



Český telekomunikační úřad

**Postup Českého telekomunikačního úřadu při
vyhodnocování nabídek vertikálně integrovaných
operátorů v souvislosti se stlačováním marží**

Obsah

1	ÚVOD	3
1.1	KOMU JE METODIKA URČENA	3
2	CO JE STLAČOVÁNÍ MARŽÍ (MARGIN SQUEEZE)	3
3	PŘÍSTUP „EX-ANTE“ A „EX-POST“	5
4	DOSUD ŘEŠENÉ PŘÍPADY EVROPSKOU KOMISÍ A EVROPSKÝM SOUDNÍM DVOREM	6
5	PRÁVNÍ ÚPRAVA	7
6	POSTUP ÚŘADU PŘI VYHODNOCOVÁNÍ NABÍDEK	8
6.1	NÁKLADOVÁ BÁZE A ALOKACE NÁKLADŮ	9
6.2	VÝŠE PŘIMĚŘENÉHO ZISKU	10
6.3	ÚROVEŇ AGREGACE, ZA KTEROU JE TEST NA STLAČOVÁNÍ MARŽÍ PROVÁDĚN.....	10
6.4	OBDOBÍ, NA KTERÉ JSOU V TESTU ROZPOČÍTÁVÁNY NĚKTERÉ JEDNORÁZOVÉ NÁKLADY	12
PŘÍLOHA Č. 1 – POSLOUPNOST JEDNOTLIVÝCH KROKŮ PŘI VYHODNOCOVÁNÍ NABÍDEK VERTIKÁLNĚ INTEGROVANÉHO OPERÁTORA		13

1 Úvod

Český telekomunikační úřad (dále jen „Úřad“) v minulosti řešil několik podání ze strany poskytovatelů veřejně dostupných služeb elektronických komunikací, která poukazovala na (údajně) malé rozpětí (marži) mezi velkoobchodní cenou služby nabízenou vertikálně integrovaným operátorem a cenou jeho maloobchodní služby, poskytovanou na základě tohoto velkoobchodního vstupu.

V této souvislosti se Úřad rozhodl posílit předvídatelnost svého rozhodování při řešení podobných podání, a tím mimo jiné i usnadnit předběžné vyhodnocování maloobchodních nabídek samotnému vertikálně integrovanému operátorovi, a vypracovat obecnou metodiku pro posuzování cenového rozpětí (marže) mezi velkoobchodními a maloobchodními službami vertikálně integrovaného operátora.

Vypracování metodiky, kterou budou regulační orgány v zájmu podpory předvídatelnosti využívat pro posouzení přiměřenosti marže, předpokládá i Doporučení EK o regulovaném přístupu k přístupovým sítím nové generace (NGA).

1.1 Komu je metodika určena

Cílem dokumentu je předem stanovit metodu a principy, na jejichž základě bude Úřad jednotně posuzovat marže mezi cenami velkoobchodních a maloobchodních služeb vertikálně integrovaného operátora. Takto jasně stanovené principy a metoda, jakým bude Úřad postupovat, umožní vertikálně integrovanému operátorovi předem posoudit, zda jsou jeho nabídky v souladu s pravidly Úřadu a jeho konkurentům na maloobchodním trhu, kteří zároveň využívají jeho velkoobchodní služby, být zárukou konzistentního přístupu Úřadu při posuzování jednotlivých podání.

2 Co je stlačování marží (margin squeeze)

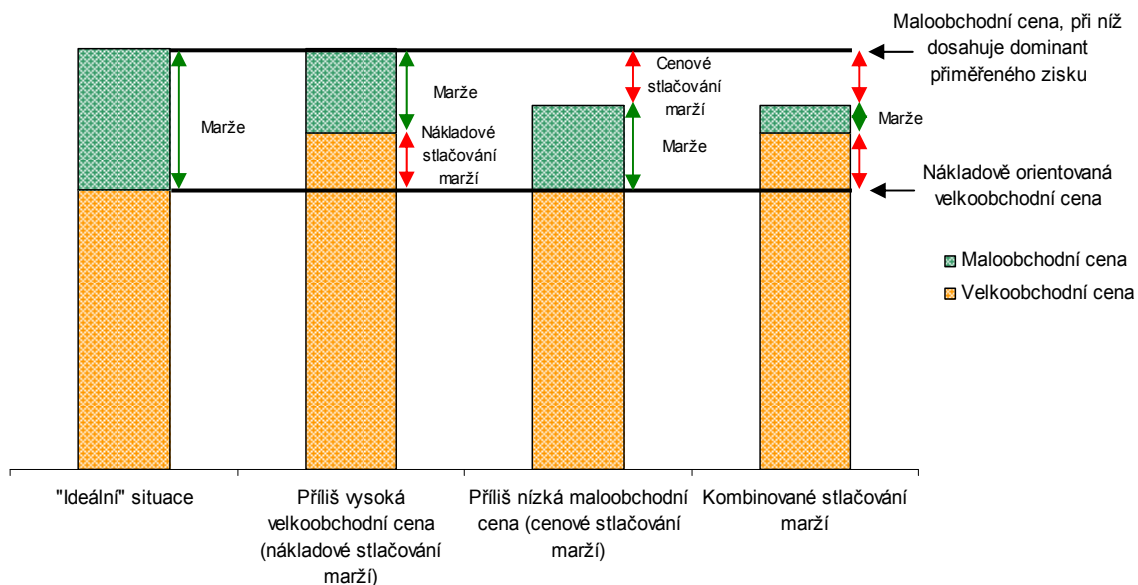
Obecně lze za stlačování marží považovat nedostatečné rozpětí (marži) mezi cenami předřazených (velkoobchodních) a podřazených (nejčastěji maloobchodních) služeb vertikálně integrovaného operátora. Podrobnější definice pojmu stlačování marží však již není zcela jednotná a její dvě verze (založené na principu EEO nebo REO – viz níže) v sobě předem odrážejí postoj, který aplikující orgán/subjekt zaujme při provádění testu, konkrétně při posuzování výše oprávněných maloobchodních nákladů, které do příslušného testu na stlačování marží zahrne.

