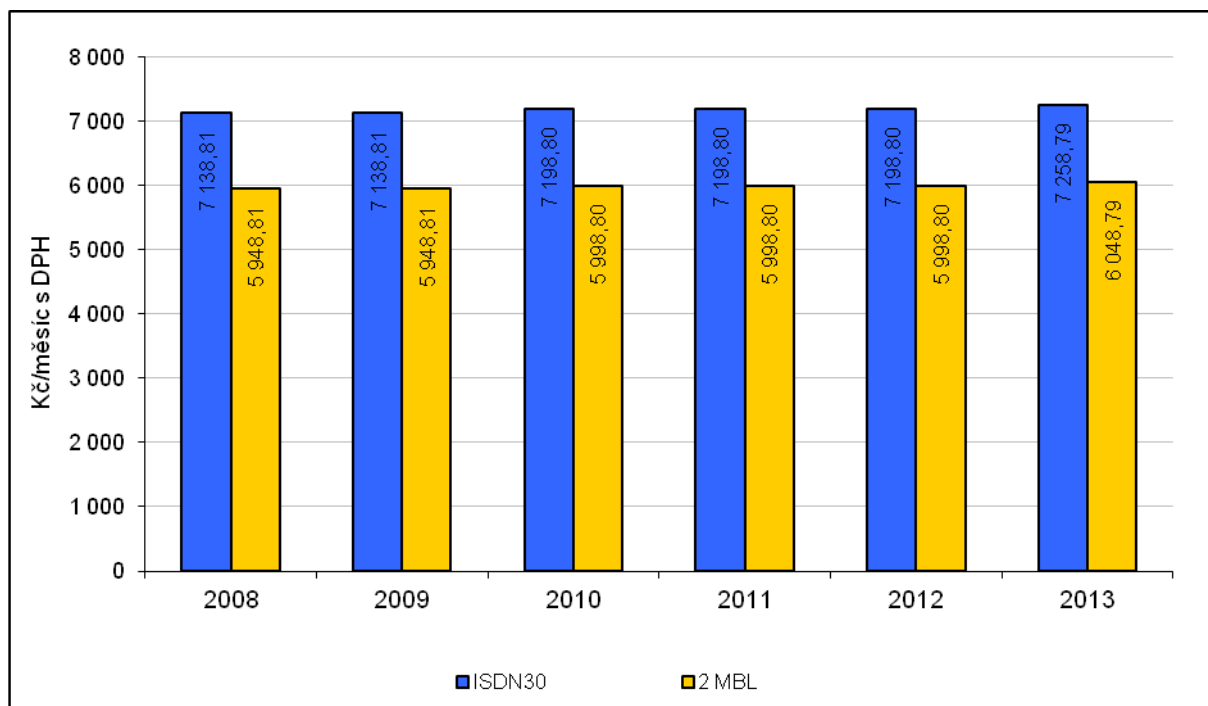
Operátoři, jako UPC či Air Telecom, nabízejí balíčky služeb, které za jednu měsíční cenu zahrnují kromě přístupu k veřejné telefonní síti i telefonní službu ve formě kreditu nebo volných minut. Obdobně nabízí své služby i společnost Telefónica s výjimkou tarifů O2 Standard a O2 Mini. Nelze proto jednoznačně porovnat pouze ceny za přístup k veřejné telefonní síti jednotlivých operátorů. Z výše uvedené tabulky je patrné, že v průměru jsou ceny společnosti Telefónica vyšší, než ceny nabízené ostatními srovnávanými operátory. Důvodem při srovnání cen například se společností UPC může být jednak zmiňovaný fakt, že srovnávané služby zahrnují rozdílné podmínky a výhody pro zákazníka a zároveň skutečnost, že jednotliví operátoři mohou výši měsíčního paušálu stanovovat s ohledem na svou marketingovou strategii. Protože poptávka po službě přístupu k veřejné telefonní síti je odvozena od poptávky po veřejně dostupné telefonní službě, se kterou je tak úzce spojena, je jednou z představitelných marketingových strategií nastavení nízké ceny měsíčního paušálu, kompenzované vyšší minutovou cenou volání. Tuto strategii by pak pravděpodobně využívaly především méně volající skupiny zákazníků. Této úvaze by odpovídalo i nastavení struktury cen u společností Telefónica a UPC. Zatímco první ze jmenovaných společností uplatňuje u služby s nejvyšším měsíčním paušálem (Volání CZ 500 za 700 Kč/měsíc) minutovou cenu nad rámec volných minut (500 minut) ve výši 0,90 Kč, druhá ze jmenovaných společností uplatňuje ke svému nejdražšímu paušálu (Telefon 200 za 120 Kč) minutovou cenu nad rámec volných minut (200 minut) ve výši 2,75 Kč. I z tohoto důvodu lze z výše uvedeného srovnání činit jednoznačné závěry o ne/přiměřenosti cen jen velmi těžko.

Na základě výše uvedeného vývoje cen v čase u společnosti Telefónica a cenového srovnání služeb poskytovaných jednotlivými operátory Úřad neshledává důvod pro regulaci cen na tomto segmentu relevantního trhu.

## Segment B

V obdobném členění, jako u segmentu A, uvádí Úřad vývoj a srovnání cen i na segmentu B. V níže uvedeném grafu je tak nejprve zobrazen vývoj cen v čase u služeb společnosti Telefónica.

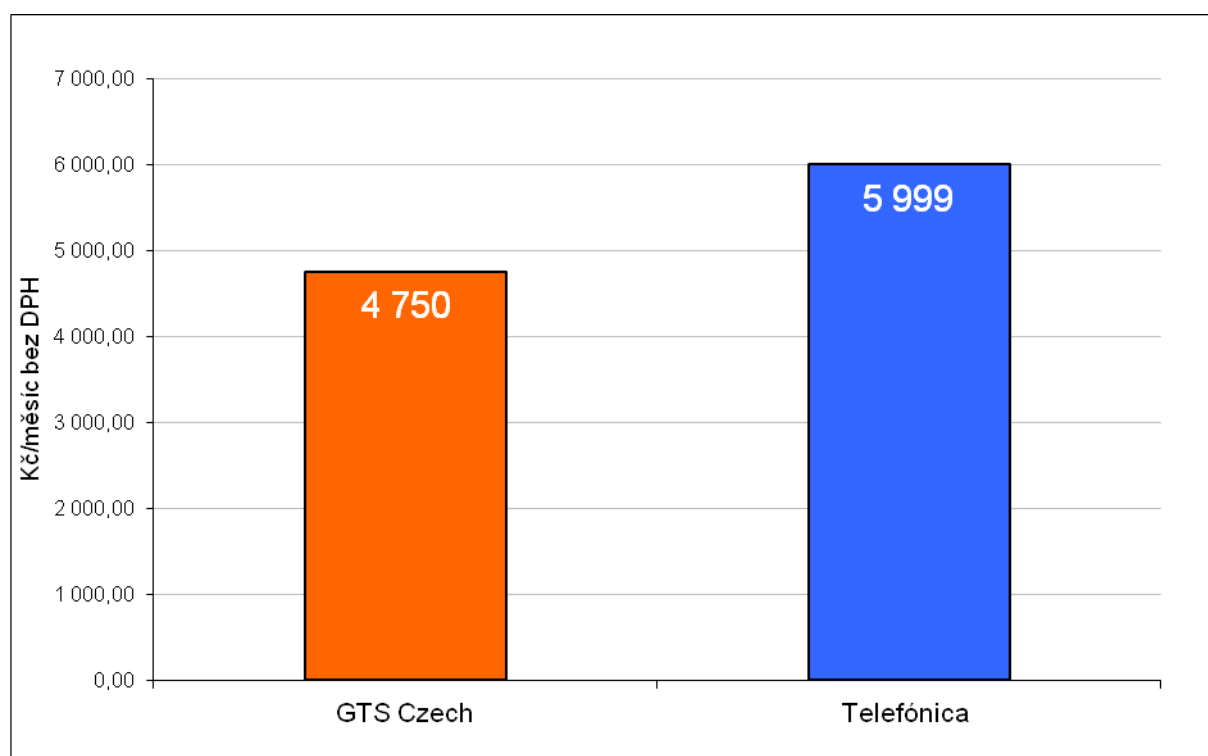
**Graf č. 25: Vývoj cen za používání telefonní přípojky – Telefónica – Segment B**



U výše uvedeného grafu platí stejné závěry, jako u grafu č. 24 v rámci segmentu A. Ceny srovnávaných služeb v čase stagnovaly a k jediným změnám došlo v letech 2010 a 2013 v souvislosti s navýšením základní sazby DPH. I zde tak platí, že v relativním vyjádření (po zohlednění vlivu inflace), ceny služeb (mírně) klesají.

U většiny operátorů dochází při poskytování služeb na tomto segmentu trhu k individuálnímu sjednávání cen s (převážně) firemními zákazníky. Následující graf srovnává ceny dvou nejvýznamnějších operátorů na tomto segmentu trhu u přípojky ISDN 30.

**Graf č. 26: Porovnání cen za používání přípojky ISDN 30 k 1. 8. 2013**





Výše uvedený graf dokumentuje, že na tomto segmentu trhu mají zákazníci možnost zvolit cenově výhodnější nabídku ke službě společnosti Telefónica, což vytváří tlak na to, aby tato společnost ceny nezvyšovala.

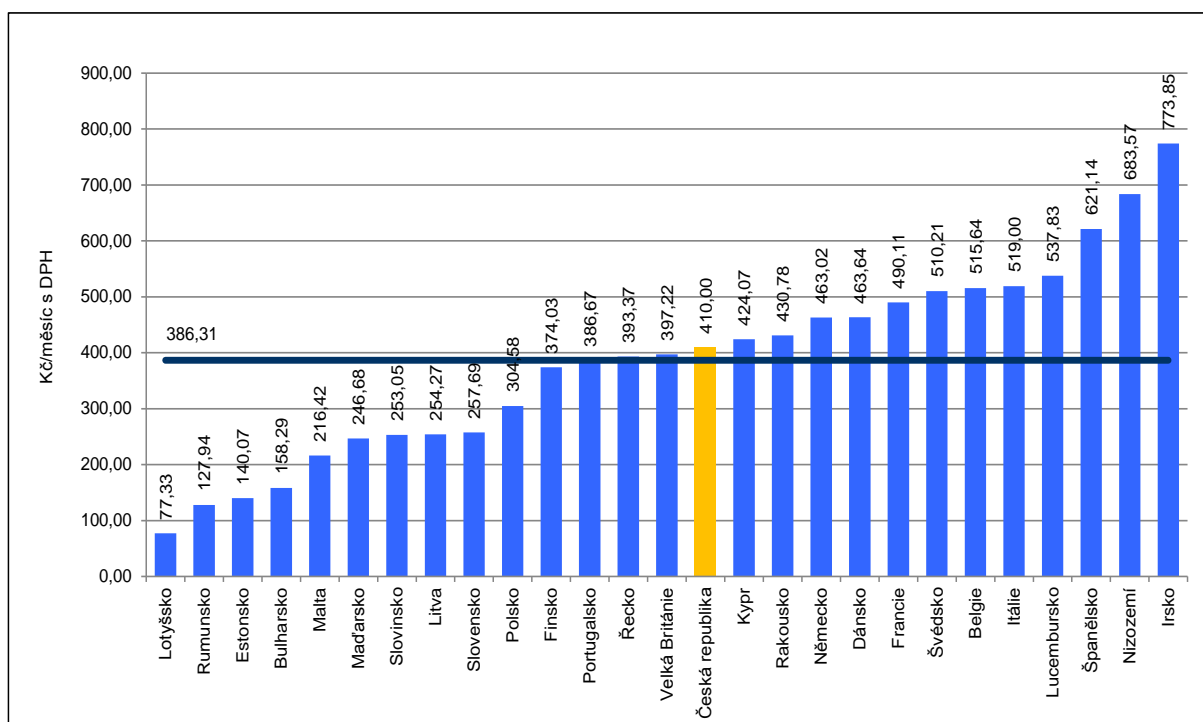
S ohledem na výše uvedené Úřad neshledal důvod pro regulaci cen na tomto segmentu relevantního trhu.

