

Formulář pro uplatnění připomínek, stanovisek a názorů

Název návrhu opatření ke konzultaci:

Analýza trhu č. A/2/XX.2013-Y, trh č. 2 – původ volání (originace) ve veřejné telefonní síti v pevném místě

GTS Czech s.r.o. se sídlem Přemyslovská 43, 130 00 Praha 3,
IČ: 28492170

Kontaktní osoba:

Mgr. Jan Huňka, Manažer pro regulaci a vnější vztahy
Tel.: 602345824
e-mail: jan.hunka@gtsce.com

Datum: 11.3.2013

KSV 2013-009

Mgr. Jan Huňka, na základě plné moci

Připomínky

2.1.1 – Produktová segmentace str. 33

Úřad uvádí, že nabídky VDTS pro různé zákaznické skupiny lze z technického a cenového hlediska považovat za obdobné a že Úřad nezjistil kvalitativní odlišnost mezi službami VDTS u segmentu ISDN30 a ostatních segmentů. Současně Úřad uvádí, že cenové rozdíly jsou dány pouze zohledněním vlivu množstevního rabatu.

Společnost GTS má za to, že se Úřad nezabýval dostatečně odlišnostmi mezi segmenty zákazníků VDTS. Zcela zde opomenul zohlednit charakteristiku volání různých segmentů (špička, mimo špičku), volání v rámci VPN, vývoj počtu přípojek s VDTS u jednotlivých segmentů, rozdílné konkurenční prostředí a další.

Společnost GTS nesouhlasí se závěry Úřadu. Přesto že technické řešení na nejzákladnější úrovni je obdobné, služba VDTS je dle zkušeností společnosti GTS u různých segmentů trhu odlišná.

Dle společnosti GTS rozdíl ceny není dán pouze množstevním rabatem, ale především rozdílným stavem konkurence na jednotlivých segmentech. Zatím co u segmentu domácností, i přes uložená nápravná opatření, reálná konkurence není a cena stagnuje, tak u segmentu podniků je díky nápravným opatřením dostupná konkurenční nabídka a ta koncovým zákazníkům umožňuje benefit konkurenčních, nižších cen.

Dále je zřejmé, že dynamika segmentu podniků a domácností se liší. Přesto že celkový počet přípojek VDTS klesá, jak Úřad dokumentuje v grafu č. 14, a celkový počet účastnických přípojek klesl za posledních pět let o cca 19%, tak z téhož grafu vyplývá, že za toto období nedošlo prakticky k žádnému poklesu počtu VDTS přípojek u podniků (kde lze přinejhorším hovořit o stagnaci) a u domácností naopak došlo k poklesu o téměř 30%. Takto rozdílný trend už sám o sobě indikuje různost jednotlivých segmentů a spíše vzbuzuje otázky, do jaké míry je tak zásadně rozdílný trend důsledkem stavu konkurence, respektive cen na obou segmentech.

Společnost GTS proto žádá aby Úřad doplnil analýzu o další kritéria hodnocení služby VDTS, současně aby se seriózně zabýval důvodem rozdílnosti konkurenčního prostředí a cen v jednotlivých segmentech a aby přehodnotil své závěry o účastnické segmentaci trhu.

3.1.2 – Ceny a ziskovost str. 70

Úřad uvádí, že lze do budoucna očekávat vliv faktorů působících na růst jednotkových nákladů na originaci. Mezi nimi uvádí pokles počtu pevných linek a vliv radikálního snížení velkoobchodních cen za terminaci v důsledku zavedení metodiky pure LRIC a jejich částečného zahrnutí do nákladů na originaci. Úřad uvádí, že může dokonce dojít k nárůstu cen za originaci.

Současně Úřad uvádí, že cena za originaci vychází z metody plně alokovaných historických nákladů a že při těchto cenách společnost Telefónica dosahuje mírně vyšší zisk než stanovená hodnota WACC.

Společnost GTS **zásadně nesouhlasí** s výše uvedenými závěry Úřadu a upozorňuje, že v případě, že ceny za originaci vedle cen za terminaci neklesnou, nebo dokonce vzrostou, že dojde k významnému **poškození trhu a koncových zákazníků**.