Úřad za stlačování marží považuje situaci, kdy vertikálně integrovaný operátor s významnou tržní silou na předřazeném trhu¹ nedokáže se ziskem poskytovat své služby na podřazeném trhu², nabízené s využitím těch samých služeb, které na předřazené úrovni dodává operátorům, kteří mu konkurují na trhu podřazeném.

Test vycházející z výše uvedené definice je postaven na principu stejně efektivního operátora (**equally efficient operator – EEO**), tzn., že bere do úvahy pouze (či přednostně) ty náklady podřazeného trhu, které vynakládá samotný operátor s významnou tržní silou (tzv. SMP – Significant Market Power). Pomyslné regulační ochrany se tak na podřazeném trhu dočkají jen ti operátoři, jejichž jednotkové náklady nejsou vyšší, než náklady SMP operátora (tzn. jen ti operátoři, jejichž jednotkové náklady jsou stejné nebo nižší než u SMP operátora).

¹ V anglické terminologii bývá označován jako tzv. „upstream“, tento trh je z logiky věci velkoobchodní.

² V anglické terminologii bývá označován jako tzv. „downstream“, tento trh může být (typicky) maloobchodní, ale i velkoobchodní (např. trh WBA – wholesale broadband access – ve vztahu k trhu WLA – wholesale local access), přičemž jedním ze vstupů jsou produkty z „upstream“ trhu.



Pozn.: Marží se rozumí nezbytné maloobchodní náklady, včetně přiměřeného zisku. Maloobchodním trhem je myšlen trh podřazený, velkoobchodním trhem pak trh předřazený.

Výše uvedený graf popisuje dvě základní metody, jejichž prostřednictvím může ke stlačování marží mezi cenami předřazených a podřazených trhů docházet. SMP operátor buď může svým partnerům na předřazeném trhu zvýšit cenu velkoobchodní služby na takovou úroveň, která jim na podřazeném trhu³, při snaze cenově konkurovat (maloobchodním) službám SMP operátora, znemožní pokrývat své (maloobchodní) náklady a dosahovat zisku (viz v grafu sloupec nákladové stlačování marží). Nebo může SMP operátor stejného efektu dosáhnout snížením ceny služby na podřazeném trhu (viz v grafu sloupec cenové stlačování marží). Snížit marži lze samozřejmě i kombinací obou zmíněných praktik. U cenového stlačování marží může docházet ke zneužití dominantního postavení i prostřednictvím účtování predátorských cen.

Z pohledu regulačního zásahu Úřadu nejsou oba případy stlačování marží totožné. Vzhledem k současné povaze vymezení relevantních trhů, které jsou definovány (s jednou výjimkou) jako velkoobchodní, lze zásah očekávat především v případě nákladového stlačování marží, kterým může SMP podnik porušovat povinnosti uložené mu na základě analýzy relevantního trhu (v tomto případě například porušení povinnosti nákladově orientovaných cen, případně neodůvodněné křížové financování⁴). Obdobný zásah Úřadu i v případě cenového stlačování marží (tj. přímé upravení „závadné“ ceny) lze očekávat pouze v případě vymezení odpovídajících maloobchodních trhů jako relevantních, na kterých by následně bylo možné uplatňovat ex-ante regulaci.

Předcházet cenovému stlačování marží je však možné stanovením závazného postupu pro tvorbu cen, kdy tvorba velkoobchodních cen je určitým způsobem navázána na ceny maloobchodní (např. ve formě tzv. retail minus).

Test na stlačování marží založený na principu „rozumně“ (přiměřeně) efektivního operátora (**reasonably efficient operator – REO**) předpokládá, že regulační orgán bude cenu služby na předřazeném trhu SMP operátora navyšovat o teoretické náklady „rozumně“ efektivního operátora, do kterých bude promítat především nižší úspory z rozsahu, které stávající i na trh nově vstoupivší operátoři mají (tj. alternativní operátoři). Jednotkové náklady podřazeného trhu (a tedy i cena na podřazeném trhu) SMP operátora nutné k dosažení přiměřeného zisku na zkomunálovaném podřazeném trhu by tak v REO testu byly pravděpodobně vyšší. Vyšší cena služeb SMP operátora na podřazeném trhu by teoreticky do odvětví přilákala nové konkurenty, kteří by tak v dlouhodobém horizontu měli koncovým spotřebitelům přinášet užitek plynoucí z konkurenčnějšího prostředí. Nevýhodou tohoto testu je však skutečnost, že záměrně a dlouhodobě nutí SMP operátora nastavovat ceny svých služeb na podřazeném trhu nad svými průměrnými jednotkovými náklady, čímž ho dostává do konkurenční

³ Tj. obecně maloobchodním trhu.

⁴ Dle Úřadu jde o jednání, při němž SMP operátor dotuje ztrátu na neregulovaných trzích (souvisejících s regulovanými relevantními trhy) ziskem z trhů regulovaných (např. ziskem z velkoobchodního trhu dotuje ztrátu na souvisejícím maloobchodním trhu) nebo o situaci, kdy je ztráta na regulovaném trhu hrazena ziskem z jiných trhů (regulovaných či neregulovaných). Jinými slovy se jedná o situaci, při níž je do kompenzace ztrát zahrnut některý z regulovaných relevantních trhů.

nevýhody oproti stejně efektivním operátorům, kteří si mohou dovolit nastavit ceny nižší. Vyšší ceny služeb jsou hrazeny koncovými zákazníky SMP operátora, kteří jsou tak z části uměle nuceni přecházet k levnějším konkurentům, z části (ti kteří zůstanou) na své náklady hradit regulační zásah státního orgánu (prostřednictvím vyšších maloobchodních cen). Vyšší ceny služeb pro koncové zákazníky SMP operátora i obecně na daném trhu tak mohou být teoreticky kompenzovány až v delším časovém období prostřednictvím lepšího konkurenčního prostředí na daném trhu. Další nevýhodou testu založeného na REO je skutečnost, že vyšší ceny služeb SMP operátora mohou na trh přilákat a dále „při životě“ udržovat i neefektivní konkurenci, které se ani v dlouhodobém horizontu nepodaří snížit své jednotkové náklady na úroveň SMP operátora.