## Mezinárodní srovnání

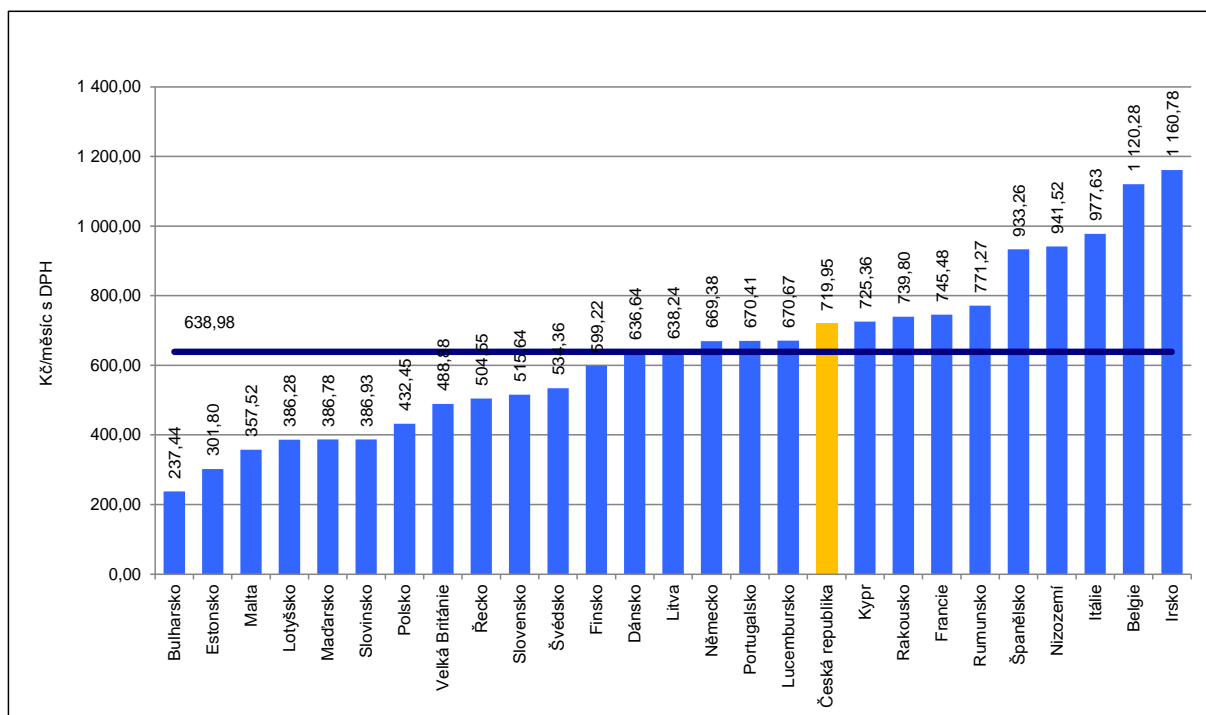
O tom, zda na zkoumaném trhu jsou uplatňovány nepřiměřeně vysoké či nízké ceny, které by naznačovaly, že jejich původce je v pozici, která mu umožňuje chovat se do značné míry nezávisle na svých konkurentech, zákaznících a spotřebitelích, může do určité míry vypovědět i mezinárodní srovnání cen. Jeho vypovídací schopnost je však omezena tím, že náklady na poskytování jednotlivých služeb nemusí být (a nejsou) ve všech zemích stejné, a tak není možné přesně stanovit, zda například nejvyšší cena v mezinárodním srovnání svědčí o dominantním postavení jejího původce na domácím trhu a o vysokých ziscích s ní spojených nebo je výsledkem objektivně rozdílné situace při poskytování srovnávané služby, a tím i rozdílné úrovně nákladů (které mohou být důvodem vyšší ceny). Níže uvedené mezinárodní srovnání tak má pouze indikativní charakter.

Mezinárodní srovnání měsíčního paušálu je provedeno v členění zvlášť na bytové (pro PSTN a ISDN2) a podnikové (pro PSTN, ISDN2 a ISDN 30) telefonní přípojky. Do srovnání byly zahrnuty standardní ceny bývalých dominantních operátorů (tzv. incumbentů), a to za jednotlivé členské země EU (k 1. dubnu 2013, tedy bez Chorvatska).

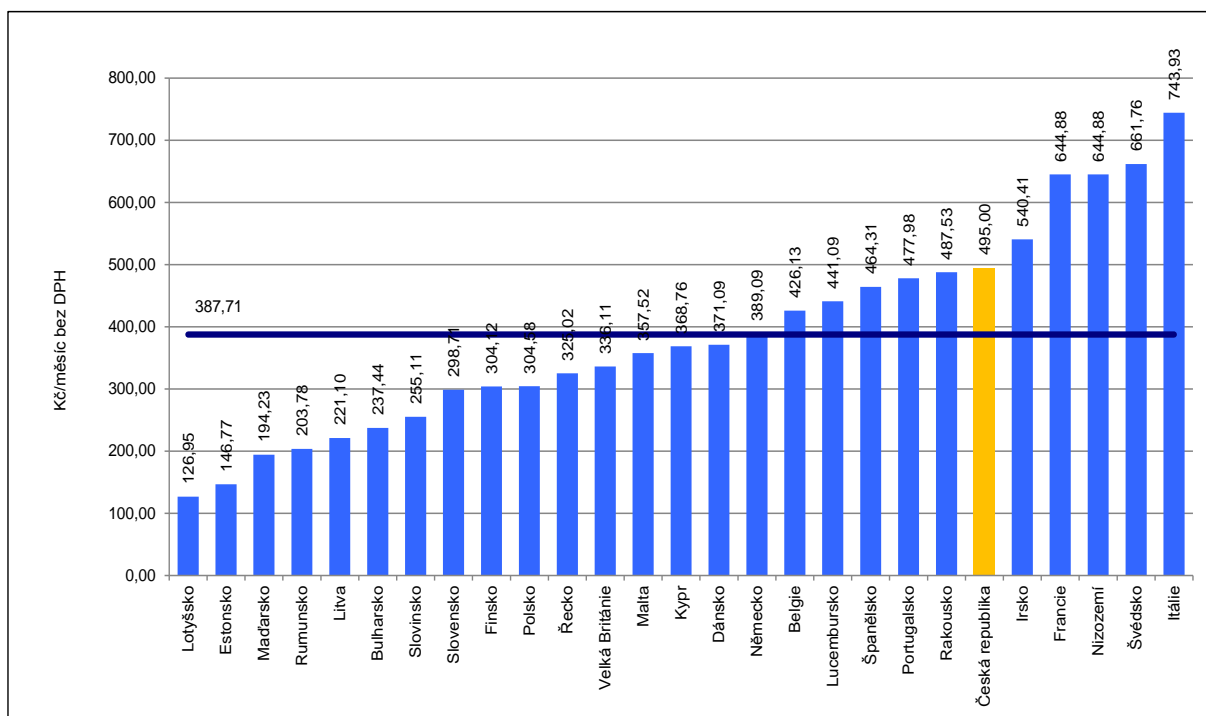
**Graf č. 27: Mezinárodní srovnání cen za přístup k veřejné telefonní síti k 1. 4. 2013 – PSTN – domácnosti**



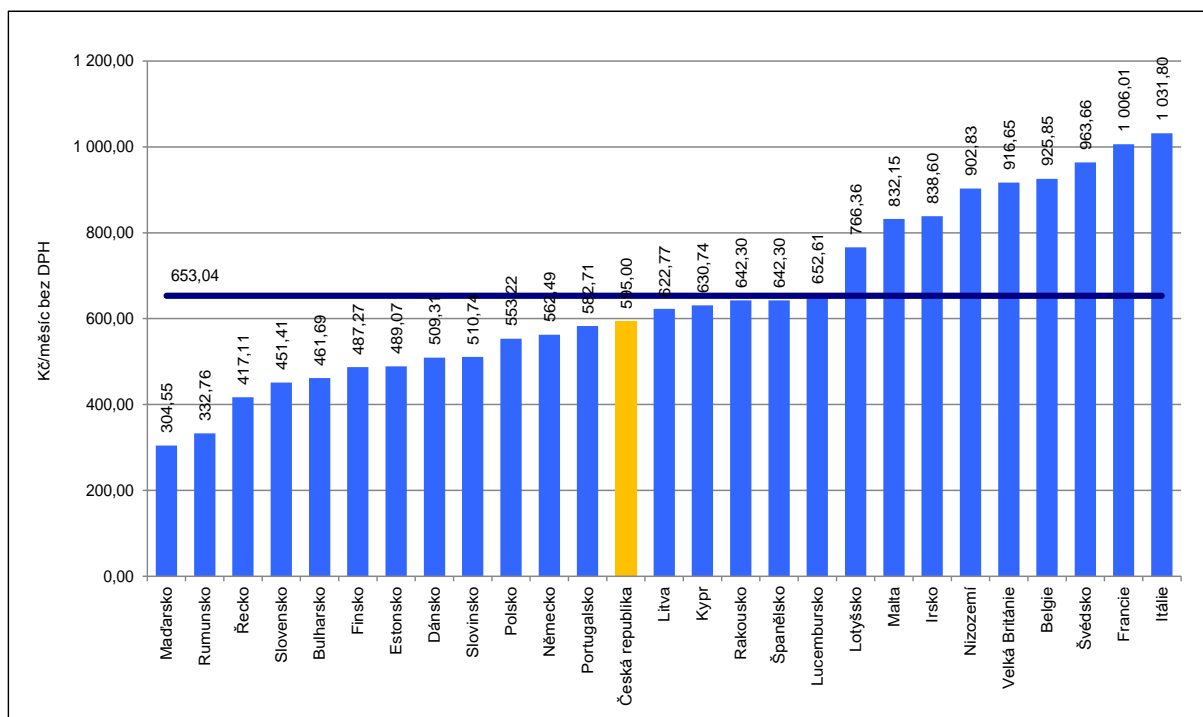
**Graf č. 28: Mezinárodní srovnání cen za přístup k veřejné telefonní síti k 1. 4. 2013 – ISDN2 – domácnosti**



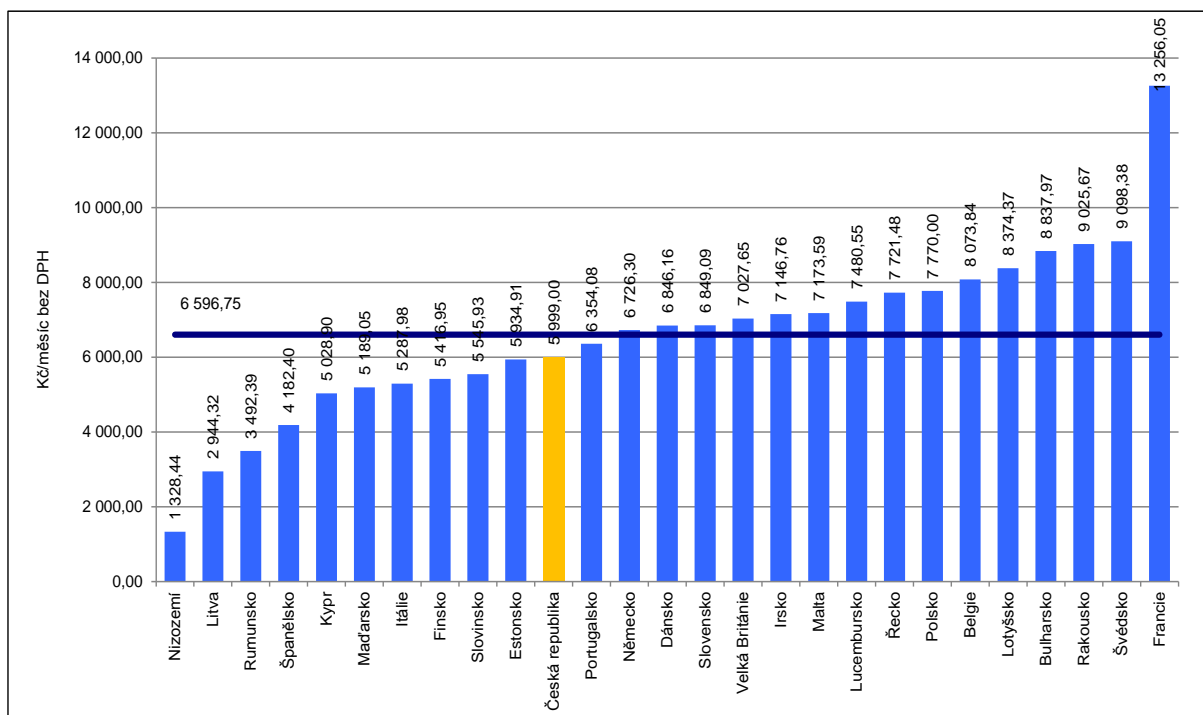
**Graf č. 29: Mezinárodní srovnání cen za přístup k veřejné telefonní síti k 1. 4. 2013 – PSTN - firmy**



**Graf č. 30: Mezinárodní srovnání cen za přístup k veřejné telefonní síti k 1. 4. 2013 – ISDN2 – firmy**



**Graf č. 31: Mezinárodní srovnání cen za přístup k veřejné telefonní síti k 1. 4. 2013 – ISDN 30 – firmy**



Z výše uvedeného mezinárodního srovnání cen vyplývá, že ceny uplatňované společností Telefónica za služby poskytované na zkoumaném relevantním trhu v zásadě nijak nevybočují z průměru srovnávaných zemí. Mírně nad průměrem (o cca 6 %) je cena v grafu č. 27 srovnávající standardní nabídky přístupu k veřejné telefonní síti pro rezidentní zákazníky (domácnosti). Pokud by do srovnání byla namísto služby O2 Standard s cenou 410 Kč zahrnuta služba O2 Mini s cenou 241 Kč, byla by hodnota za Českou republiku

pod průměrem srovnávaných zemí. Mírně nad průměrem se nachází i cena za přístup pro domácnosti prostřednictvím ISDN2 (graf č. 28) a cena za přístup k veřejné telefonní síti pro firemní zákazníky technologií PSTN (ze všech výše uvedených srovnání se právě zde umístila Česká republika relativně nejhůře (graf č. 29), s cenou převyšující o cca 27,6 % průměr zemí EU, která zároveň znamenala 6. nejvyšší cenu v EU). Naopak u dalších dvou srovnání cen pro firemní zákazníky (ISDN2 a ISDN 30) je hodnota za Českou republiku pod průměrem EU.

Z výše uvedeného nelze dovodit, že by ceny uplatňované na zkoumaném relevantním trhu byly ve srovnání s cenami z ostatních členských států EU nepřiměřeně vysoké a svědčily ve prospěch postavení společnosti Telefónica jako podniku s významnou tržní silou a přeneseně ve prospěch uložení cenové regulace.

## Ziskovost

Za podpůrné hledisko při zkoumání výše neregulovaných maloobchodních cen na relevantním trhu považuje Úřad ziskovost nabízených služeb. Konkrétně jde o posouzení rozdílu mezi stanovenou výší ukazatele návratnosti vloženého kapitálu WACC používaného při cenové regulaci a skutečně dosahovaného zisku v neregulovaných maloobchodních cenách na relevantním trhu. Ziskovost u společnosti Telefónica vyhodnotil Úřad z výsledků oddělené evidence nákladů a výnosů, která byla společnosti Telefónica uložena rozhodnutím<sup>30)</sup> po předchozí analýze<sup>31)</sup> relevantního trhu. Ziskovost Úřad posuzoval za období od minulé analýzy relevantního trhu, tedy za roky 2010, 2011 a 2012. Výsledky oddělené evidence za rok 2013 budou Úřadu předloženy až po auditu účetních výsledků za rok 2013, tedy ve druhé polovině roku 2014.

