



## Formulář pro uplatnění připomínek, stanovisek a názorů

### NÁZEV NÁVRHU OPATŘENÍ KE KONZULTACI:

Návrh opatření obecné povahy analýzy trhu č. A/3/xx.2021-x, trhu č. 3 – velkoobchodní trh přístupu k mobilním službám

Čj.: ČTÚ-5 027/2020-611

### IDENTIFIKAČNÍ ÚDAJE DOTČENÉHO SUBJEKTU:

Obchodní firma / název / jméno a příjmení: Český telekomunikační klastr z.s.

IČO (bylo-li přiděleno): 22857818

Kontaktní osoba (vč. telefonního čísla a adresy elektronické pošty):

Mgr. Martin Tuzar, předseda představenstva, +420 736 629 241,  
[sekretariat@telekomunikacniklastr.cz](mailto:sekretariat@telekomunikacniklastr.cz)

### DŮVĚRNOST POSKYTNUTÝCH INFORMACÍ:

Český telekomunikační úřad bude považovat zde poskytnuté informace za důvěrné, pouze pokud je dotčený subjekt označí jako důvěrné nebo jako obchodní tajemství.

Český telekomunikační úřad si vyhrazuje právo použít poskytnuté údaje, s výjimkou údajů označených jako důvěrné nebo jako obchodní tajemství, a tyto údaje též uveřejnit podle Pravidel Českého telekomunikačního úřadu pro vedení konzultací na diskusním místě.

Pokud dotčený subjekt označí připomínku, popřípadě její část, za důvěrnou nebo jako obchodní tajemství, pak taková připomínka nebude uveřejněna na diskusním místě. Obdobně se postupuje i v případě stanovisek a názorů.

Připomínky, které nebudou uveřejněny na diskusním místě, se podle čl. 9 odst. 3 Pravidel Českého telekomunikačního úřadu pro vedení konzultací na diskusním místě nevypovídají.

---

## I. PŘIPOMÍNKY K JEDNOTLIVÝM ČÁSTEM/USTANOVENÍM NÁVRHU OPATŘENÍ:

### 1. Připomínka k celému textu návrhu

#### Návrh změny:

Navrhujeme zachování všech klíčových aspektů výrokové části navrhovaného opatření, zejména pak vymezení relevantního trhu, stanovení podniků s významnou tržní silou a uložení povinností těmto podnikům tak, jak je uvedeno v článku 3 textu návrhu.

#### Odůvodnění:

Český telekomunikační klastr jako zástupce malých a středních poskytovatelů služeb elektronických komunikací na území České republiky podporuje vymezení relevantního trhu, určení podniků s významnou tržní silou a uložení povinností těmto podnikům tak, jak je v předkládaném materiálu navrhováno.

Někteří členové naší asociace podnikají v postavení MVNO na trhu elektronických komunikací, jiní o takové působení mají zájem. V obou případech nicméně platí, že dotčené subjekty narážejí na trvalé, obtížně řešitelné překážky vstupu na mobilní trh a setrvání na něm. Zásadní a klíčovou bariérou jsou neúměrně vysoké ceny velkoobchodních mobilních služeb napříč celým trhem. Dle závěrů našich členů, mobilní síťoví operátoři svou velkoobchodní cenovou politikou vylučují replikaci maloobchodních nabídek MNO a nepříznivými smluvními podmínkami dále snižují konkurenceschopnost našich členů jako potenciálních mobilních virtuálních operátorů.

Na dotčeném trhu velkoobchodních mobilních služeb sledujeme razantně se zhoršující podmínky v důsledku nových agresivních praktik síťových operátorů, mezi které patří například překvapivé a předem neprojednané plošné vypovězení smluv v době a způsobem, který znemožňoval plnohodnotné sjednání smluv nových. Tři velcí operátoři působící na nabídkové straně předmětného velkoobchodního trhu neprojevují shodně přílišný zájem o akvizici zákazníků pro velkoobchodní mobilní služby a přede tak vylučují jakékoliv případné výhody, které by mohla na velkoobchodním trhu přinášet hospodářská soutěž.

Za daných podmínek jsou naši členové z mobilního trhu zpravidla vytlačováni nebo vytlačeni. Jakkoliv naši členové mají zájem působit na mobilním trhu v pozici MVNO, pro většinu z nich je vstup na tento trh bez silného regulatorního zásahu ekonomicky neuskutečnitelný.

### 2. Připomínka k řádkům 763 až 766 návrhu

#### Návrh změny:

*„Vzhledem k uvedené zkušenosti ze SR je tedy možno odvodit, že náběh 4. operátora, využívajícího národní roaming v ČR, bude probíhat obdobně, a tedy významné zvýšení konkurence na maloobchodním i velkoobchodním trhu není možné očekávat dříve než v horizontu 5 - 10 let.“*

### Odůvodnění:

Jak uvádí samotný text analýzy na řádce 757 a n. s odkazem na studii společnosti Roland Berger, je pro operátora vstupujícího na vysoce saturovaný trh nezbytné dosáhnout tržního podílu cca 10 -15 %, jinak nedokáže generovat dostatečnou marži na pokrytí kapitálových výdajů potřebných na svůj rozvoj na trhu. Slovenský příklad operátora 4ka ukazuje, že čtyři roky nejsou dostatečně dlouhá doba pro akvizici adekvátní klientské základny umožňující plnohodnotné přispění k hospodářské soutěži na relevantním trhu a lze dovozovat, že ani doba o rok delší nemusí být zárukou nabytí potřebného podílu na trhu.