Test založený na REO není vhodný ani z hlediska právní jistoty, neboť neposkytuje SMP operátorovi možnost, jak si předem při nabízení nových služeb ověřit soulad kalkulovaných cen s nastavenými pravidly Úřadu. SMP operátor zná výši svých vlastních nákladů, nikoliv však výši nákladů „rozumně“ efektivního operátora a byl by tak buď nucen každou novou nabídku předkládat Úřadu a čekat na případnou úpravu cen, nebo riskovat, že při následné kontrole nabídky ze strany Úřadu a provádění testu jeho ceny tímto testem neprojdou. Tento argument je platný především při posuzování sporného jednání z pohledu ex-post regulace soutěžními orgány a jako jeden z důvodů pro vysvětlení svého postupu (tj. preferenci postupu podle EEO) ho používá i EK.

Z výše uvedených důvodů se Úřad rozhodl, že jako vhodnější způsob při vyhodnocování výše cenové marže se jeví test založený na principu stejně efektivního operátora (EEO). Obdobný princip byl v regulační praxi Úřadu (již od roku 2001) využit například již při kalkulaci cen za terminaci volání v jednotlivých veřejných telefonních sítích poskytovaných v pevném místě. Ceny za terminaci byly kalkulovány na základě nákladů incumbenta (jehož pozice vycházela z nástupnictví po předchozím státním podniku, resp. státem ovládaném subjektu s nejrozvinutější sítí) a následně symetricky stanoveny i pro ostatní operátory s postavením podniku s významnou tržní silou (SMP). U těch se tak předpokládalo, že jejich náklady na terminaci nejsou vyšší, než jsou náklady incumbenta. Proti tomuto regulačnímu postupu neuplatňovaly tržní subjekty žádné připomínky.

Na druhou stranu Úřad nevyklučuje možnost, že v některých specifických případech může být aplikace nákladů podle standardu REO (tzn. nákladů přiměřeně efektivních konkurenčních operátorů) vhodnou, či jedinou možnou variantou (např. v případě, že náklady vertikálně integrovaného SMP operátora nejsou k dispozici⁵). Nastane-li takový případ, Úřad může použít i náklady podle standardu REO.

3 Přístup „ex-ante“ a „ex-post“

Rozdílný přístup při posuzování stlačování marží z pohledu regulace ex-ante a ex-post zásahu ze strany soutěžního orgánu může vyplývat již ze samotné definice relevantních trhů, ke kterým se zkoumané sporné jednání vztahuje. Obecně sice platí, že relevantní trhy určené pro ex-ante regulaci jsou vymezeny podle principů soutěžního práva⁶, a tedy, že ve většině případů by definice trhu pro potřeby ex-ante regulace měla odpovídat případné definici trhu prováděné soutěžními orgány, v praxi však nelze vyloučit ani odlišnou definici trhu a z ní vyplývající odlišný základ, za který se stlačování marží posuzuje⁷.

Z pohledu ex-ante regulace dochází ke zkoumání, zda nedochází ke stlačování marží, pouze v těch případech, kdy jsou dotčeny služby z (ex-ante) regulovaného trhu. Může se jednat o vztah dvou na sebe navazujících velkoobchodních trhů⁸ nebo o vztah mezi trhem velkoobchodním a maloobchodním.

Další odlišnost v přístupu mezi ex-ante a ex-post regulací souvisí s možností uplatnění následných nápravných opatření ve chvíli, kdy stlačování marží bylo prokázáno. Obecně je nástrojem, který soutěžní orgány pro sankcionování protisoutěžního jednání v podobě stlačování marží využívají, uložení pokuty⁹. Tento nástroj by však nemohly aplikovat tehdy, pokud by obě úrovně, mezi nimiž by

⁵ Více viz např. rozhodnutí Soudního dvora ve věci TeliaSonera Sverige AB ([Case C-52/09](#) ze 17. února 2011), odst. 41–46.

⁶ Viz [Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/21/ES ze dne 7. března 2002 o společném předpisovém rámci pro sítě a služby elektronických komunikací \(rámcová směrnice\)](#), čl. 15 na str. 12.

⁷ Blíže viz Pokyny Komise týkající se analýzy trhů a stanovení významné tržní síly v souladu s regulačním rámcem EU pro sítě a služby elektronických komunikací (2002/C 165/03) ze dne 11. července 2002, část 1.3, v anglickém jazyce dostupné [zde](#).

⁸ Viz poznámka č. 2.

⁹ Český soutěžní orgán, Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, je oprávněn, podle zákona č. [143/2001 Sb.](#), o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže) např. zakázat další zneužívání dominantního postavení (§ 11 odst. 2), rozhodnout o zastavení řízení za podmínky, že účastníci řízení ÚOHS společně navrhli závazky ve prospěch obnovy účinné hospodářské soutěže, které jsou dostatečné pro ochranu hospodářské soutěže a jejichž

ke stlačování marží docházelo, podléhaly cenové regulaci a dominantnímu operátorovi by nebyla ponechána žádná volnost ovlivnit výši svých cen, a tedy ani možnost stlačování marží předejít¹⁰. V takovém případě by k nápravě mohlo dojít pouze úpravou ex-ante regulovaných cen ze strany regulačního orgánu¹¹.