## Segment A

Společnost Telefónica dosahovala při poskytování služeb na tomto segmentu trhu v období let 2010 – 2012 kladného výsledku hospodaření, který však ani v jednom případě nepřesáhl hodnotu WACC ve výši 8,26 %, stanovenou Úřadem v opatření obecné povahy č. OOP/4/03.2006-3<sup>32)</sup>, kterým se stanoví metodika účelového členění nákladů a výnosů a jejich přiřazování a určuje se struktura vykazovaných informací, ve znění pozdějších opatření<sup>33)</sup> (dále jen „OOP 4“). Nedocházelo tedy ke křížovému financování.

V roce 2010 dosahovala výše zisku **obchodní tajemství** % z vloženého kapitálu, v roce 2011 **obchodní tajemství** % z vloženého kapitálu a v roce 2012 **obchodní tajemství** % z vloženého kapitálu. Souhrnně za všechny tři posuzované roky pak činila výše zisku **obchodní tajemství** % z vloženého kapitálu.

**Závěr k ziskovosti na Segmentu A:** Výše zisku nenasvědčuje, že na Segmentu A relevantního trhu dochází ze strany společnosti Telefónica k uplatňování nepřiměřeně vysokých cen.

## Segment B

Opačná situace panovala v posuzovaném období na segmentu B. Společnost Telefónica dosahovala při poskytování služeb (převážně) firemním zákazníkům zisku, který se v úhrnné hodnotě za všechny tři roky rovnal **obchodní tajemství** % z vloženého kapitálu. Relativně malé rozdíly ve výši zisku za jednotlivé roky pak umožňuje ziskovost na tomto segmentu trhu považovat za poměrně stabilní. Stabilní procentuální ziskovosti dosahuje

<sup>30)</sup> Rozhodnutí č. [REM/1/06.2010-75](#) ze dne 30. června 2010.

<sup>31)</sup> Analýza trhu č. [A/1/02.2010-5](#) ze dne 24. února 2010.

<sup>32)</sup> Viz [zde](#).

<sup>33)</sup> Viz [zde](#).

společnost Telefónica i přes relativně značný pokles zisku vyjádřený v absolutní hodnotě. Jen za zkoumané období (mezi roky 2010 – 2012) klesl provozní zisk v absolutní hodnotě o více než **obchodní tajemství** %. Stabilní ziskovost je tak dosahována díky souběžnému poklesu vloženému kapitálu (za sledované období rovněž o **obchodní tajemství** %).

**Závěr k ziskovosti segmentu B:** Společnost Telefónica dosáhla dle kritéria ziskovosti **obchodní tajemství** % v segmentu B. V souladu s Metodikou Úřadu jde o subjekt, u kterého je možné, že zkoumaný subjekt má významnou tržní sílu.

#### ***Ostatní kritéria zaměřená na charakteristiku podniku***

Další kritéria uvedená v Metodice Úřad nepovažuje na tomto relevantním trhu za určující při rozhodování o existenci významné tržní síly, a proto nejsou podrobena analýze.

### **3.1.3 Kritéria související s charakteristikou zákazníků**

#### ***Neexistující nebo slabá kompenzační síla na straně poptávky***

##### **Segment A**

Poptávka v Segmentu A je značně roztříštěná, proto zákazníci nemají velkou vyjednávací sílu.

I když uživatelé služeb na tomto trhu mají možnost využít hrozby přechodu k jinému poskytovateli přístupu, a to jak prostřednictvím úzkopásmových, tak i širokopásmových přípojek, přesto je tato možnost přechodu limitována. Rozhodujícím omezením je samotná existence nabídky přístupu alternativních poskytovatelů v dané lokalitě (jak úzkopásmového, tak i širokopásmového přístupu). V případě, že se jedná o využívání pouze úzkopásmového přístupu bez současného využití vysokorychlostního přístupu k síti Internet, byl by tento přechod spojen i s dodatečnými náklady. Jak Úřad výše uvádí, využívá 68 % uživatelů přípojek z řad domácností zvýhodněné balíčky služeb od společnosti Telefónica, tito uživatelé mohou v případě malého, ale trvalého zvýšení ceny přístupu a/nebo hlasových služeb realizovat přechod k jinému poskytovateli služeb a to buď pouze pro přístup k VTS (společnost Telefónica služby VoIP pro domácnosti neposkytuje) nebo jinému poskytovateli služeb přístupu k síti Internet. Pro 32 % domácností by však bylo obtížné takovýto přestup realizovat bez existence nápravných opatření na relevantním trhu, tyto účastníky by tak bylo možno považovat za „captive users“.

Obdobnou situaci je možno konstatovat i u podnikatelských subjektů, a to v závislosti na koncovém zařízení, to je vybavených podnikovou ústřednou pro PSTN, kdy VoIP ústředna představuje dodatečné náklady.

Úřad má proto za to, že na trhu je poměrně velká skupina zákazníků, která by se v případě zrušení nápravných opatření na předmětném maloobchodním trhu ocitla v pozici „zajatých prodejů“ incumbenta.

**Závěr k neexistující nebo slabé kompenzační síle na straně poptávky v Segmentu A:** zákazníci v tomto segmentu mají slabou kompenzační sílu a vyjednávací pozici na straně poptávky. Tato slabá síla je sice pro část účastníků posílána možností přecházet na přístup k VDTs pomocí technologie VoIP. Hodnocení kritéria indikuje, že společnost Telefónica má významnou tržní sílu.

## Segment B

Každý z účastníků na Segmentu B může díky velkému objemu odebíraných služeb (nejen na předmětném trhu) disponovat lepší vyjednávací pozicí vůči poskytovatelům. Tuto pozici ještě posiluje možnost přechodu k jinému poskytovateli služeb. Tato situace tak vytváří tlak na chování poskytovatelů služeb na relevantním trhu.

### **Závěr k neexistující nebo slabé kompenzační síle na straně poptávky na Segmentu B:**

V tomto segmentu mají zákazníci silnější vyjednávací sílu, která se projevuje možností, že zákazník může „pohrozit“ přechodem nebo skutečně přejde ke konkurenčním službám, což umožňuje získání výhodnějších podmínek. Poskytovateli služeb tak neumožňuje jednat nezávisle na zákaznících a konkurentech nebo skutečně přejde ke konkurenčním službám. Hodnocení kritéria neindikuje, že společnost Telefónica má významnou tržní sílu.

### **Překážky přechodu a náklady na přechod k jinému poskytovateli produktů**

Praktická existence překážek na přechod i nákladů na ně ovlivňuje ochotu koncových zákazníků k přechodu k jinému poskytovateli. Překážky přechodu k jinému poskytovateli můžeme rozdělit na dvě podskupiny, a to na finanční překážky přechodu (náklady na přechod) a nefinanční překážky na přechod, které bývají spojeny například s procesem přechodu, jako jsou: objednávka nové služby, ukončení služby u stávajícího poskytovatele, včetně vypořádání závazků, zjištění a předání potřebných identifikačních údajů, uzavření nové smlouvy a technická realizace přechodu účastníka, tj. administrativní překážky a časová náročnost přechodu. Oba typy těchto překážek mohou výrazně ovlivnit ochotu zákazníků k přechodu k jinému poskytovateli.

Úřad v rámci tohoto kritéria posoudil existenci obou typů překážek, které by mohly zákazníkovi na maloobchodní úrovni zabránit přechodu k jinému poskytovateli u obou segmentů. Zejména překážky týkající se procedury přenosu čísla, závazků vůči stávajícímu operátorovi nebo ztráta bonifikace. Specifickou problematikou je z hlediska vyhodnocení překážek přechodu k jinému poskytovateli produktů i uzavírání účastnických smluv na dobu určitou, zejména pak podmínky těchto smluv související s jejich předčasným ukončením (i když toto může být ve spojení s určitým zvýhodněním ve formě např. zvýhodněného tarifu).

Tato překážka je nazývána „Customer Lock-in“. Podstatou „Customer Lock-in“ jsou dlouhodobé smlouvy, uzavírané na dobu určitou, které uzavírá účastník s dodavatelem služeb. Dne 8. srpna 2013 nabyl účinnosti zákon č. 214/2013 Sb., jímž se mimo jiné novelizovalo ustanovení § 63 zákona o elektronických komunikacích, které upravuje náležitosti smlouvy o poskytování veřejně dostupné služby elektronických komunikací a připojení k veřejné komunikační síti. Zákon o elektronických komunikacích dále upravuje i způsob stanovení výše úhrady v případě ukončení smlouvy před uplynutím doby trvání, tj. zmírňuje překážku „Customer Lock-in“ ve prospěch spotřebitelů.

Rozhodující překážkou přechodu k jinému poskytovateli produktů může být i neexistence alternativního přístupu pro koncového uživatele v daném místě (např. z důvodu neexistence alternativních přístupových sítí, nebo ekonomické neefektivitě kolokace v daném místě). Tuto překážku však lze na relevantním trhu překonat vhodným nápravným opatřením spočívajícím v uložení povinnosti umožnění CS/CPS a nabídkou WLR. Většinu těchto přeprodaných přístupů tvoří přístupy k lokálním pobočkám větších právnických osob (firemních účastníků). V případě poptávky vyššího počtu přístupů v různých územních lokalitách, kdy není rentabilní výstavba vlastní sítě ani využití velkoobchodní služby LLU, tak nabídka WLR umožňuje alternativním operátorům konkurovat nabídce incumbentů. Velkoobchodní komerční smlouvu týkající se služeb WLR měla uzavřenou ve sledovaném období se společností Telefónica pouze společnost GTS Czech, která ale provozovala další

přeprdej poskytovatelům služeb elektronických komunikací. Nově byla smlouva na poskytování těchto služeb uzavřena se společností T-Mobile, která má v úmyslu využít této služby pro posílení své konkurenceschopnosti v oblasti poptávek firemních účastníků s lokálními pobočkami.

Společnost Telefónica od roku 2009 komerčně nabízí WLR na bázi cenového schématu Retail Minus, který je odvozen z maloobchodních cen. Třebaže na relevantním (maloobchodním) trhu dochází k poklesu počtu přípojek, je trend u počtu přeprodaných WLR opačný, tedy rostoucí (viz graf č. 32).

Počet přeprodaných přístupů k VTS od společnosti Telefónica dosáhl v polovině roku 2013 počtu **obchodní tajemství** přístupů. Celkový vývoj za sledované období znázorňuje graf č. 32.

**Graf. č. 32: Velkoobchodní nabídka přístupu k veřejné telefonní síti (WLR) - počet přeprodaných přístupů k VTS (Telefónica)**

**obchodní tajemství**

Zdroj: ČTÚ

Překážkou pro koncového uživatele by mohly být i náklady spojené s přenesením pevného čísla k jinému poskytovateli služeb a cena za zřízení přístupu. Náklady na přechod k jinému poskytovateli jsou vzhledem k ceně za zřízení přístupu a ceně za přenesení čísla pro koncového účastníka významné. Pokud by cenu za přenesení čísla přejímající operátor účtoval účastníkovi v plné výši, potom by tato cena mohla být označena za překážku pro přechod k jinému poskytovateli služeb VTS. Lze proto konstatovat, že náklady na přechod k jinému poskytovateli produktů by mohly být pro většinu účastníků překážkou pro přechod k jinému poskytovateli služeb VTS.

V tabulkách č. 13 a č. 14 níže uvádí Úřad ilustrativně maloobchodní ceny za přenesení pevného čísla (vč. DPH), které platí účastník přejímajícímu operátorovi, a ceny za zřízení přípojky k zřízení hlasové služby (vč. DPH), platných ke konci roku 2012.

**Tab. č. 13: Maloobchodní ceny za přenesení pevného čísla včetně DPH dle vybraných poskytovatelů**

| Společnost                                  | Jednoduchá objednávka | Komplexní objednávka |
|---|-----------------------|----------------------|
| Telefónica CR, a.s.                         | 0,00 Kč               | 0,00 Kč              |
| GTS Czech s. r. o.                          | 1 755,00 Kč           | 4 235,00 Kč          |
| UPC Česká republika, s.                     | 545,00 Kč             | 1 537,00 Kč          |
| Dial Telecom a.s./ Volný, a.s.              | 1 089,00 Kč           | 2 299,00 Kč          |
| T-Mobile CR a.s.                            | 351,00 Kč             | 351,00 Kč            |
| Spinoco CR, a.s./Unient communications a.s. | 1 209,00 Kč           | 3 629,00 Kč          |
| RIO Media a. s.                             | 1 513,00 Kč           |                      |
| MobilKom, a. s.                             | 473,00 Kč             |                      |
| T-Systems CR a. s.                          | 1 089,00 Kč           | 2 299,00 Kč          |
| IPEX a. s.                                  | 1 331,00 Kč           | 2 662,00 Kč          |
| Fayn Telecommucations s r. o.               | 1 573,00 Kč           | 3 146,00 Kč          |
| Vodafone CR, a. s.                          | 1,21 Kč               | 1,21 Kč              |

Zdroj: webové stránky operátorů

Je nutno podotknout, že v průběhu sledovaného období nabízeli alternativní operátoři akviziční nabídky na přenesení čísla za zvýhodněnou cenu (nejčastěji) 1,- Kč.