Podle informací společnosti GTS v současné době odebírá od společnosti Telefónica produkt CS/CPS, který je zpoplatněn regulovanou cenou za originaci a který má umožnit vstup alternativních poskytovatelů na trh VDTS, pouze jediný subjekt. Tímto subjektem je právě společnost GTS. Ostatní subjekty na Českém trhu přestali službu CS/CPS využívat přičemž poslední poskytovatelé ukončili využívání této služby během sledovaného období. Přesto, jak je dokumentováno na grafu č. 16, volání s využitím CS/CPS od roku 2007 klesá ztlačně pomaleji než celkový provoz na VDTS. V současné době prakticky veškerý CS/CPS provoz generují zákazníci společnosti GTS, která je při svém podnikání do značné míry na nabídce CS/CPS závislá. V případě, že by se cena za originaci nedržela v určité korelaci vůči službě za terminaci do pevné sítě, tak reálně hrozí, že společnost GTS nebude schopna prostřednictvím služeb CS/CPS nabídnout konkurenceschopnou službu velké skupině svých zákazníků a bude nucena její využívání proti své vůli ukončit. V důsledku by pak došlo k absurdní situaci, kdy by regulace původu volání zhoršila situaci na trhu a poškodila koncového zákazníka.

Společnost GTS v této souvislosti musí znovu připomenout, že vývoj na segmentu podniků a domácností je co do dynamiky služby odlišný. Zatímco na segmentu domácností skutečně počet linek klesá a cena stagnuje, tak na segmentu podnikatelů se již dlouhodobě, podle dat uvedených v analýze, počet linek drží na stejné úrovni a cena klesá. Vzhledem k tomu, že stávající kalkulace ceny za originaci je založena na metodě plně alokovaných historických nákladů a přitom společnost

Telefónica dosáhla vyššího zisku než WACC, tak není důvod se domnívat, že i při poklesu celkového objemu provozu je nutné zvyšovat cenu za originaci.

Současně považuje společnost GTS za naprosto zásadní a nepřijatelné aby náklady na originaci z pevné sítě byly kalkulovány odlišnou metodou (FAC) než náklady na terminaci do téže sítě (Pure BU LRIC), zejména v situaci, kdy i ceny určené metodou FAC generují vyšší zisk než WACC. O to více nepřijatelné by pak bylo zahrnutí nákladů vyloučených v důsledku zavedení metodiky LRIC pro výpočet terminačních cen do metodikou FAC kalkulovaných cen originačních.

Společnost GTS by ráda poukázala na rozhodnutím Komise v případě FR/2011/1235 ve věci originace z pevné sítě ve Francii, se kterým ztotožňuje. Francouzský regulační úřad Autorité de Régulation des Communications électroniques et des Postes (ARCEP) navrhoval zahrnutí nákladů vyloučených z terminačních cen do regulovaných cen (za originaci). Komise na základě tohoto případu v rámci notifikace, dle procedury podle Článku 7 upozorňuje ARCEP na skutečnost, že takovéto přesunutí nákladů může představovat další bariéru vstupu na trh a omezení konkurence. Komise vyzívá ARCEP aby v případě, že hodlá přesouvat náklady z terminace na originaci, důkladně zdůvodnil proč nemohou být ty které konkrétní náklady pokryty z neregulovaných služeb a musí být uhrazeny právě v rámci originace.

Společnost GTS konečně upozorňuje na skutečnost, že ze srovnání evropských cen za originaci a terminaci v pevné síti vyplývá, že průměrně je cena za originaci zhruba o 10% vyšší než cena za terminaci. Dokonce i v extrémních případech, jako je Lotyšsko či Francie není cena za originaci oproti ceně za terminaci vyšší než o 65%. V případě, že ceny za terminaci volání do pevné sítě klesnou podle současných předpokladů a ceny za originaci z pevné sítě neklesnou, nebo dokonce vzrostou, bude v České republice cena originace zhruba o 1000% vyšší než cena za terminaci. Taková situace je pro podnikatele využívající regulovanou službu CS/CPS naprosto neudržitelná.

Vzhledem k výše uvedenému společnost GTS žádá aby Český telekomunikační úřad při analýze trhu a následném vydávání nápravných opatření postupoval tak, aby cena za originaci klesala v určitém odstupu s cenou za terminaci do pevné sítě. Konkrétně společnost GTS navrhuje, aby Úřad vycházel při výpočtu cen za originaci z metodiky BU LRIC pure s Mark-up pro režijní náklady a OPEX Mark-up pro společné velkoobchodní náklady obdobně, jak postupoval, na základě doporučení Komise, při určování originačních cen Telekomunikačný Úřad Slovenskej republiky.