Obecně je tedy otázkou, zda z ex-post pohledu soutěžního orgánu má smysl zahajovat detailní zkoumání, zda ke stlačování marží došlo či ne, pokud se v předběžném šetření prokáže, že výše cen byla stanovena regulačním orgánem a dominantní operátor neměl možnost tyto ceny sám ovlivnit. Naopak z ex-ante pohledu regulačního orgánu je pro samotné zkoumání, zda na trhu dochází ke stlačování marží či nikoliv, docela lhostejné, zda dotčené služby jsou cenově regulovány či nikoliv. Tato skutečnost však bude ovlivňovat možnost následného nápravného opatření. Pokud je jedna z posuzovaných úrovní (služeb) cenově regulována, lze regulační zásah očekávat v podobě úpravy těchto cen. Pokud žádná z posuzovaných služeb nepodléhá cenové regulaci, je z pohledu ex-ante regulace možné problém řešit prostřednictvím povinnosti nediskriminace, neboť je možné předpokládat její porušení ve chvíli, kdy sám dominantní operátor by s využitím svých velkoobchodních služeb nebyl schopen se ziskem poskytovat své maloobchodní služby, třebaže jinak na těchto službách zisk realizuje (rovněž by pravděpodobně docházelo ke křížovému financování).

Obecně lze tedy shrnout předchozí odstavce do konstatování, že zásah soutěžního orgánu je možné očekávat tehdy, pokud je zřejmé, že dominantní podnik měl volnost při nastavování svých (ať už velkoobchodních či maloobchodních) cen. Výstupem takového zkoumání, pokud se prokáže protisoutěžní jednání, bude obvykle uložení pokuty. Naproti tomu ex-ante regulační orgán může na prokázané stlačování marží reagovat úpravou cenové regulace (byla-li uložena) či jiných nápravných opatření, zejména zákazem diskriminačního samozásobení SMP operátorovi (pokud se prokáže porušení povinnosti nediskriminace, tzn., že SMP operátor sám sobě poskytuje služby za lepších podmínek, než jak je poskytuje svým velkoobchodním zákazníkům), případně rovněž pokutou, byla-li povinnost vyhnout se stlačování marží na dotčených trzích přímo ex-ante uložena nebo byla-li porušena výše zmíněná povinnost nediskriminace. V případě absence cenové regulace na obou trzích lze rovněž předpokládat, že regulační orgán zohlední zjištění o stlačování marží při nové analýze relevantního trhu a případném ukládání nápravných opatření. V případě, že ze strany SMP operátora nedojde k neprodlené nápravě, Úřad na základě učiněného zjištění zváží zahájení nové analýzy relevantního trhu.

4 Dosud řešené případy Evropskou komisí a Evropským soudním dvorem

Pro sektor telekomunikací byla v souvislosti se stlačováním marží vydána Evropskou komisí dvě významná rozhodnutí. První rozhodnutí¹² z roku 2003 se týkalo společnosti Deutsche Telekom AG, která v období od roku 1998 do roku 2003 účtovala za své velkoobchodní služby přístupu k účastnickému vedení (unbundled access to local loops) a maloobchodní služby přístupu do veřejné telefonní sítě poskytované v pevném místě (access to fixed network) takové ceny, které konkurenčním operátorům neumožnily rentabilně poskytovat své služby. Evropská komise vycházela při definici stlačování marží z principu stejné efektivního operátora (EEO), když stlačování marží definovala jako jev, ke kterému dochází „když rozdíl mezi cenami maloobchodních služeb, účtovanými dominantním operátorem a velkoobchodními cenami účtovanými (dominantním operátorem) jeho konkurentům za srovnatelné služby je negativní, nebo nedostatečný k pokrytí specifických nákladů, které dominantní operátor vynakládá při poskytování služeb na maloobchodním trhu.“

splněním se odstraní závadný stav, a že zneužití i dominantního postavení nemělo za následek podstatné narušení hospodářské soutěže (§ 11 odst. 3) nebo uložít opatření k nápravě, jejichž účelem je obnovení účinné hospodářské soutěže na trhu, včetně stanovení přiměřené lhůty k jejich splnění (§ 20 odst. 4).

¹⁰ Zkoumání, do jaké míry mohl dominantní operátor nastavit výši svých velkoobchodních a maloobchodních cen na ex-ante regulovaných trzích, a tedy i míra, v jaké mohl stlačování marží předejít, byla detailně rozebírána např. v případě společnosti Deutsche Telekom AG zkoumané ze strany [Evropské komise](#) a později i Evropského soudního dvora – odkazy viz níže v textu. V některých případech je možné předpokládat, že uložená cenová regulace jak na velkoobchodní, tak na maloobchodní úrovni stále SMP/dominantnímu operátorovi ponechává jistou volnost samostatně nastavit ceny, a tím i stlačování marží předejít. V tomto kontextu pak např. Vysvětlující memorandum týkající se doporučení Komise o příslušných trzích produktů a služeb v odvětví elektronických komunikací náhylně k regulaci ex-ante, část. 3.5., uvádí, že: „For the assessment of a margin squeeze it is irrelevant whether both wholesale and retail prices are regulated or only one of the two. The relevant questions in this context are (i) whether the spread between wholesale and retail prices cover the retail costs of the dominant firm and (ii) whether the dominant firm is free to avoid the margin squeeze on its own initiative.“ V anglickém jazyce dostupné [zde](#).

¹¹ Obecně samozřejmě platí, že k takové cenové regulaci, která by vedla ke stlačování marží, by dojít nemělo.

¹² Rozhodnutí Komise ze dne 21. května 2003, [Case COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579](#).

Při konkrétní aplikaci testu na stlačování marží pak Evropská komise vyčíslila průměrnou cenu všech maloobchodních služeb, které byly s využitím zpřístupněného účastnického vedení poskytovány (na základě dat o počtu zákazníků, ceně služeb a průměrné délce smluvních vztahů posuzovaného dominantního operátora), a tu porovnávala s průměrnými velkoobchodními cenami za zpřístupněné účastnické vedení. Závěrem Evropská komise konstatovala, že marže účtované společností Deutsche Telekom byly v období let 1998 – 2001 záporné (průměrné velkoobchodní ceny byly vyšší než průměrné maloobchodní ceny) a v letech 2002 – 2003 byly marže sice kladné, ale nižší, než jaké byly specifické (maloobchodní) náklady společnosti Deutsche Telekom vynakládané při poskytování maloobchodních služeb.