**Tab. č. 14: Ceny za zřízení hlasové služby dle typu připojení**

| Společnost                  | typ přípojky   | cena v Kč vč. DPH |
|-----------------------------|--|-------------------|
| Telefónica ČR, a.s.         | Přípojka (cena je zahrnutá v základní ceně tarifů O2 Hlasové služby)   | 998               |
|                             | Tarif O2 Volání 300 -Základní cena (zřízení, resp. přeložení služby, používání služby, 300 minut bezplatného volání ve špičce a mimo špičku) | 524               |
|                             | Tarif O2 Standard-Základní cena (zřízení, resp. přeložení služby, používání služby)  | 410               |
|                             | Tarif O2 Mini-Základní cena (zřízení, resp. přeložení služby, používání služby)  | 241               |
|                             | Tarif O2 Trend-Základní cena pro typ připojení Přípojka (zřízení, resp. přeložení služby, používání)   | 599               |
|                             | Tarif O2 Business-Základní cena pro typ připojení Přípojka (zřízení, resp. přeložení služby, používání)                                      | 599               |
|                             | Digitální linka ISDN 2U  | 1 007             |
|                             | Digitální linka 2 Mbit   | 46 700            |
|                             | Digitální linka ISDN 30  | 46 700            |
|                             | Samoinstalační balíček (IP telef. přípojka)  | 120               |
|                             | Instalace technikem (IP telef. přípojka)   | 799               |
| UPC Česká republika, s.r.o. | Instalace přijímacího/přijímacích zařízení samoinstalací   | 0                 |
|                             | Instalace přijímacího/přijímacích zařízení technikem   | 403               |
|                             | Přijímací zařízení -pronájem (modem dle typu)  | 50 -150           |
|                             | Přijímací zařízení - prodej modemu (dle typu)  | 1200 - 2000       |



|                                |   |  |
|--------------------------------|---|--|
|                                | Dočasné poskytnutí bezdrátového telefonního přístroje   | 10   |
|                                | Dočasné poskytnutí drátového telefonního přístroje  | 1  |
| GTS Czech s.r.o.               | zřízení HTS   | 2 820  |
|                                | EuroISDN BRI  | 3 540  |
|                                | EuroISDN PRI 30 nebo E1   | 35 940   |
| T-Mobile CR a.s.               | přístup na internet pomocí ADSL (prostřednictvím plného přístupu k účastnickému vedení či sdílenému přístupu k úč. vedení). Služba je určena pro zprostředkování přístupu ke službám internet.<br>Účastník kromě ceny za paušál dle tarifu ADSL od T-Mobile platí ještě cenu za použ. pevné linky spol. Telefónica. | ADSL Standard =580 Kč (8Mbit) + cena za koncové zařízení (ADSL2+ modem/VDSL modem) +cena za použ. pevné linky spol. Telefónica |
| Vodafone Czech Republic a.s.   | při dostupnosti telefonního vedení a dostupnosti služby ADSL na pevné lince (přístup na internet) se účtuje cena modemu (od Vodafone)   | ADSL 2 Mbit=376 Kč<br>(cena bez pevné linky) nebo 223 Kč cena k pevné lince<br>+799 Kč modem                                   |
| RIO Media a.s.                 | Vybudování nové přípojky pro služby na klasické kabelové síti- rodinné domy   | 5 000  |
|                                | Vybudování nové přípojky pro služby na klasické kabelové síti - bytové domy   | 2 000  |
|                                | Instalační poplatek (délka závazku 0 měsíců)  | 1 000  |
|                                | Instalační poplatek (délka závazku 6 měsíců)  | 500  |
|                                | Instalační poplatek (délka závazku 12-24 měsíců)  | 300  |
|                                | Set-top box 1 ks  | 2 500  |
|                                | Telefonní přístroj drátový 1 ks   | 330  |
| T-Systems Czech Republic a.s.  | služba ViaPhone - zřízení služby  | 967  |
|                                | viaPhone - zřízení sl. při podpisu smlouvy na 24 měsíců   | 0  |
|                                | viaPhone - prodej IP telefonu (vč. konfigurace) do majetku Zákazníka (dle typu)   | 2100-2400  |
| Fayn Telecommunications s.r.o. | Internetové připojení o rychlosti 100 kbps (min)  | dle typu a provozovatele   |
|                                | VoIP telefon  | 1200 - 2300  |
|                                | aktivace zdarma   | 0  |

Zdroj: webové stránky operátorů

K výše uvedené tabulce je nutno podotknout, že pokud by byla zvažována migrace mezi operátory, kteří provozují vlastní sítě na různých typech širokopásmové infrastruktury, bude velmi pravděpodobně nutná výměna i broadbandového modemu, protože přechod mezi ADSL/VDSL sítí a sítí CATV nelze bez výměny broadbandového modemu realizovat.

**Závěr k hodnocení kritéria:** Na základě vyhodnocení kritéria překážky přechodu a náklady na přechod k jinému poskytovateli produktů Úřad konstatuje, že toto kritérium samo o sobě nesevřídčí ve prospěch existence samostatné významné tržní síly na obou segmentech relevantního trhu.

### 3.1.4 Kritéria související s charakteristikou konkurence na relevantním trhu

Na trhu obecně dochází k absolutnímu celkovému poklesu počtu přípojek a postupnému poklesu tržního podílu společnosti Telefónica.

Obecným trendem je však mírné snižování podílu aktivních přípojek realizovaných prostřednictvím kovových vodičů ve prospěch jiných technologií (zejména bezdrátových a optických vláken). Meziroční pokles podílu kovových vodičů (2011- 2012) činil téměř 4 procentní body.

#### Segment A

I když na segmentu trhu působí téměř dvě stě subjektů nabízejících službu přístupu k VTS a hlasové služby, jedná se převážně o malé lokální poskytovatele. Na analyzovaném segmentu trhu neexistuje v současné době dostatečně efektivní konkurence, což je způsobeno vlastnictvím převážné části přístupových sítí společností Telefónica. Vybudování přístupových sítí ostatními poskytovateli v takovém rozsahu, kterým disponuje společnost Telefónica není z důvodů vysokých investic rentabilní. Analyzovaný segment trhu zůstává v omezené míře otevřený pro potenciální nově vstupující podnikatele v případě využití velkoobchodního zpřístupnění účastnických kovových vedení, velkoobchodního přístupu k datovému toku a, velkoobchodní nabídky CS/CPS a komerční nabídky WLR. Většina velkých operátorů si buduje vlastní páteřní sítě, přístupové sítě zajišťuje prostřednictvím LLU (či pronájmem okruhů v segmentu B). Pokud dochází k budování přístupových sítí, pak pouze omezeně v místech s vysokou koncentrací zákazníků, která zajišťuje kalkulaci ekonomické návratnosti investice. I přes uplatnění nápravných opatření na velkoobchodních trzích a skutečnosti, že na segmentu A působilo 288 podnikatelských subjektů ke konci roku 2012 (většina těchto poskytovatelů však nabízí na maloobchodním trhu přístup VTS prostřednictvím širokopásového přístupu), má incumbent na tomto trhu stále významné tržní postavení, tj. tržní podíl více jak 68 % dle počtu přípojek.

**Závěr k hodnocení kritéria:** Úřad konstatuje na základě vyhodnocení kritéria související s charakteristikou konkurence na relevantním trhu č. 1 v Segmentu A, že společnost Telefónica může na tomto segmentu využít svou tržní sílu, proto kritérium indikuje existenci podniku se samostatnou tržní silou.

#### Segment B

Na analyzovaném segmentu trhu neexistovala ve sledovaném období dostatečně efektivní konkurence, což bylo způsobeno vlastnictvím převážné části přístupových sítí společností Telefónica. Na tomto segmentu je znatelně nižší podíl společnosti Telefónica vyjádřený v počtu poskytnutých přípojek (49,03%) oproti jejímu podílu na Segmentu A (68,75 %).

Dne 1. ledna 2014 dochází k převzetí společnosti T-Systems, a. s. společností T-Mobile, což povede ke zvýšení podílu společnosti T-Mobile o zhruba jeden procentní bod na segmentu B. Situaci v segmentu B může také ovlivnit očekávaný nákup společnosti GTS Czech společností Deutsche Telecom, která je většinovým vlastníkem i společnosti T-Mobile. V případě, že by došlo ke sloučení společností GTS Czech a T-Mobile, tak by společný podíl na segmentu B v roce 2012 činil 45 %.

Úřad předpokládá, že je toto ovlivněno skutečností, že na tomto segmentu trhu je služba přístupu k veřejné telefonní síti nabízena a poskytována především zákazníkům s velkým provozem (vyjádřeno v objemu minut za měsíc nebo jeho ekvivalentem v tržbách). Úřad proto konstatuje, že v jednotlivých případech je pro alternativního poskytovatele výhodné zřizovat pro tyto zákazníky vlastní přístup.

V segmentu B působilo v roce 2012 celkem 18 operátorů. Jejich počet je více méně v průběhu let stabilní. Na trhu dochází k růstu podílu konkurence, a to v absolutním i v relativním měřítku. Přesto tržní síla druhého největšího poskytovatele služeb na tomto segmentu trhu, společnosti GTS Czech, stále nedosahuje srovnatelné tržní síly se společností Telefónica.

**Závěr k hodnocení kritéria:** Úřad konstatuje na základě vyhodnocení kritéria související s charakteristikou konkurence na relevantním trhu č. 1 v Segmentu B, že společnost Telefónica může na tomto segmentu využít svou tržní sílu, proto kritérium indikuje existenci podniku se samostatnou tržní silou

### **3.2 Výsledky vyhodnocení samostatné významné tržní síly podle zvolených kritérií**

#### **Segment A**

Úřad konstatuje v souladu s Metodikou, že vzhledem k tomu, že tržní podíl společnosti Telefónica, při zkoumání jednotlivých měřítek na Segmentu A, převyšuje 50 % a jde tedy o silný indikátor existence významné tržní síly.

Tento závěr o společnosti Telefónica, i přes konstatování, že vývoj tržních podílů podle zvolených kritérií má klesající tendenci, potvrdilo i zkoumání kritérií zaměřených na charakteristiku podniku a souvisejících s charakteristikou konkurence na relevantním trhu.

Na základě provedené analýzy Úřad konstatuje, že na Segmentu A relevantního trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě existuje podnik se samostatnou významnou tržní silou, kterým je společnost Telefónica.

#### **Segment B**

Úřad konstatuje v souladu s Metodikou, že tržní podíl společnosti Telefónica při zkoumání jednotlivých měřítek na Segmentu B celkem převyšuje 40 % a jde tedy o předpoklad existence významné tržní síly.

Tento závěr o existenci významné tržní síly společnosti Telefónica, i přes konstatování, že vývoj tržních podílů podle zvolených kritérií má klesající tendenci, potvrdilo i zkoumání kritérií zaměřených na charakteristiku podniku a souvisejících s charakteristikou konkurence na relevantním trhu.

Na základě provedené analýzy Úřad konstatuje, že na Segmentu B relevantního trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě existuje podnik se samostatnou významnou tržní silou, kterým je společnost Telefónica.

### **3.3 Zkoumání společné významné tržní síly**

Podle Vyhlášky může Úřad za podniky se společnou významnou tržní silou označit dva nebo více podniků, jestliže i při neexistenci strukturálních nebo jiných vazeb mezi nimi působí tyto podniky na relevantním trhu, jenž není efektivně konkurenční a na němž nemá žádný z těchto podniků sám o sobě významnou tržní sílu.

Vzhledem k tomu, že na relevantním trhu (obou segmentech) byl na základě analýzy identifikován podnik s významnou tržní silou, a to společnost Telefónica, Úřad v souladu s výše uvedenou Vyhláškou neprovádí analýzu společné významné tržní síly podle kritérií uvedených v Metodice v části B.

Úřad v této části provedl pouze vyhodnocení koncentrace trhu za pomoci HHI indexu a vyhodnocení výsledného HHI indexu z hlediska dosažených hodnot mezi společnostmi Telefónica a dalším (dalšími) největším (největšími) poskytovatelem (poskytovateli) služeb na předmětném relevantním trhu, čímž potvrdil své dosavadní závěry týkající se nekonkurenčního charakteru trhu a stanovení podniku se samostatnou významnou tržní silou.

### **Koncentrace trhu**

Úřad posoudil koncentraci trhu s využitím Hirschmann-Herfindahlova indexu (HHI).