S ohledem na stávající přístup trojice velkých mobilních operátorů, který je ve vztahu k možným MVNO uniformě odrazující, lze očekávat, že i vstup čtvrtého operátora na mobilní trh s využitím národního roamingu bude analogicky ztěžován až na nejzazší hranici převzatého závazku, v důsledku čehož bude pozice nového operátora ještě dále ztížena.

Z obou uvedených důvodů máme za to, že předpoklad smysluplného ovlivnění hospodářské soutěže na relevantním trhu v horizontu pěti let je velice optimistický a reálně je třeba počítat s dobou delší.

### **3. Připomínka k řádkům 1521 a n. návrhu**

#### Návrh změny:

Za stávající řádek 1521 návrhu navrhuje doplnit následující odstavec:

**„Vedle výše uvedených faktorů jsou bariérou vstupu nového mobilního operátora na trh také nefinanční překážky rozvoje sítí jako například extrémně zdlouhavá řízení o získání povolení dle stavebního zákona, která i při naplnění všech ostatních faktorů mohou zdržet vstup nového operátora na trh o několik let. Tím může být podstatně oddálen okamžik, od kterého může takový operátor začít pokrývat své ztráty prostřednictvím příjmů z poskytování daných služeb, čímž se drasticky zvýší finanční náročnost vstupu na trh. Bariérou vstupu nového mobilního operátora na trh, která jej může značně znevýhodnit oproti již etablovaným konkurentům, může být také nedostatek vlastní přípojné nebo páteřní infrastruktury.“**

#### Odůvodnění:

Při posuzování bariér vstupu nového mobilního operátora na trh je třeba zohlednit také časové komplikace vycházející z dlouhých stavebněprávních povolovacích procesů v České republice (statisticky se jedná o jedny z nejdelších povolovacích procesů na světě), které mohou roll-out sítě zcela reálně zdržet i o několik let. Bariérou vyvolávající nerovnost v postavení nově vstupujícího operátora a operátora již zavedeného dále může být nedostatek vlastní přípojné či páteřní infrastruktury. Zejména první uvedenou bariéru lze přitom považovat za trvalou strukturální právní překážku vstupu na trh.

#### 4. Připomínka k řádkům 1686 až 1687 návrhu

##### Návrh změny:

*„Ke zpomalení budování mobilní sítě subjektu nově vstupujícího na trh může přispět i odpor obyvatelstva k umístování dalších základnových stanic a v některých případech také nepřátelský postoj dotčených samospráv.“*

##### Odůvodnění:

Negativní postoj určitých okruhů obyvatelstva k zavádění bezdrátových sítí elektronických komunikací zejména, avšak nejenom ve formátu 5G se velmi zřetelně projevil v rámci projektu pilotních měst pro 5G, jedná se ale o dlouhodobý problém. V tomto směru stanovisko Úřadu podporujeme. Významnou veličinou při zřizování sítí elektronických komunikací včetně přípojného vedení pro mobilní sítě, je ale také nepřátelský postoj některých obcí k výstavbě projevující se obstrukcemi ve stavebním řízení, nepřiměřenými požadavky vedlejší plnění při výstavbě (často třeba požadavky na opravu dopravní infrastruktury v obci z prostředků stavebníka) a vysokými náhradami za věcná břemena související s umístěním infrastruktury telekomunikačních sítí.

#### 5. Připomínka k řádkům 1986 až 1991 návrhu

##### Návrh změny:

*„Vzhledem ke skutečnosti, že náklady na prodejní kanál představují na trhu ČR 2 až 6násobek měsíčního výnosu (ARPU) akvírovaného zákazníka nebo zákazníka v retenci, jsou MNO vzhledem k velikosti své zákaznické báze na maloobchodním trhu nuceny hledat úsporu nákladů na tyto činnosti. Základním trendem tohoto posunu je přechod na digitální (online, mobilní aplikace) prodejní a retenční kanály a kanály péče o zákazníky a s tím spojeno snížení nákladů na zákaznické aktivity. Na straně MVNO se pak vysoký poměr nákladů vynakládaných na prodejní kanál k ARPU projevuje dalším snížením jejich konkurenceschopnosti, neboť jejich užší klientské základny jim neumožňují stejnou měrou jako u MNO využívat úspory z rozsahu a výhody škálování.“*

##### Odůvodnění:

Malý rozsah zákaznickýchází MVNO v České republice v porovnání se třemi hlavními mobilními síťovými operátory prohlubuje obtíže, kterým čeští virtuální operátoři čelí v důsledku vysokých cen velkoobchodních služeb a nereplikovatelnosti maloobchodních nabídek MNO. V porovnání se třemi síťovými operátory jsou menší MVNO obzvláště citliví na poměr nákladů na prodejní kanál vůči ARPU, neboť se u nich díky menším úsporám z rozsahu tolik jako u MNO neprojeví výhody moderních technologií jako jsou například onlinové služby a mobilní aplikace.