Druhé rozhodnutí¹³ Evropské komise bylo vydáno v roce 2007 pro společnost Telefónica (Telefónica S.A. a její dceřinou společnost Telefónica de España S.A.U.), která od září 2001 do prosince 2006 zneužívala svého dominantního postavení stanovováním nepřiměřených cen v podobě zmenšování rozpětí na širokopásmových trzích. Rovněž zde byl test na stlačování marží postaven na principu stejně efektivního operátora (EEO), když Evropská komise konstatovala, že ve zmíněném období nebylo rozpětí mezi maloobchodními cenami společnosti Telefónica a jejími velkoobchodními cenami na regionální a celostátní úrovni dostatečné, aby pokrylo náklady, jež by musel vynaložit stejně efektivní operátor jako společnost Telefónica na poskytování maloobchodního širokopásmového přístupu. Uplatněn tak byl obdobný postup, jako v předchozím případě pro společnost Deutsche Telekom AG.

5 Právní úprava

Na úrovni EU vycházela Evropská komise při postihu stlačování marží s ohledem na ustanovení článku 82 [Smlouvy o založení Evropského společenství](#) (str. 33 [v anglickém jazyce](#), aktuálně jde o článek č. 102 [Smlouvy o fungování Evropské unie](#), nebo viz str. 91 [konsolidovaného znění v anglickém jazyce](#)), které stanoví, že: „S vnitřním trhem je neslučitelné, a proto zakázané, pokud to může ovlivnit obchod mezi členskými státy, aby jeden nebo více podniků zneužívaly dominantního postavení na vnitřním trhu nebo jeho podstatné části.“. Následně pak bod a) stanoví, že takové zneužívání může zejména spočívat „v přímém nebo nepřímém vynucování nepřiměřených nákupních nebo prodejních cen anebo jiných nerovných obchodních podmínek“. V české legislativě je obdobné ustanovení zakotveno v § 11 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), který uvádí, že: „Zneužívání dominantního postavení na újmu jiných soutěžitelů nebo spotřebitelů je zakázáno.“, načež rovněž písm. a) za zneužití dominantního postavení považuje „přímé nebo nepřímé vynucování nepřiměřených podmínek ve smlouvách s jinými účastníky trhu, zvláště vynucování plnění, jež je v době uzavření smlouvy v nápadném nepoměru k poskytovanému protiplnění“.

Výše zmíněná ustanovení nezmiňují přímo stlačování marží jako skutkovou podstatu zneužívání dominantního postavení, ale jsou takto v praxi Evropskou komisí aplikována. Tento postup Evropské komise byl v roce 2008 potvrzen i Soudem prvního stupně Evropských společenství (od 1. prosince 2009 Tribunál, viz rozsudek¹⁴ ve věci Deutsche Telekom) a následně v říjnu 2010 i Soudním dvorem, jakožto odvolacím orgánem (viz rozsudek¹⁵). Výše uvedené rozsudky potvrdily správnost postupu Evropské komise při posuzování stlačování marží u společnosti Deutsche Telekom, tj. mimo jiné i oprávněnost vycházet při aplikaci testu na stlačování marží z principu stejně efektivního operátora (EEO).

Další vodítko, jakým způsobem při posuzování stlačování marží postupovat, poskytují i Stanovisko generálního advokáta Soudního dvora¹⁶ k případu stlačování marží společností TeliaSonera Sverige AB, projednávaného Okresním soudem ve Stockholmu a následný rozsudek Soudního dvora¹⁷ k předběžné otázce. V obou dokumentech jsou vymezeny dva principy, které jsou při posuzování možného zneužití dominantního postavení prostřednictvím stlačování marží zásadní – při aplikaci testu na stlačování marží by se mělo vycházet z principu stejně efektivního operátora (tedy z cen a maloobchodních nákladů dominantního operátora) a s ohledem na soutěžní právo je třeba prokázat, že stlačování marží má (alespoň potenciálně) negativní dopad na konkurenční prostředí na maloobchodním trhu. Orgány soutěžního práva musí rovněž posoudit, zda pro poskytovatele

¹³ Rozhodnutí Komise ze dne 4. července 2007, [Case COMP/38.784](#)

¹⁴ [Case T-271/03](#) z 10. dubna 2008

¹⁵ [Case C-280/08 P](#) ze 14. října 2010

¹⁶ [Stanovisko](#) ve věci Case C-52/09

¹⁷ [Case C-52/09](#) ze 17. února 2011

maloobchodní služby je posuzovaný velkoobchodní produkt nepostradatelný (pokud k němu již nebyl před tím regulačními orgány nařízen přístup).

Evropská komise vydala v roce 2009 [Pokyny k prioritám Komise v oblasti prosazování práva při používání článku 82 Smlouvy o ES na zneužívající chování dominantních podniků vylučující ostatní soutěžitele](#), ve kterých potvrdila (čl. 80) svůj záměr provádět své testy na stlačování marží na základě principu stejně efektivního operátora (EEO). Dokumentem specifickým k sektoru elektronických komunikací je pak již dříve vydané [Sdělení Komise o použití pravidel hospodářské soutěže na dohody o přístupu v odvětví telekomunikací](#) z roku 1998, ve kterém jsou rozebírány podmínky pro aplikaci článků 85 a 86 (později články 81 a 82, aktuálně 102 a 103) [Smlouvy o založení Evropského společenství](#). V tomto dokumentu Evropská komise připouští možnost použít oba testy na stlačování marží (články 117 a 118), přičemž explicitně neříká, jakému dát přednost. Doporučení EK o regulovaném přístupu k přístupovým sítím nové generace (NGA)¹⁸ ze dne 20. září 2010 připouští použití obou typů testů, i když se více přiklání k použití testu přiměřeně efektivního operátora¹⁹ (REO²⁰).