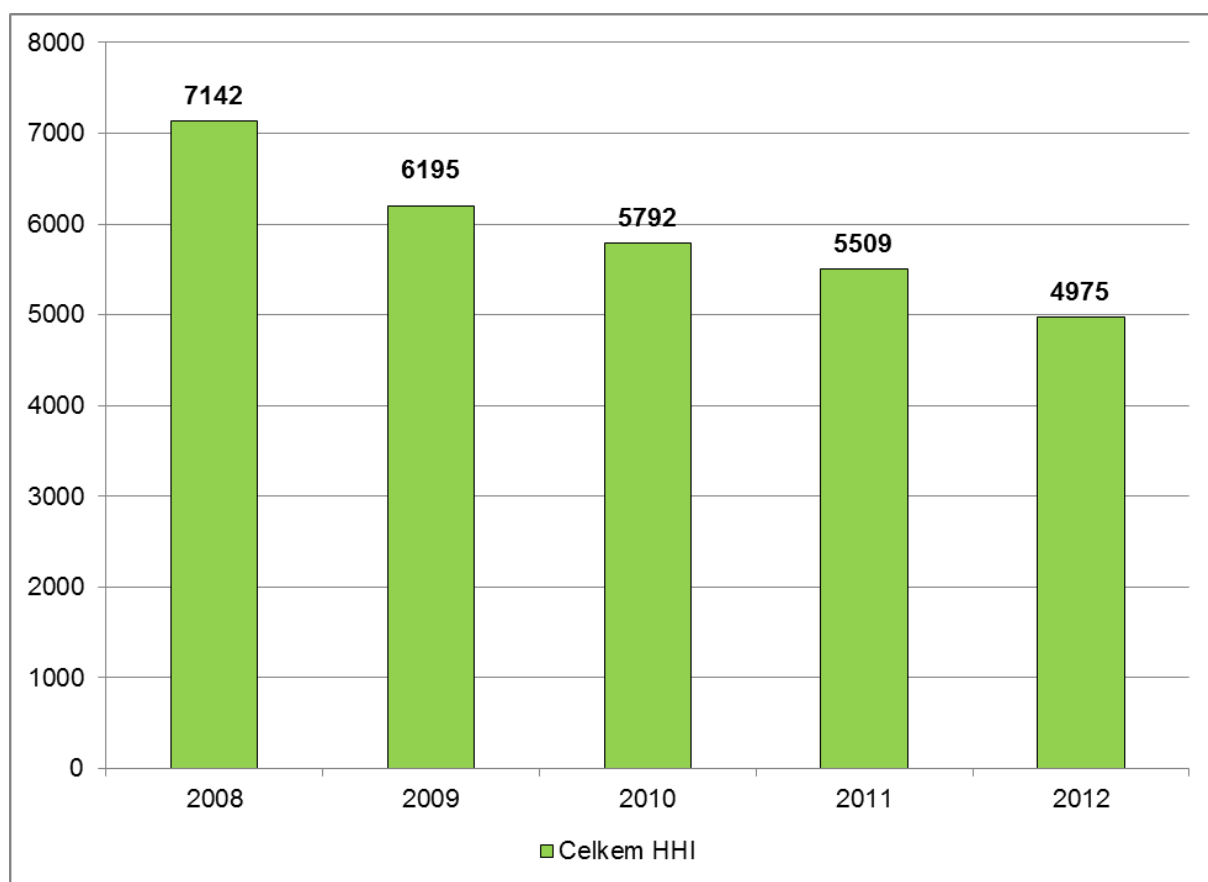
### **Segment A**

**Tab. č. 15: Hodnoty HHI – Segment A – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek**

| <b>Poskytovatel přístupu na Segmentu A trhu č. 1</b> | <b>2008</b> | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> | <b>2012</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Telefónica Czech Republic, a.s.                      | 7063        | 6042        | 5630        | 5305        | 4726        |
| UPC Česká republika, s.r.o.                          | 39          | 72          | 115         | 151         | 151         |
| MobilKom, a.s./Air Telecom a.s.                      | 11          | 22          | 22          | 20          | 15          |
| RIO Media a.s.                                       | 0           | 0           | 8           | 5           | 9           |
| IPEX a.s.  | 0           | 0           | 12          | 5           | 7           |
| Telco Pro Services, a.s.                             | 1           | 1           | 2           | 2           | 2           |
| ostatní  | 27          | 57          | 5           | 21          | 64          |
| <b>Celkem HHI</b>                                    | <b>7142</b> | <b>6195</b> | <b>5792</b> | <b>5509</b> | <b>4975</b> |

Zdroj: ČTÚ

**Graf č. 33: Hodnoty HHI – Segmentu A – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek**



Zdroj: ČTÚ

Z výše uvedených hodnot vypočtených metodou HHI je zřejmé, že jde o vysoce koncentrovaný trh, dochází zde však k postupnému poklesu koncentrace.

**Závěr k hodnocení společné významné tržní síly v segmentu A:** na základě vyhodnocení vývoje hodnot HHI indexu dospěl Úřad k závěru, že struktura segmentu A na relevantním trhu nenapomáhá koordinaci postupů, a proto Úřad konstatuje, že v segmentu A daného relevantním trhu neexistuje společná významná tržní síla.

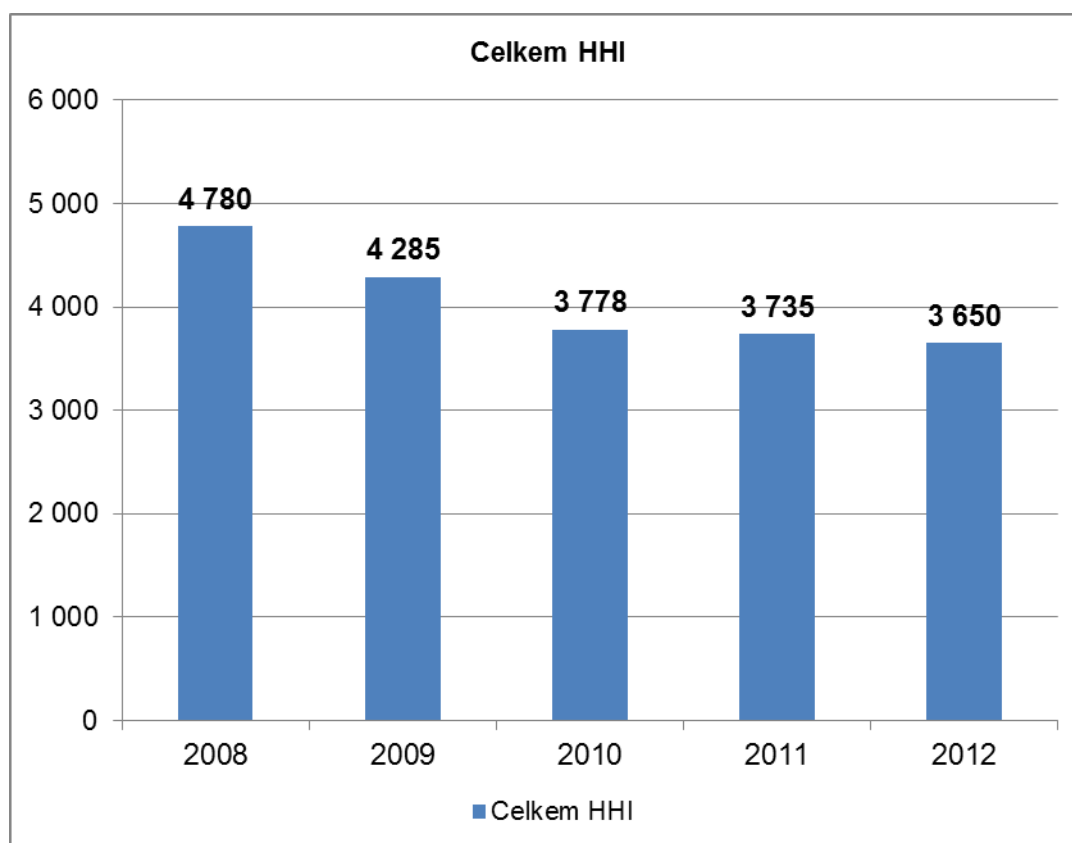
## Segment B

**Tab. č. 16: Hodnoty HHI – Segmentu B – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek**

| Poskytovatel přístupu na Segmentu B trhu č. 1 | 2008         | 2009         | 2010         | 2011         | 2012         |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Telefónica Czech Republic, a.s.               | 3 791        | 3 455        | 2 780        | 2 677        | 2 404        |
| GTS Czech s.r.o.                              | 946          | 750          | 846          | 912          | 1 110        |
| Dial Telecom, a.s.                            | 2            | 14           | 18           | 14           | 16           |
| T-Mobile Czech Republic a.s.                  | 0            | 5            | 126          | 120          | 109          |
| Ostatní                                       | 41           | 60           | 7            | 11           | 10           |
| <b>Celkem HHI</b>                             | <b>4 780</b> | <b>4 285</b> | <b>3 778</b> | <b>3 735</b> | <b>3 650</b> |

Zdroj: ČTÚ

**Graf č. 34: Hodnoty HHI – Segmentu B – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě vyjádřený v počtu přípojek**



Zdroj: ČTÚ

Z výše uvedených hodnot vypočtených metodou HHI je zřejmé, že se jedná o koncentrovaný trh, ale dochází k postupnému poklesu koncentrace.

**Závěr k hodnocení společné významné tržní síly v segmentu B:** na základě vyhodnocení vývoje hodnot HHI indexu dospěl Úřad k závěru, že struktura segmentu B relevantního trhu

nenapomáhá koordinaci postupů, a proto Úřad konstatuje, že v segmentu B daného relevantním trhu neexistuje společná významná tržní síla.

### **3.4 Přenesená významná tržní síla**

#### **Segment A i B**

Společnost Telefónica byla označena jako podnik s významnou tržní silou na Segmentu A i B trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě, proto zkoumání, zda na analyzovaný trh není přenesena významná tržní síla z jiného trhu, je bezpředmětné.

### **3.5 Závěry k analýze trhu**

#### **Segment A**

Úřad konstatuje, že Segment A trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě není efektivně konkurenčním trhem, neboť na něm působí podnik s významnou tržní silou, společnost Telefónica, a nápravná opatření vnitrostátního práva nebo práva Evropské unie v oblasti hospodářské soutěže (regulace ex post) nepostačují k řešení daného problému. Z provedené analýzy vyplývá, že pozice podniku s významnou tržní silou je natolik významná, že pro fungování trhu je nezbytné předem stanovit některé podmínky pro jeho podnikání.

Úřad konstatuje, že analyzovaný segment trhu v přiměřeném časovém období nesměřuje k rozvoji konkurence. Pozice společnosti Telefónica na Segmentu A analyzovaného trhu je natolik silná, že vyžaduje stanovení podmínek podnikání na základě ex ante regulace. Postup pouze podle principů ex post regulace by nebyl dostatečně účinný.

Analýza identifikovala přítomnost překážek trvalého charakteru bránících vstupu na tento segment trhu, a to kontrolu infrastruktury nesnadno duplikovatelné. Společnost Telefónica vlastní rozhodující část, zejména přístupové infrastruktury pevných sítí pro analyzovaný segment trhu, která pokrývá většinu domácností a firem v České republice. Na analyzovaném segmentu trhu není prostor pro budování další paralelní (duplicitní) infrastruktury srovnatelných parametrů, neboť vynaložení takových investic by nezajišťovalo ekonomickou návratnost.

Nelze předpokládat, že v časovém horizontu určeném pro účinnost analýzy, i při zohlednění dalšího rozvoje velkoobchodního plného přístupu k účastnickému kovovému vedení na Segmentu A, by tržní síla společnosti Telefónica byla natolik oslabena, aby se stal trh efektivně konkurenčním.

Úřad na základě provedené analýzy dospěl k závěru, že pozice společnosti Telefónica je na Segmentu A nadále natolik významná, že pro správné fungování trhu je nezbytné i nadále stanovit některé podmínky pro její podnikání, a proto u této společnosti navrhuje zachování povinnosti uložené na základě předchozí analýzy, a to nápravná opatření podle § 51 odst. 5 písm. c) a e) Zákona.

Úřad na tomto segmentu trhu neshledal existenci společné významné tržní síly ani přenesené významné tržní síly.

## Segment B

Úřad konstatuje, že Segment B trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě není efektivně konkurenčním trhem, neboť na něm působí podnik s významnou tržní silou, společnost Telefónica, a nápravná opatření vnitrostátního práva nebo práva Evropské unie v oblasti hospodářské soutěže (regulace ex post) nepostačují k řešení daného problému. Z provedené analýzy vyplývá, že pozice podniku s významnou tržní silou je natolik významná, že pro fungování trhu je nezbytné předem stanovit některé podmínky pro jeho podnikání. Úřad konstatuje, že analyzovaný segment trhu v přiměřeném časovém období nesměřuje k rozvoji konkurence. Pozice společnosti Telefónica na Segmentu B analyzovaného trhu je natolik silná, že dosud vyžadovala stanovení podmínek podnikání na základě ex ante regulace. Postup pouze podle principů ex post regulace by nebyl dostatečně účinný.

Analýza identifikovala přítomnost překážek trvalého charakteru bránících vstupu na tento segment trhu, a to kontrolu infrastruktury nesnadno duplikovatelné. Společnost Telefónica vlastní rozhodující část, zejména přístupové infrastruktury pevných sítí pro analyzovaný segment trhu, která pokrývá většinu domácností a firem v ČR. Na analyzovaném segmentu trhu není prostor pro budování další paralelní (duplicitní) infrastruktury srovnatelných parametrů, neboť vynaložení takových investic by nezajišťovalo ekonomickou návratnost.

Nelze předpokládat, že v časovém horizontu určeném pro účinnost analýzy, i při zohlednění nápravných opatření na souvisejících velkoobchodních přístupových trzích, by tržní síla společnosti Telefónica byla natolik oslabena, aby se trh stal efektivně konkurenčním.

Úřad na základě provedené analýzy dospěl k závěru, že pozice společnosti Telefónica, i přes zvyšující se úroveň konkurence, je na Segmentu B nadále natolik významná, že pro správné fungování trhu je nezbytné i nadále stanovit některé podmínky pro její podnikání, a proto u této společnosti navrhuje zachování povinnosti uložené na základě předchozí analýzy, a to nápravná opatření podle § 51 odst. 5 písm. c) a e) Zákona.

Úřad na tomto segmentu trhu neshledal existenci společné významné tržní síly ani přenesené významné tržní síly.



## 4. Nápravná opatření

### 4.1 Platná regulační opatření

#### 4.1.1 Regulace ze Zákona

K tomuto relevantnímu trhu Zákon žádnou regulaci přímo nestanoví.

#### 4.1.2 Regulace uplatněná Úřadem na daném trhu podle předchozí analýzy

Podle § 51 odst. 3 a 5 Zákona a podle výsledku analýzy relevantního trhu vydané opatřením obecné povahy č. A/1/02.2010-5 byly podniku s významnou tržní silou Telefónica na relevantním trhu "Přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě", v Segmentu A, který zahrnuje přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím analogové a digitální přípojky ISDN (s výjimkou velkokapacitních přípojek ISDN 30) a přípojky realizované prostřednictvím širokopásmového přístupu, a v Segmentu B, který zahrnuje přístup k veřejně dostupné telefonní síti v pevném místě prostřednictvím přípojek ISDN 30 a přípojek 2 Mbit, uloženy následující povinnosti:

1. Povinnost oddělené evidence nákladů a výnosů podle § 86 Zákona tak, aby
  - a) při určování cen na maloobchodní i velkoobchodní úrovni bylo prokazatelné, že nedochází k neodůvodněnému křížovému financování,
  - b) byly k dispozici podklady pro ověření nákladů a výnosů za jednotlivé služby.
2. Povinnost umožnit volbu a předvolbu operátora podle § 70 Zákona.