## 6. Připomínka k řádkům 2053 až 2057 návrhu

### Návrh změny:

*„Ačkoliv lze předpokládat, že jednotliví síťoví operátoři navzájem své velkoobchodní nabídky neznají, je zřejmé, že je mohou monitorovat přeneseně právě prostřednictvím maloobchodního trhu mobilních služeb, a to v nabídkách jednotlivých operátorů – jak virtuálních operátorů, tak ostatních síťových operátorů, kteří nabízejí maloobchodní služby na základě samozásobení. **Nelze vyloučit ani obeznamenost s nabídkami ostatních MNO prostřednictvím majetkové propojených MVNO.**“*

### Odůvodnění:

Jakkoliv lze předpokládat, že majetkové propojení MVNO budou odebírat velkoobchodní služby od MNO, s nimiž jsou propojeni, nelze vyloučit možnost, že tyto subjekty poptají služby i od konkurenčních MNO a zdánlivě zcela legitimně tak získají informace o velkoobchodních nabídkách těchto třetích operátorů.

## II. STANOVISKA A NÁZORY K NÁVRHU OPATŘENÍ:

### 1. Stanovisko k celému textu návrhu

Jak je uvedeno již výše v naší připomínce č. 1 k předkládanému návrhu, vymezení relevantního trhu i navazující opatření v plném rozsahu podporujeme. Navrhovaná opatření jsou významná nejen pro jednotlivé poskytovatele služeb elektronických komunikací, kteří mají zájem o vstup na trh mobilních služeb v pozici MVNO, ale i pro spotřebitele, kterým mohou přinést výhody skutečně fungující hospodářské soutěže, zejména v podobě kvalitnějších služeb a výhodnějších cen, na rozdíl od cen nynějších, které jsou jedny z nejvyšších v Evropě.

Současný stav je neuspokojivý, neboť mobilní virtuální operátoři zpravidla nejsou kvůli výši cen velkoobchodních služeb schopni vybudovat prorůstový obchodní model poskytování mobilních služeb spotřebitelům. Navrhovaný regulační zásah může vést k výrazně většímu rozšíření mobilních virtuálních operátorů a jejich zákazníků v důsledku synergických efektů s poskytováním služeb přístupu k internetu v pevném místě a televizních služeb v rámci balíčků tzv. triple play.

### 2. Stanovisko k řádkům 252 až 254, 257 až 258 a 259 až 260

Jak vyplývá z uvedených parametrů, průzkum trhu nedostatečně zohledňuje vliv neveřejných (neceníkových) nabídek na schopnost MNO získávat a udržet zákazníky. Tyto neceníkové nabídky mohou prohlubovat již tak markantní nereplikovatelnost maloobchodních nabídek mobilních síťových operátorů za využití jejich velkoobchodních cen. V důsledku těchto neceníkových cen může být skutečná situace na trhu horší, než vyplývá z provedeného průzkumu.

### 3. Stanovisko k řádkům 282 až 289, 427 až 438, 487 až 493

Potvrzujeme skutečnost, která vyplývá i ze závěrů předkládané analýzy na uvedených řádcích, že zcela klíčovým aspektem z pohledu vstupu na trh mobilních služeb a fungování v pozici MVNO je zajištění konkurenceschopných mobilních datových služeb pro zákazníky.

Značná část zákazníků využívá sociální sítě a aplikace umožňující přímou hlasovou nebo textovou komunikaci. Tyto, z povahy věci datové služby, mají do budoucna potenciál nahradit značnou část dnešního hlasového a SMS provozu v síti. I v důsledku pandemie COVID -19 se mnoho lidských činností přesouvá do on-line světa, ať se již jedná o přístup ke službám státu, pracovní schůzky pořádané formou teleprezence či různorodé volnočasové aplikace. Pro mnoho spotřebitelů je přitom využívání těchto možností nejvhodnější prostřednictvím mobilního zařízení, které jim umožňuje být neustále v pohybu a připojovat se bez obtíží z různých míst. Z tohoto důvodu se v posledních letech mobilní datové služby přesunuly z pozice bonusu či nadstavby nad hlasové a textové služby („want market“) do polohy primární služby, která je pro zákazníka nezastupitelná a hraje přední roli v jeho rozhodování o využití toho či onoho tarifu („need market“). Ze všech těchto důvodů je přístup MVNOs k cenově spravedlivým velkoobchodním mobilním datovým službám klíčovým faktorem pro jejich vstup a další fungování na maloobchodním trhu mobilních služeb elektronických komunikací.

Datum: 25. 10. 2021

Jméno a příjmení, funkce oprávněné osoby: Mgr. Martin Tuzar, předseda představenstva

Podpis oprávněné osoby\*):



---

\*) V případě zaslání tohoto formuláře elektronickou poštou nutno opatřit příslušnou datovou zprávu uznávaným elektronickým podpisem.