Současná legislativa jak na evropské, tak na národní úrovni řeší stlačování marží především prostředky soutěžního práva, tedy na základě ex-post regulace prováděné soutěžními úřady. Z pohledu Úřadu je však vývoj marží mezi službami, jež připadají v úvahu pro ex-ante regulaci a službami z nich odvozenými důležitý při provádění analýz relevantních trhů jako podklad, který spolurozhoduje o způsobu uplatnění cenové regulace. V souladu se stávající legislativou tak není úkolem Úřadu přímo postihovat stlačování marží (pokud tato povinnost nebyla ex-ante uložena), ale zohlednit informace o případném stlačování marží v analýze relevantního trhu a při návrhu či úpravě nápravných opatření tak, aby pravděpodobnost, že k tomuto jednání bude na relevantních trzích docházet, byla co nejmenší. Vlastní postih tohoto jednání je většinou v kompetenci Úřadu na ochranu hospodářské soutěže, kterému Úřad v odůvodněných případech podá podnět k zahájení šetření.

6 Postup Úřadu při vyhodnocování nabídek

Při vyhodnocování nabídek vertikálně integrovaných operátorů bude Úřad, v souladu s výše uvedeným zdůvodněním, vycházet ze standardu EEO a do testu na stlačování marží tak zahrne náklady samotného vertikálně integrovaného SMP operátora.

Příklad: Obdobně postupoval Úřad v minulosti například v případě šetření u akviziční nabídky Dny pohádkových cen k balíčku O2 Duo společnosti Telefónica O2 Czech Republic, a.s. (nyní Telefónica Czech Republic, a.s.), kterou Úřad na základě podnětu jednoho z tržních subjektů posuzoval v minulosti již třikrát (s ohledem na v čase se měnící podmínky akviziční nabídky).

Podstatou akviziční nabídky byla zvýhodněná cena za balíček služeb širokopásmového připojení k Internetu (prostřednictvím technologie ADSL) a hlasového paušálu poskytovaná na dobu jednoho roku zákazníkům se závazkem na jeden rok.

Úřad při posuzování této akviziční nabídky zkoumal nejen to, zda nejsou porušovány povinnosti uložené společnosti Telefónica O2 Czech Republic, a.s. jako podniku s významnou tržní silou na dotčených velkoobchodních trzích (širokopásmový přístup k Internetu, terminace a originace volání ve veřejné telefonní síti poskytované v pevném místě), tedy především zda nedochází k neodůvodněnému křížovému financování, ale i případné stlačování marží. V hodnocení, zda dochází ke stlačování marží, vycházel Úřad z principu stejně efektivního operátora.

V další fázi testu na stlačování marží je třeba určit typ vykazovaných nákladů a způsob jejich alokace, tedy zda tzv. nákladovou základnu budou tvořit náklady běžné (CCA) či historické (HCA) a náklady budou alokovány formou plně alokovaných nákladů (FDC nebo také FAC) či formou přírůstkových nákladů (LRIC). Rovněž je třeba stanovit (v souladu se samotnou definicí stlačování marží) výši přiměřeného zisku a rozhodnout o úrovni agregace, za niž se budou nabídky vertikálně integrovaného operátora posuzovat.

¹⁸ Doporučení Komise ze dne 20. září 2010 o regulovaném přístupu k přístupovým sítím nové generace (NGA) – [\(2010/572/EU\)](#).

¹⁹ Článek 26 v úvodním recitálu.

²⁰ K možnosti aplikovat standard REO viz závěr kapitoly č. 2.

6.1 Nákladová báze a alokace nákladů

Aby mohl Úřad určit výši oprávněných nákladů zahrnutých do testu na stlačování marží, musí předem rozhodnout, v jaké podobě a struktuře budou požadovaná data vykázána a jakým způsobem budou na posuzované služby alokována. Za tímto účelem je tedy třeba stanovit nákladovou základnu a nákladový standard.

Obecně²¹ má Úřad na výběr ze dvou nákladových skupin – náklady lze vést ve formě běžných cen (CCA – Current Cost Accounting) nebo ve formě historických cen, zachycených v účetnictví daného operátora (HCA – Historical Cost Accounting). Třebaže obě metody jsou v zásadě přípustné, v EU získala v posledních letech, zejména při cenové regulaci velkoobchodních služeb, navrch metoda běžných nákladů (CCA)²². Rovněž v regulační praxi Úřadu stanovování velkoobchodních cen prostřednictvím běžných nákladů postupně nahrazuje metodu HCA²³.

Úřad proto při posuzování stlačování marží mezi předřazeným a podřazeným trhem bude vycházet z takového druhu nákladů, který využil při ukládání cenové regulace na podřazeném trhu (byla-li uložena)²⁴. Vzhledem k povaze regulovaných relevantních trhů (většinou velkoobchodních), tak v případě uložení cenové regulace (na podřazeném trhu) bude evidence nákladů využívaných v testu založena typicky na standardu CCA.

V případě, že cenová regulace uložena nebyla, bude Úřad vycházet z toho druhu nákladů, na jehož základě byla vertikálně integrovaným operátorem sestavena oddělená evidence nákladů a výnosů pro daný podřazený trh posuzovaný v testu na stlačování marží. Obecně jsou náklady v rámci oddělené evidence nákladů a výnosů vedeny v historických cenách (HCA). V případě, že vertikálně integrovanému operátorovi oddělená evidence nákladů a výnosů uložena nebyla nebo v případě, kdy vertikálně integrovaný operátor zdůvodní Úřadu výhody použití alternativního přístupu a Úřad se se zdůvodněním ztotožní, využije Úřad tu metodu, na jejímž základě kalkuloval ceny samotný vertikálně integrovaný operátor.

Kromě způsobu evidence nákladů musí Úřad rozhodnout i o způsobu jejich alokace. I zde existují na výběr dva základní přístupy – metoda plně alokovaných nákladů (FDC, příp. FAC) a metoda alokace přírůstkových nákladů (LRIC). Stejně jako u nákladové báze i zde platí, že využít lze obě varianty, ale i zde získává postupem času při regulaci velkoobchodních služeb navrch jedna z nich, a to metoda přírůstkových nákladů²⁵.