#### 4.1.3 Vyhodnocení stávajících opatření

Tato část analýzy se zaměřuje na povinnosti uložené v rámci minulé analýzy s důrazem na to, zda jsou tyto povinnosti plněny a zda je jejich rozsah a specifikace dostatečné pro zlepšení konkurenčního prostředí na analyzovaném trhu.

Na trhu existuje alternativa přechodu k jinému poskytovateli přístupu pro koncového uživatele, a to díky nápravným opatřením spočívajícím v uložení povinnosti umožnění CS/CPS a komerční službě WLR. WLR se realizuje v případě, že se operátorům ekonomicky nevyplatí využívat služby LLU a xDSL. Společně se službou CS/CPS se realizuje jen na základě přeprdeje.

Je třeba konstatovat, že společnost Telefónica nabízí velkoobchodní nabídku WLR nad rámec uložených nápravných opatření. Koncovému účastníkovi, který využívá analogovou nebo digitální ISDN 2 přípojku, umožňuje obdržet pouze jedno společné vyúčtování za službu přístupu k síti a hlasové služby volání. Počet přeprodáných přístupů k VTS prostřednictvím velkoobchodní služby WLR, dosáhl v polovině roku 2013 počtu **obchodní tajemství** přístupů a měla rostoucí trend.

Společnost Telefónica plnila jedno uložené nápravné opatření, a to umožnit volbu a předvolbu operátora. Popis této velkoobchodní služby a postupy pro její objednání jsou součástí referenční nabídky propojení, která byla zveřejněna dne 25. července 2006 v Částce 21 Telekomunikačního věstníku. V současné době má kód volby a předvolby operátora přiděleno několik níže uvedených podnikatelských subjektů.

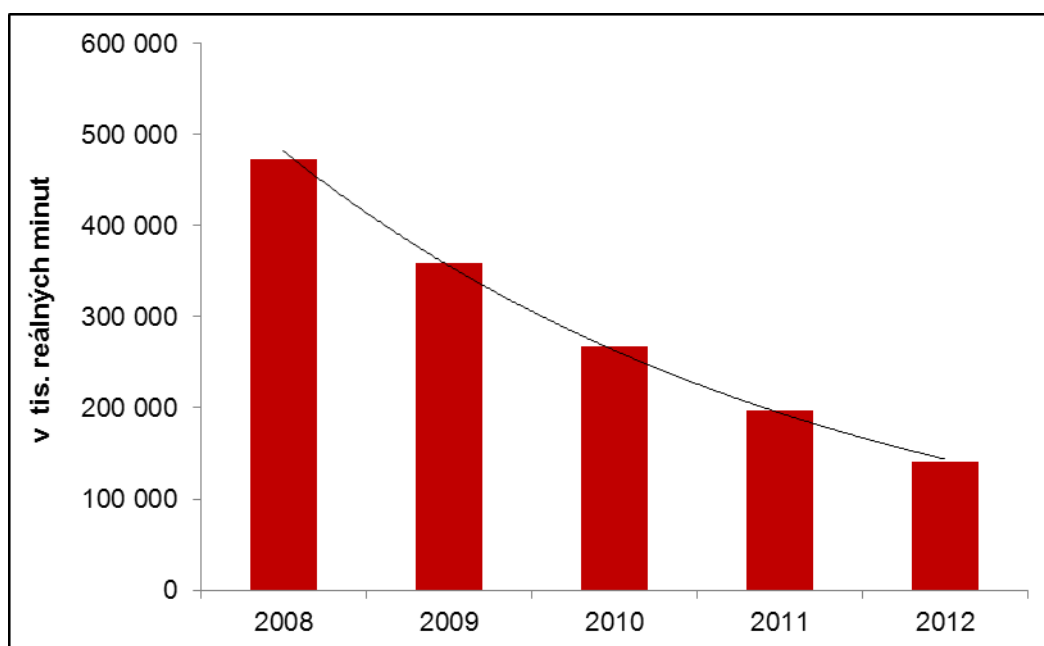
Mezi operátory, kteří nabízejí službu CS/CPS maloobchodně na základě velkoobchodní dohody se společností Telefónica patří: BT Limited, org. složka, Česká

Radiokomunikace, a.s., Telco Pro Services, a.s. (dříve ČEZ ICT Services, a.s.), Dial Telecom, a.s. a GTS Czech.

Poskytovatelé služeb, kteří nabízejí CS/CPS maloobchodně na základě smlouvy s alternativními operátory formou přepraveje jsou: BCH Telecommunications,s.r.o., BOHEMIA TELEKOM s.r.o., ČD - Telematika a.s., Dial Telecom, a.s., EMEA s.r.o., eNET, s.r.o., LIVE TELECOM a.s., NEW TELEKOM, spol. s r.o., STREAMFINITY s.r.o., TELEKORA, s.r.o., TS-Voice, s.r.o. a společnost WOLFSTEIN s.r.o.

Ačkoliv hlasový provoz služby CS/CPS má klesající trend (viz následující graf 35), je v současnosti služba na trhu nabízena několika alternativními operátory, kteří nabízejí maloobchodní služby založené na CS/CPS v rozhodující míře zejména podnikatelským subjektům.

**Graf č. 35: Vývoj počtu originovaných minut prostřednictvím služby CS/CPS**

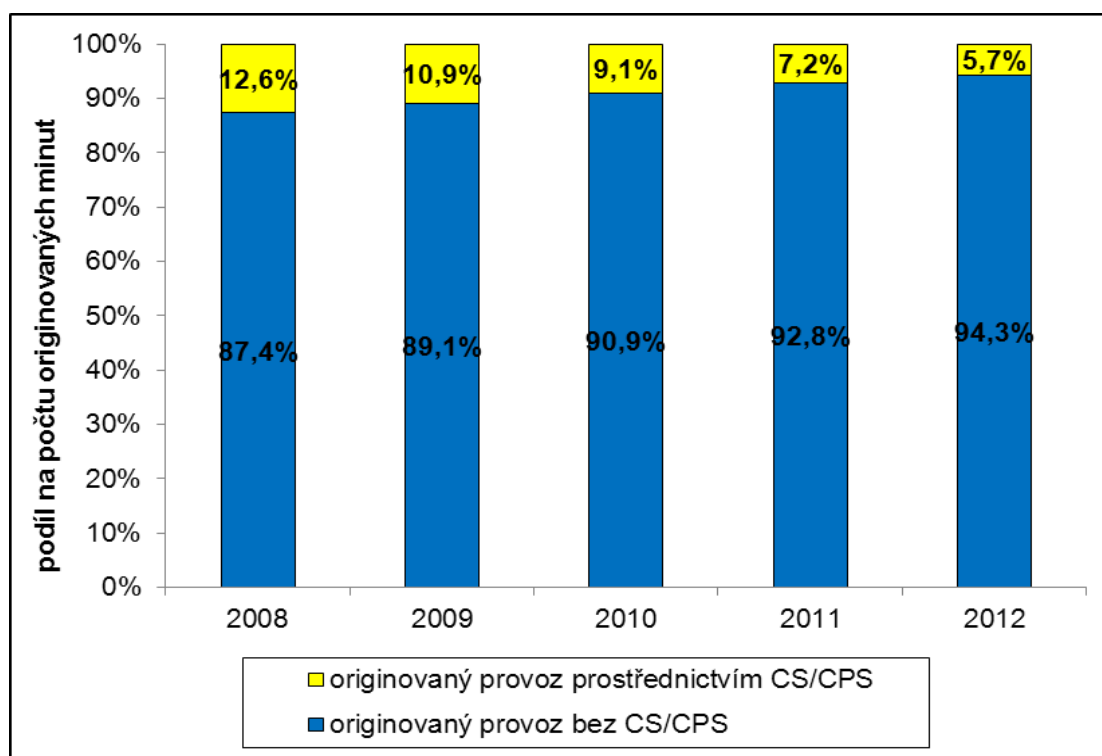


Zdroj: ČTÚ

V roce 2012 meziročně poklesl objem volání prostřednictvím služby CS/CPS o 28,3 % na 141 miliónů reálných (provozních) minut. Dynamika meziročního poklesu tak oproti předchozímu roku mírně vzrostla (o 1,7 procentního bodu).

Ve sledovaném období 2008–2012 se objem provozu realizovaného prostřednictvím CS/CPS snížil o 70,2 %, to je v roce 2012 byl objem volání prostřednictvím služby CS/CPS o 332 miliónů reálných minut nižší než v roce 2008. Úřad nepředpokládá, že by došlo ke změně trendu, a proto lze očekávat, že podíl služeb CS/CPS se bude na trhu dále snižovat.

**Graf č. 36: Vývoj podílů služby CS/CPS na celkovém počtu originovaných minut ve veřejné telefonní síti v pevném místě**

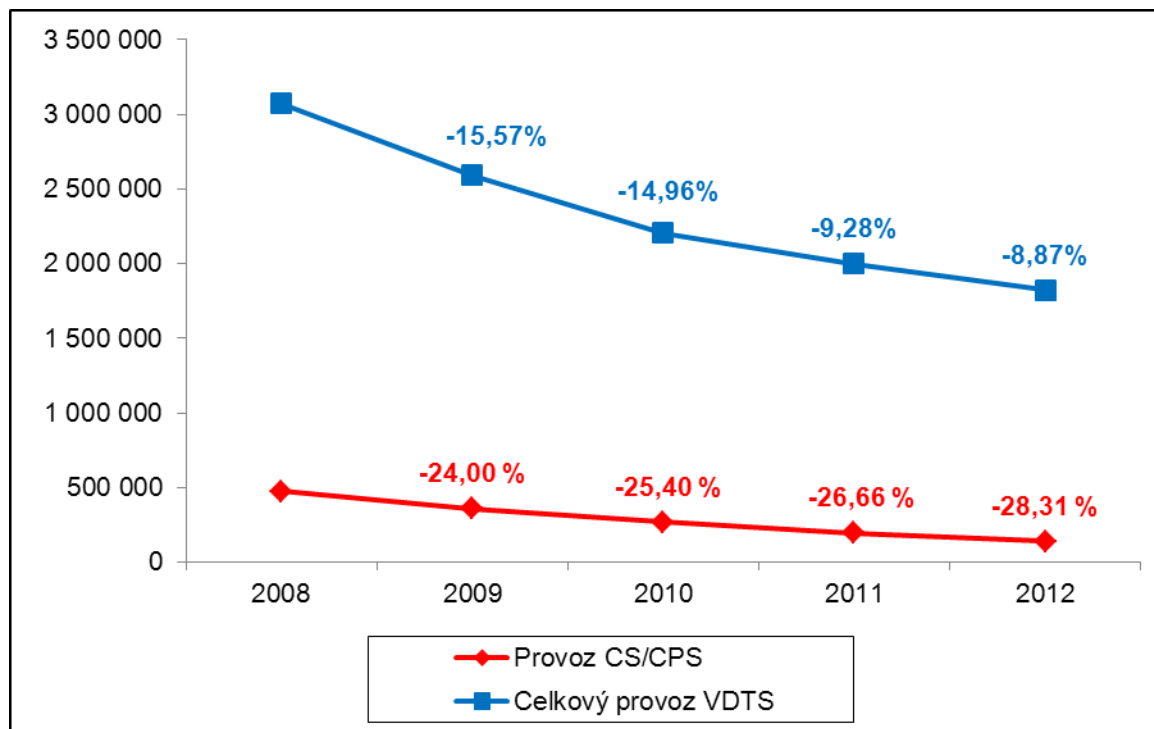


Zdroj: ČTÚ

Podíl služby CS/CPS na celkovém počtu originovaných minut ve veřejné telefonní síti v pevném místě od roku 2008 neustále klesá. Podíl CS/CPS na celkovém počtu originovaných minut se snížil od roku 2008 o 6,9 procentního bodu. Složená roční míra růstu (CAGR) provozu originovaného prostřednictvím služby CS/CPS dosáhla ve sledovaném období hodnoty -26,1 %.

V následujícím grafu je dokumentován pokles provozu VDTS na přípojkách PSTN ve veřejné telefonní síti v pevném místě celkem oproti poklesu provozu CS/CPS.

**Graf č. 37: Meziroční vývoj CS/CPS v porovnání s celkovým provozem originovaným na PSTN přípojkách ve veřejné telefonní síti v pevném místě**



Zdroj: ČTÚ

Za sledované období lze tedy shrnout, že dochází k trvalému snižování originovaného provozu VDTs na přípojkách PSTN ve veřejné telefonní síti v pevném místě, přičemž u služeb CS/CPS dochází k razantnějšímu poklesu.