Obdobně jako u nákladové báze bude tedy Úřad při posuzování stlačování marží mezi předřazeným a podřazeným trhem využívat takovou alokaci nákladů, na jejímž základě uložil vertikálně integrovanému podniku na podřazeném trhu cenovou regulaci (byla-li uložena). Vzhledem k povaze regulovaných relevantních trhů (většinou velkoobchodních), tak v případě uložení cenové regulace (na podřazeném trhu) bude alokace nákladů založena typicky na principu LRIC.

V případě, že cenová regulace uložena nebyla, bude Úřad vycházet z takové alokace nákladů, která byla vertikálně integrovaným operátorem použita při sestavování oddělené evidence nákladů a výnosů pro daný podřazený trh posuzovaný v testu na stlačování marží. Obecně alokace nákladů v rámci oddělené evidence nákladů a výnosů vychází z metody FDC. V případě, že vertikálně integrovanému operátorovi oddělená evidence nákladů a výnosů uložena nebyla nebo v případě, kdy vertikálně integrovaný operátor zdůvodní Úřadu výhody použití alternativního přístupu a Úřad se se zdůvodněním ztotožní, využije Úřad tu metodu, na jejímž základě kalkuloval ceny samotný vertikálně integrovaný operátor.

V některých odůvodněných případech, například, nedokáže-li vertikálně integrovaný operátor věrohodně zdůvodnit Úřadu principy, na jejichž základě předložil náklady alokované na služby

²¹ Blíže viz např. [ERG \(05\) 29](#) Common position on EC Recommendation on Cost accounting and accounting separation.

²² Viz např. BEREC Report on Regulatory Accounting in Practice 2010 ([BoR \(10\) 48](#)), graf č. 2 na str. 10.

²³ Metodou běžných nákladů jsou kalkulovány velkoobchodní ceny LLU (nejedná se ovšem o model postavený čistě na běžných nákladech) a ceny za terminaci volání ve veřejných telefonních sítích poskytovaných v pevném místě (FTR). Ceny za terminaci volání ve veřejných mobilních telefonních sítích (MTR) Úřad doposud stanovoval na základě historických nákladů (HCA). S ohledem na Doporučení Komise o regulaci sazeb za ukončení volání v pevných a mobilních sítích v EU ([2009/396/ES](#)) však již Úřad pracuje na vytvoření modelu LRIC založeného na běžných nákladech (CCA).

²⁴ Nekonzistentní přístup Úřadu by mohl vyústit až v nesprávné zjištění, že mezi posuzovanými trhy došlo ke stlačení marží. Např. pokud by byly ceny WBA, jakožto služeb poskytovaných na podřazeném trhu, kalkulovány Úřadem na bázi CCA, zatímco při testu na stlačování marží by Úřad vycházel z metodiky HCA, mohl by mezi WLA a WBA službami chybně nalézt zápornou či nedostatečnou marži, třebaže v případě použití metody CCA by obdobnému výsledku nic nenasvědčovalo.

²⁵ Viz např. BEREC Report on Regulatory Accounting in Practice 2010 ([BoR \(10\) 48](#)), graf č. 3 na str. 11. Současný nárůst obliby kalkulace nákladů na bázi CCA a LRIC je dán právě tím, že modely postavené na principu přírůstkových nákladů bývají obvykle spojovány s náklady vykazovanými v běžných cenách, zatímco metoda plně alokovaných nákladů bývá naopak využívána v kombinaci s historickými náklady.

podřazeného trhu nebo Úřad s postupem operátora nesouhlasí, vyžádá si Úřad nákladové vstupy ve struktuře, kterou za tímto účelem předem určí. Obecně preferovanou variantou pro vykazování a alokaci nákladů na podřazený trh, který je zároveň trhem velkoobchodním (s větším zastoupením fixních nákladů do síťové infrastruktury) je metoda, při níž jsou náklady vedeny v běžných cenách (CCA) a na služby podřazeného trhu alokovány formou přírůstkových nákladů (LRIC). Naopak obecně preferovanou variantou pro vykazování a alokaci nákladů na podřazený trh, který je zároveň trhem maloobchodním (s již menším podílem fixních investic do síťové infrastruktury) je metoda vykazování nákladů v historických cenách (HCA) a přiřazování prostřednictvím plně alokovaných nákladů (FDC), která umožňuje proporcionalně na všechny služby alokovat veškeré vynaložené společné náklady.

6.2 Výše přiměřeného zisku

Z definice pojmu stlačování marží vyplývá potřeba stanovit nejen správnou úroveň nákladů podřazeného trhu, ale i úroveň přiměřeného zisku. Nastavená výše přiměřeného zisku může mít na výsledek testu na stlačování marží stejný vliv, jako nastavená výše posuzovaných nákladů. Příliš vysoká úroveň přiměřeného zisku může být v neprospěch koncových uživatelů, příliš nízká úroveň přiměřeného zisku naopak zase v neprospěch konkurence na podřazeném trhu.

Protože Úřad pravidelně stanovuje výši vážených průměrných nákladů kapitálu vertikálně integrovaných podniků působících v sektoru elektronických komunikací (WACC), kterou využívá pro stanovení přiměřeného zisku v případě ukládané cenové regulace, a která je využívána i podniky SMP pro účely vykazování oddělené evidence nákladů a výnosů (v případě, že jim byla tato povinnost uložena), považuje Úřad za vhodné vycházet při testech na stlačování marží primárně z této hodnoty, jako z výše přiměřeného zisku²⁶. V některých odůvodněných případech²⁷ však může Úřad považovat za úroveň přiměřeného zisku i nižší marži, než která by odpovídala hodnotě WACC.

6.3 Úroveň agregace, za kterou je test na stlačování marží prováděn

Stlačování marží lze vyhodnocovat na více úrovních agregace. Od té nejmenší vycházející z individuálních akčních nabídek poskytovaných k jednotlivým službám, přes samotné služby posuzované odděleně až k celému relevantnímu trhu, či jeho segmentu (byl-li před tím Úřadem vymezen v analýze trhu).