Úřad rovněž na trhu průběžně monitoroval poskytování služby WLR. Využití této služby na trhu je velmi nízké. Jednak to souvisí s celkovým poklesem využívání služeb CS/CPS, tak i s prioritním zaměřením poskytovatelů těchto služeb na specifický firemní segment. Na útlum poskytování služeb CS/CPS segmentu domácností měly vliv i akvizice a fúze, k nimž došlo na trhu v uplynulém období, včetně odprodeje částí zákaznického rezidentního segmentu poskytovatelů služeb elektronických komunikací. Na trhu v oblasti tradičních služeb volání již nepůsobí dřívější rozhodující poskytovatelé služeb hlasových volání jako VOLNÝ, TELE2, České Radiokomunikace apod., jejichž služby byly založeny zcela nebo částečně na poskytování velkoobchodních služeb CS/CPS od společnosti Telefónica. V procesu konsolidace trhu tak konkurenci v oblasti hlasových služeb, zejména pro domácnosti, tvoří hlavně alternativní operátoři, kteří hlasové služby poskytují prostřednictvím širokopásmového přístupu (viz tabulka č. 4). I když služby CS/CPS a služby WLR mají na trhu své dosud nezastupitelné místo, Úřad očekává, že v průběhu sledovaného období dojde k dalšímu rozvoji poptávky po službách založených na vysokorychlostním přístupu. Úřad přihlédl rovněž k rozšíření počtu odběratelů velkoobchodní služby WLR v závěru roku 2013 a informaci, že další alternativní operátor vede jednání o využívání služby WLR včetně snížení její ceny, a dospěl k závěru, že by toto mohlo představovat potenciál pro mírný růst služby WLR na komerčním základě v období vymezeném touto analýzou.

Úřad rovněž přihlédl ke vlivu uplatněných nápravných opatření na souvisejících velkoobchodních přístupových trzích. V současné době jsou telefonní služby poskytovány na bázi LLU pro cca **obchodní tajemství** zákazníků, jedná se převážně o podnikatelské

subjekty, přičemž počet zákazníků využívajících telefonní služby na bázi LLU bez současného odběru služeb přístupu k síti Internet činí cca **obchodní tajemství** (výhradně podnikatelské subjekty). Tuto situaci dokládá již uvedená tabulka č. 5 a provedená analýza relevantního trhu č. 4. Míra využití LLU v ČR je velmi nízká a v čase se snižuje. Služby LLU jsou využívány převážně za účelem poskytování služeb širokopásmového přístupu. Využívání LLU výhradně pro účely veřejně dostupné telefonní služby, příp. dalších služeb, je minimální. V rámci podílu jednotlivých technologií na maloobchodním trhu širokopásmového přístupu v segmentu rezidentů (domácností) v roce 2012 činil podíl xDSL přípojek pomocí technologie LLU pouze 0,9 %.

Jak již Úřad v souladu s Metodikou uvedenou v části B konstatoval, podle sledovaných kritérií má tržní podíl společnosti Telefónica klesající tendenci. Dochází tedy k postupnému zvyšování významu alternativních operátorů na tomto trhu. Úřad toto hodnotí jako pozitivní dopad přijatých nápravných opatření na tomto i souvisejících velkoobchodních trzích.

**Závěr:** Úřad průběžně sledoval plnění uložených povinností a konstatoje, že všechny uložené povinnosti byly plněny v souladu s rozhodnutími. Úřad konstatoje, že stanovení podmínek pro podnikání společnosti Telefónica, která byla stanovena jako podnik se samostatnou významnou tržní silou na tomto trhu, ve sledovaném období vytvářelo podmínky pro zlepšení konkurenčního prostředí relevantního trhu.

### **Posuzování podnětů**

V období od druhého kola analýzy relevantního trhu řešil Úřad celkem jedno podání od operátorů, které souvisí s tímto relevantním trhem.

#### **1. Navrhovatel GTS Czech vs. Telefónica<sup>34</sup>**

Společnost GTS Czech se obrátila na Úřad, protože má za to, že situace na tržním segmentu A relevantního trhu č. 1 se podstatným způsobem změnila. Jde o uložení nápravného opatření WLR v souladu s připomínkami Evropské Komise.

V roce 2009 společnost Telefónica aktualizovala nabídku o možnost využití nabídky WLR i na „neaktivních“ vedeních. Úřad konstatoval, že ve srovnání cen relevantních služeb pro zajištění přístupu v pevném místě platil vztah, že **cen** LLU jsou menší, než ceny WLR, a ty jsou menší, než ceny měsíčního paušálu k přípojce.

Výše uvedené zjištění sloužilo jako východisko pro neuložení povinnosti WLR segmentu A. Evropská komise vyzvala Úřad, aby poskytování WLR sledoval a EK dále zdůraznila, že podmínky WLR by měly být stanoveny tak, aby neumožňovaly snížení ziskového rozpětí (margin squeeze), ale zároveň nebránily investicím do služeb LLU v místech, kde by takové investice byly ekonomicky reálné.

Společnost Telefónica ale začala nabízet slevy na přípojky segmentu A, takže je MO cena přípojek nižší, než cena za WLR. Z toho plyne, že výše uvedená rovnice již neplatí. **Naopak platí, že ceny LLU jsou menší, než ceny měsíčního paušálu k přípojce, a ty jsou menší, než ceny WLR**, a tím došlo k narušení konkurence, na které upozornila ve svých připomínkách EK.

Úřad zahájil 15. dubna 2011 státní kontrolu cen za účelem ověření výše cen za službu WLR na základě auditovaných výsledků oddělené evidence nákladů a výnosů za rok 2010. Cílem státní kontroly bylo zjistit, zda platí vztah mezi cenami WLR a měsíčním

---

<sup>34</sup> Podnět č. 72 ze dne 28. 1. 2011.

paušálem, kde cena WLR musí být menší nežli měsíční paušál. Provedenou kontrolou Úřad zjistil, že tento vztah platí pro všechny tarify a typy přípojek (Segmentu A).

Na základě výše uvedeného Úřad 2. listopadu 2011 konstatoval, že nenalezl dostatečný důvod k přezkumu relevantního trhu č. 1 a následného uložení nápravného opatření WLR.

### **Řešení sporů**

V období od předchozí analýzy relevantního trhu Úřad neposuzoval žádné spory, které by se týkaly analyzovaného trhu.

#### **4.2 Určení stanoveného období pro další analýzu, monitorování vývoje trhu**

Úřad předpokládá, že podrobí relevantní trh nové analýze po uplynutí maximální lhůty stanovené Zákonem, protože v období příštích dvou let nepředpokládá významnější a dynamickou změnu v dosažené úrovni konkurence na trhu.

Úřad bude průběžně monitorovat vývoj na obou segmentech tohoto relevantního trhu. V případě zjištění závažných skutečností, které významně ovlivní konkurenční prostředí jednoho nebo obou segmentů relevantního trhu, rozhodne Úřad případně o provedení nové analýzy relevantního trhu i před výše stanovenou lhůtou.

#### **4.3 Návrh nápravných opatření**

Nápravná opatření jsou primárně řešena v oblasti velkoobchodu. Na tomto relevantním trhu ukládáme menší rozsah povinností s ohledem na povinnosti na relevantních trzích č. 4, 5 a 6. Ačkoliv pomáhají zlepšit situaci na trhu, jejich využití je nízké a Úřad vyhodnotil, že je potřeba provést regulaci i v části maloobchodu.

Potenciální tržní problémy na maloobchodním relevantním trhu č. 1 (shodně na Segmentu A i B):

##### **1. Neexistence volby přístupu k VTS a ke službám jiného operátora na maloobchodě**

podnik se samostatnou významnou tržní silou by mohl vzhledem ke své tržní síle (viz kapitola 3) odmítnout poskytovat na předmětném relevantním trhu (fyzický) přístup ke své přístupové síti. Proto Úřad navrhuje uložit povinnost volby a předvolby operátora (CS/CPS) na RT č. 1 podniku s významnou tržní silou v souladu s § 70 Zákona. Tím bude alternativním operátorům technicky umožněno poskytovat veřejně dostupnou telefonní službu bez nutnosti vytvářet přístupovou infrastrukturu ke koncovému uživateli. Tato povinnost a služba umožní účastníkům přístup ke službám kteréhokoliv propojeného podnikatele poskytujícího VDTS volbou a předvolbou operátora.

##### **2. Možnost křížového financování na horizontální úrovni mezi segmenty A a B**

podnik se samostatnou významnou tržní silou by s ohledem na své tržní postavení a vymezení trhu na segmenty A a B mohl neodůvodněně křížově financovat služby poskytované na segmentech A a B. Zprůhlednění přiřazování nákladů na jednotlivé služby prostřednictvím oddělené evidence nákladů a výnosů napomůže prokázat

podnik se samostatnou významnou tržní silou, že nedochází k tržnímu problému křížového financování na horizontální úrovni mezi segmenty A a B.

Je proto navrhováno uložit podniku s významnou tržní silou tyto povinnosti, podle jednotlivých písmen § 51 odst. 5 Zákona, a souvisejících opatření obecné povahy, a to shodně na Segmentu A i Segmentu B relevantního trhu:

- a) nenavrhuje se;
- b) nenavrhuje se;
- c) oddělené evidence nákladů a výnosů podle § 86 Zákona tak, aby
  1. při určování cen na maloobchodní i velkoobchodní úrovni bylo prokazatelné, že nedochází k neodůvodněnému křížovému financování,
  2. byly k dispozici podklady pro ověření nákladů a výnosů za jednotlivé služby;
- d) nenavrhuje se;
- e) umožnění volby a předvolby operátora podle § 70 Zákona;
- f) nenavrhuje se.

#### **4.3.1 Odůvodnění návrhu nápravných opatření**

S ohledem na zkoumání v rámci analýzy Úřad v závěru konstatoval, že prokázal na relevantním trhu existenci podniku se samostatnou významnou tržní silou.

V rámci provedené analýzy Úřad dále prokázal, že postavení, které má podnik s významnou tržní silou mu umožňuje chovat se nezávisle na ostatních účastnících na trhu. To by mohlo mít za následek negativní vliv na rozvoj konkurence a s tím spojený i negativní dopad na koncové uživatele na tomto maloobchodním trhu.

V souladu se závěry analýzy Úřad uloží podniku se samostatnou významnou tržní silou povinnosti umožnění volby a předvolby a povinnost vést oddělenou evidenci nákladů a výnosů.

##### ***Povinnost umožnění volby a předvolby operátora***

Na základě této povinnosti bude alternativním operátorům technicky umožněno poskytovat veřejně dostupnou telefonní službu bez nutnosti vytvářet přístupovou infrastrukturu ke koncovému uživateli.

##### ***Povinnost vést oddělenou evidenci nákladů a výnosů***

Na základě této povinnosti bude prokazatelné, že nedochází k neodůvodněnému křížovému financování a dále budou k dispozici podklady pro ověření nákladů a výnosů za jednotlivé služby.

## Část D – Konzultace s ÚOHS

Podle ustanovení § 130 odst. 3 Zákona Úřad po vypořádání připomínek konzultoval konečný text návrhu opatření obecné povahy s Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen ÚOHS).

Předseda ÚOHS dopisem ze dne 18. března 2014 navrhl začlenit do analýzy podrobnější vysvětlení důvodů relativně vysoké ziskovosti incumbenta na segmentu B za analyzované období v porovnání se ziskovostí na segmentu A.

Úřad k připomínce ÚOHS nejprve uvádí, že kapitola Ceny a ziskovost je jedním z kritérií při hledání podniku s významnou tržní silou, tzn. při snaze identifikovat na trhu takový subjekt, jehož ekonomické postavení mu umožňuje chovat se ve značné míře nezávisle na konkurenci, zákaznících a spotřebitelích. Před nalezením podniku s významnou tržní silou a následném uložení nápravných opatření by mělo dojít k souhrnnému vyhodnocení všech zvolených kritérií, mimo jiné i proto, že tato (kritéria) mohou individuálně ve svých dílčích výsledcích poskytovat protichůdné závěry. Tímto způsobem (komplexním vyhodnocením všech zkoumaných kritérií) postupoval Úřad shodně jak na segmentu A, tak na segmentu B. Úřad není plně přesvědčen, že pro výše uvedený účel analýzy relevantního trhu (nalezení podniku s významnou tržní silou) je nezbytné hledat příčiny (např. historické) v rozdílných výsledcích dílčích kritérií pro jednotlivé vymezené segmenty. V případě návrhu ÚOHS je situace o to komplikovanější, že nelze s dostatečnou přesností vymezit všechny faktory (a jejich váhu) vedoucí k rozdílným vyšším ziskům společnosti Telefónica Czech Republic, a.s. na obou vymezených segmentech. Přesto lze dle Úřadu konstatovat, že nižší míra zisku na segmentu A je ovlivněna dlouhodobě klesající poptávkou po maloobchodních službách pevné telefonie (viz např. graf č. 12) a zvýšenou cenovou elasticitou koncových uživatelů. Za této situace by tak pravděpodobně zvýšení koncových (maloobchodních) cen ze strany společnosti Telefónica Czech Republic, a.s. nevedlo ke zvýšení zisku. Naopak na segmentu B je maloobchodní poptávka po službách stabilnější, což pravděpodobně umožňuje společnosti Telefónica Czech Republic, a.s. realizovat vyšší zisk i přes nižší tržní podíl na tomto segmentu (srov. grafy č. 16 a 18). Svůj podíl na vyšší míře ziskovosti na segmentu B může hrát i skutečnost, že na tomto segmentu jsou poskytovány kvalitnější služby (ISDN 30 a 2 Mbit), které s sebou mohou „přirozeně“ přinášet i relativně vyšší ziskovost. Konečně na relativní výši vykázaného zisku na segmentu B, jak jej již naznačeno i v kapitole Ceny a ziskovost, působí i komplexní hospodaření společnosti Telefónica Czech Republic, a.s. a míra investic do posuzovaných služeb. Konkrétně na segmentu B je stabilní výše WACC, tedy relativního zisku, dosaženo i přes dlouhodobě klesající ziskovost v absolutní hodnotě. Důvodem je i proporcionálně klesající hodnota vloženého kapitálu do služeb na tomto segmentu, která je základem pro měření výše relativního zisku (WACC).

ÚOHS rovněž doporučil, aby se Úřad při následném monitoringu zaměřil na sběr dat i v rozdělení na fyzické osoby (nepodnikající a podnikající) a právnické osoby, resp. bytové a nebytové jednotky, pro podrobnější analýzu k možné budoucí Účastnické segmentaci na trhu. Úřad data týkající se přípojek a účastnických stanic v rámci elektronického sběru dat pravidelně monitoruje v rozdělení na fyzické osoby (nepodnikající a podnikající) a právnické osoby, a to jak podle technologie přístupu, tak i rozhraní u účastníků. Minimálně po dobu účinnosti analýzy tohoto relevantního trhu bude rozsah tohoto sběru zachován.

## Část E – Vypořádání připomínek

Dne 6. listopadu 2013 se uskutečnil workshop (pracovní jednání) se zástupci operátorů a odbornou veřejností k návrhu analýzy relevantního trhu. Na tomto pracovním jednání Úřad konzultoval analýzu relevantního trhu se zúčastněnou veřejností. Uplatněné připomínky



operátorů směřovaly především k zahrnutí softwarových aplikací (např. Skype) do trhu VDTS, popř. zohlednění nepřímého vlivu z maloobchodního trhu na relevantní maloobchodní trh, dále k segmentaci maloobchodního trhu, vývoji služeb CS/CPS a fix-mobilní substituci. Úřad vyhodnotil připomínky a náměty vznesené v rámci pracovního jednání se zástupci operátorů a odbornou veřejností a po dopracování zveřejnil návrh analýzy relevantního trhu k veřejné diskusi podle § 130 Zákona.

Dne 17. prosince 2013 zveřejnil Úřad na svých internetových stránkách na diskusním místě výzvu k uplatnění připomínek k návrhu opatření obecné povahy analýzy trhu č. A/1/XX.2013-YY, trhu č. 1 – přístup k veřejné telefonní síti v pevném místě. Připomínky k tomuto návrhu opatření obecné povahy bylo možné uplatnit do 1 měsíce ode dne uveřejnění výzvy k uplatnění připomínek. Úřad obdržel připomínky od 2 subjektů, a to společností GTS Czech a Telefónica. Úřad tyto připomínky následně vypořádal a tabulku vypořádání připomínek zveřejnil na diskusním místě.

Připomínky obdržené od obou společností je možno označit obecně jako protichůdné, neboť zatímco společnost Telefónica nesouhlasí již se samotným zařazením tohoto trhu na seznam relevantních trhů a predikuje nesplnění testu tří kritérií, společnost GTS nepovažuje navrhovaná nápravná opatření za dostatečná.

Společnost Telefónica rozdělila své připomínky na obecné a konkrétní. V obecné připomínce společnost Telefónica požaduje, aby Úřad analýzu přepracoval a znovu předložil do veřejné konzultace, svůj požadavek zakládá na neprovedení testu tří kritérií.

Úřad postupoval v souladu s platným Doporučením o relevantních trzích, ve kterém Komise určila takové trhy produktů a služeb, ve kterých je apriori předpokládáno splnění předpokladů pro regulaci ex-ante oprávněně použít v souladu s čl. 15 odst. 1 směrnice 2002/21/ES. V Důvodové zprávě k výše uvedenému Doporučení Komise uvádí „Je-li trh na seznamu trhů podléhajících regulaci ex ante, může národní regulační úřad podle Doporučení Komise předpokládat, že popsání tří kritéria plně platí pro daný trh a že není třeba tento trh podle testu tří kritérií znovu prověřovat.“ Úřad postupoval v souladu s výše uvedeným a má za to, že od minulého kola analýz a výhledu na předpokládanou dobu platnosti návrhu analýzy nenastaly a nenastanou takové skutečnosti, které by vedly k závěru test tří kritérií aplikovat. Úřad má rovněž za to, že výsledek analýzy potvrdil oprávněnost regulace na dotčeném relevantním trhu, to je, že trh je na seznam relevantních trhů dosud zařazen oprávněně.

Dále společnost Telefonica v souvislosti s první připomínkou argumentuje i avizovanou koupí společností GTS společností Deutsche Telekom a nesprávným vyhodnocením tržních podílů „sloučené společnosti“ T-Mobile a GTS Czech, zejména na segmentu B.

V současné době je akvizice stále v projednávání Komisí, dosud tedy nebylo učiněno převzetí. K dispozici tudíž ani nemůže být dostatek informací o další činnosti společností GTS Czech a T-Mobile na trhu. Nejednoznačnost dalšího postupu vyplývá i z různého kapitálového podílu společností Deutsche Telekom v obou společnostech. Obě uvedené společnosti působí na trhu jako samostatné vzájemně nezávislé právní subjekty. Pokud by bylo uvažováno o tržní síle na základě kapitálového propojení, pak by musela být uváděna společnost Deutsche Telekom, které však není subjektem evidovaným na českém trhu EK.

Úřad výše uvedenou transakci monitoruje, stejně tak bude monitorovat i její další vývoj. Lze však z časového hlediska předpokládat, že pokud by k případné fúzi došlo, bude tomu spíše ke konci časového vymezení účinnosti této analýzy RT1. Nicméně Úřad je připraven zahájit přezkum, pokud by k takovéto situaci došlo dříve, než předpokládá, nemůže však spekulovat o budoucím vývoji na trhu.

Konkrétní připomínky byly zaměřeny na věcné vymezení trhu, kde společnost Telefónica uplatnila požadavek na zahrnutí přístupu k tzv. unmanaged VoIP do věcného vymezení.

Úřad tento požadavek neakceptoval s odůvodněním, že problematiku vymezení veřejně dostupné telefonní služby řešil Úřad ve věcném vymezení maloobchodního trhu v rámci analýzy velkoobchodního relevantního trhu č. 2 - původ volání (originace) ve veřejné telefonní síti v pevném místě. Do věcného vymezení trhu nebyl přístup k veřejné komunikační síti pro účely využívání tzv. unmanaged VoIP zařazen, protože, že nenaplnuje znaky VDTS, pro jejíž využívání je přístup na tomto trhu definován v jeho věcném vymezení.

Další část připomínek k věcnému vymezení se týkala „fix-mobilní“ substituce. Společnost Telefónica požadovala, aby Úřad zohlednil v analýze silný vliv „fix-mobilní“ substituce, včetně vlivu LTE a doplnil související statistické údaje.

Úřad akceptoval připomínky týkající se požadavků na doplnění použitých statistik a tyto rozšířil. Rovněž Úřad zohlednil i očekávaných vliv zavádění technologie LTE a přehodnotil časový rámec analýzy z navrhovaných 3 na 2 roky vzhledem k předpokládanému rychlejšímu masovému rozšíření LTE sítí. Úřad předpokládá, že toto významně ovlivní prohloubení fix-mobilní substituce. V případě, že dojde k významným změnám na trhu nebo v návaznosti na vydání připravovaného Doporučení o nových relevantních trzích, může Úřad přistoupit k analýze i dříve.

Společnost Telefónica v další připomínce uvedla, že předpokládaná regulace na relevantních trzích č. 4 a 5 je dostačující a proto regulaci na trhu č. 1 považuje za zcela nadbytečnou. Důvodem je, že regulace na velkoobchodní úrovni zajišťuje zcela dostatečně přístup ke koncovým zákazníkům z pohledu poskytování telefonních (i jiných) služeb. Zejména pak u velkoobchodních navazujících relevantních trhů č. 4 a 5, kde Úřad vyhodnotil nápravná opatření přijatá na těchto velkoobchodních trzích jako dosud nedostatečně účinná na dotčeném relevantním trhu č. 1.

Úřad navrhl nápravná opatření a odůvodnil na základě provedené analýzy. Provázanost s nápravnými opatřeními na relevantních trzích č. 4 a 5 Úřad nezpochybňuje, ale s ohledem na úspory z rozsahu a nižší náklady alternativních operátorů na vstup na tento trh nepovažuje Úřad v principu opatření na relevantních trzích č. 4 a 5 za dostatečné.

Společnost GTS Czech ve své připomínce navrhla, aby Úřad zavedl účastnickou segmentaci na Segmentu A a rozdělil tento segment na dva subsegmenty – nepodnikajících fyzických osob (domácnosti) a podnikajících osob (podnikatelé). A to na základě, podle společnost GTS Czech, nesprávného vyhodnocení nabídek VTS v pevném místě z cenového hlediska, chování zákaznické poptávky a z technického hlediska.

Úřad vychází z reálné situace na subtrhu A (nevyvozuje závěry pouze na základě nabídky společnosti Telefónica ale zohledňuje i nabídky jiných poskytovatelů služeb) na němž existuje nabídka služeb společná i oddělená pro domácnosti a podniky. Úřad uvádí v analýze v grafu č. 21 srovnání ceníkových cen nikoliv cen uplatňovaných na trhu, do kterých se promítají akční ceny, slevy v rámci balíčků nebo individuální řešení.

Úřad má za to, že na základě v analýze uvedených dat jak dokumentuje graf č. 12 je zřetelný pokles počtu přípojek v segmentu A, a to jak u domácností, tak i podniků. Pokud se týká dlouhodobých trendů, je Úřad, na základě uvedených dat toho názoru, že jsou společné pro celý segment A, a nikoli rozdílné pro domácnosti a podniky. Takovýmto trendem je pokles počtu přípojek v obou segmentech a postupná realizace přechodu od úzkopásmových k širokopásmovým přípojkám.

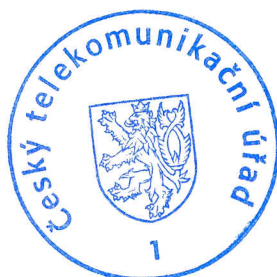
Úřad má za to, že nabídky přístupu k VTS z technického hlediska lze považovat za obdobné jak z pohledu služeb pro nepodnikající tak i pro podnikající osoby, jelikož jejich kvalita je stejná, jak připouští sama společnost GTS, avšak pouze míra jejich využití je odlišná. Úřad v úvodní části věcného vymezení trhu provedl specifikaci přístupu jak podle použité infrastruktury, tak i podle rozhraní použitého u účastníka (viz kapitola 2.1.1.)

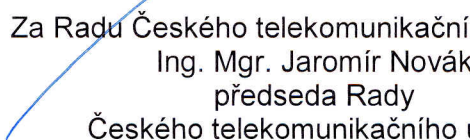
Dále společnost GTS Czech navrhla uložit nápravná opatření podle par. 51 odst. (12) písmeno a) zákaz neodůvodněného nebo nepřiměřeného zvýhodňování některých koncových uživatelů a písm. d) zákaz omezování hospodářské soutěže stanovením dumpingových cen zákona o elektronických komunikacích. Přičemž se odvolává na zkoumání provedená Úřadem v části cena a ziskovost, z nichž je dle názoru společnosti GTS Czech patrné, že společnost Telefónica dlouhodobě poskytuje služby na segmentu A pod náklady. Jako argument používá úřadem uvedený vývoj na sledované tři roky, kdy společnost Telefónica nepřesáhla u poskytovaných služeb hodnotu WACC, která představuje neoddělitelnou součást nákladů na poskytování služby. Zejména pak argumentuje dlouhodobě vyšší cenou pro podnikatele (44 %) oproti domácnostem. Společnost GTS Czech se tak domnívá, že dochází k dumpingu ceny přípojek pro domácnosti, což vedlo k vytlačení relevantní konkurence z trhu a utlumení hospodářské soutěže na tomto subsegmentu a, zpomalení inovací a cenové stagnaci v neprospěch koncových účastníků. Naopak zdánlivě znevýhodněný subsegment podnikatelů vykazuje díky obecně vyšší cenové hladině také vyšší míru konkurence. Společnost GTS Czech je proto přesvědčena, že zvýhodnění koncových uživatelů segmentu domácností je neodůvodněné, nepřiměřené a v konečném důsledku je poškozuje. Vzhledem k tomu, že navržená nápravná opatření nepovedou k nápravě popsané situace na Segmentu A navrhla společnost GTS Czech uložit výše uvedená nápravná opatření

Úřad vychází při návrhu nápravných opatření ze zjištěných (či potenciálních) soutěžních problémů na daném trhu, a tato nápravná opatření ukládá s ohledem na zásadu proporcionality a přiměřenosti. Úřad dlouhodobě monitoruje vývoj cen WLR ve vztahu k cenám na souvisejícím maloobchodním trhu a konstatuje, že společnost Telefónica službu WLR nabízí za ceny vycházející s metody „retail minus“, tedy z metody která definičně umožňuje replikovatelnost maloobchodní nabídky stejně efektivním operátorem. V tuto chvíli tak Úřad návrh na uložení povinností souvisejících s regulací cen nepovažuje za proporcionální a přiměřený povaze zjištěných soutěžních problémů. Úřad rovněž nesouhlasí s konstatováním GTS Czech, že Telefónica dlouhodobě poskytuje službu na segmentu A pod náklady. Tak jak je uvedeno v analýze v kapitole Ceny a ziskovost, jsou služby na segmentu A poskytovány za ceny, které pokrývají náklady a dosahují i určité úrovně vloženého kapitálu (který je u regulačních opatření posuzován jako zisk a nikoliv náklady), už tato skutečnost dokazuje, že náklady jsou cenami pokryty. Nelze proto ani souhlasit s názorem GTS Czech, že ceny domácností jsou dotovány podnikateli.

## Část F – Připomínky Evropské komise k oznámení návrhu opatření

Dne 2. dubna 2014 byl návrh analýzy relevantního trhu postoupen Komisi podle čl. 7 rámcové směrnice. Komise zaslala Úřadu k předloženému návrhu analýzy vyjádření dne 2. května 2014, ve kterém uvedla, že nemá k zaslanému návrhu žádné připomínky. Podle čl. 7 odst. 7 Rámcové směrnice může Úřad přijmout konečný návrh opatření.



  
Za Radu Českého telekomunikačního úřadu:  
Ing. Mgr. Jaromír Novák  
předseda Rady  
Českého telekomunikačního úřadu