Úřad provádí ad-hoc vyhodnocování, zda dochází k porušování uložených povinností a stlačování marží nejprve od té úrovně, na níž směřuje podání od některého ze subjektů působícího na trhu. Tou většinou bývá některá z krátkodobých akvizičních nabídek SMP operátora či jedna konkrétní služba. Smyslem vyhodnocovat náklady a výnosy na této úrovni je dvojí. Předně Úřad reaguje na konkrétní podání ke konkrétní službě, přičemž na konci posuzování této služby, v případě, že výnosy pokrývají náklady a služba (akviziční nabídka) generuje zisk, může dospět k předběžnému závěru, že ke stlačování marží nedochází.²⁸ Informace o tom, jaké služby přináší SMP operátorovi zisk, a jaké naopak ztrátu, mohou být navíc využity při následné analýze relevantního trhu, jeho případné segmentaci a ukládání nápravných opatření. Úřad proto považuje za správné zkoumat ziskovost u jednotlivých nabídek SMP operátora.

Výsledkem zkoumání, zda nedochází ke stlačování marží na úrovni akvizičních nabídek či individuálních služeb může být pouze negativně formulovaný závěr, tedy, že ke stlačování pravděpodobně nedochází. Proto ve většině případů (ať v případně zjištěné kladné či záporné marže) zkoumání na této úrovni neskončí a přesune se o úroveň výše.²⁹ Konečný důkaz, že ke stlačování marží skutečně dochází, musí být prokázán za celý relevantní trh nebo za celý segment tohoto trhu, pokud byl v analýze trhu vymezen. Úřad si tedy pro posuzování dodržování uložených povinností a stlačování marží definuje trh související s relevantním trhem či jeho segmentem a na této úrovni bude zkoumat dodržování povinností a stlačování marží. Teprve na této úrovni lze formulovat závěr pozitivně, tedy, že k porušování uložených povinností a stlačování marží³⁰ dochází a SMP podnik znemožňuje svým konkurentům působení na daném trhu či jeho segmentu.

²⁶ Z této hodnoty vycházela například i Evropská komise v roce 2007 při posuzování stlačování marží pro španělskou společnost Telefónica, viz [Case COMP/38.784](#), kap. 3.1.4 na str. 108.

²⁷ Např. v případě poklesu poptávky na celém posuzovaném podřazeném trhu (či jeho segmentu, byl-li vymezen v analýze relevantního trhu) může být v souladu s maximalizací zisku podniku (resp. minimalizací ztrát), nastavit takové ceny, jejichž marže bude nižší, než hodnota stanoveného WACC. Cílem této politiky je zbrzdřit pokles poptávky.

²⁸ Úvaha vedoucí k tomuto závěru vychází z předpokladu, že nedochází-li ke stlačování marže u služby, kterou alternativní operátoři vyhodnotili jako nejspornější, nedochází ke stlačování pravděpodobně ani na celém trhu.

²⁹ Z akviziční nabídky na službu jako celek, nebo ze služby na celý trh či jeho segment.

³⁰ Při aplikaci nápravných opatření je třeba mít na zřeteli především to, že regulovaným trhem je trh velkoobchodní a kontrola plnění uložených povinností vychází proto z tohoto trhu. Povinnost nediskriminace a implicitní zákaz křížového financování je

Pokud by Úřad neposuzoval trh či jeho segment vcelku, tedy tak, jak byl vymezen v analýze, byl by podnik s postavením SMP nucen zajišťovat ekonomickou replikovatelnost služeb (marží) v „každé části trhu“, resp. na každou poskytovanou službu, třebaže předchází analýza potřeby užšího vymezení trhu (tj. jeho segmentaci), na kterém by prostřednictvím ukládání ex-ante regulace docházelo k předcházení soutěžních problémů, nepotvrdila.

Úřad tedy při šetření podání k některé z akvizičních nabídek bude postupovat v několika krocích od nejnižší možné úrovně (porovnání výnosů a nákladů u samotné akviziční nabídky) až po tu nejvyšší (porovnání výnosů a nákladů na celém relevantním trhu, na kterém byly uloženy povinnosti a na z něj odvozeném trhu maloobchodním). Jednotlivé kroky přitom nemají při zkoumání plnění uložených povinností a stlačování marží stejnou váhu. Konečný důkaz o porušení uložených povinností či stlačování marží může přinést až závěrečný test aplikovaný na celý relevantní trh. Úřad tímto postupem nezasahuje do nastavení cen dílčích služeb, ale posuzuje ziskovost celého maloobchodního portfolia služeb, v jehož rámci může docházet k pokrytí ztrát dílčích maloobchodních služeb ziskem z jiných maloobchodních služeb na tomtéž odvozeném maloobchodním trhu.

Příklad: V případě šetření u akviziční nabídky Dny pohádkových cen k balíčku O2 Duo společnosti Telefónica O2 Czech Republic, a.s. (nyní Telefónica Czech Republic, a.s.) vyhodnocoval Úřad marži ve všech třech možných krocích.

V prvním kroku Úřad vyjádřil celkovou výši velkoobchodních nákladů, které pro poskytování obdobného balíčku služeb musel vynaložit konkurenční operátor (nákupem velkoobchodních služeb od SMP operátora) a zjišťoval, zda výnosy od koncových spotřebitelů (získaných v rámci akviziční nabídky) za dobu jejich předpokládané průměrné „životnosti“ pokryjí tyto velkoobchodní náklady a zda zůstává i dostatečná marže pro pokrytí maloobchodních nákladů (SMP operátora). Cílem tohoto testu, který reagoval na konkrétní tvrzení jednoho z alternativních operátorů, bylo tedy zjistit, zda velkoobchodní náklady nepřevyšují maloobchodní výnosy z poskytování dotčeného balíčku služeb. Pokud by obecně test prokázal, že maloobchodní výnosy pokrývají jak velkoobchodní, tak i příslušné maloobchodní náklady, bylo by podezření ze stlačování marží u konkrétní sporné akviziční nabídky (pro službu či balíček) vyvráceno. Test však (v případě, že jeho výsledek bude negativní) nemůže prokázat, že ke stlačování marží dochází, neboť nezohledňuje ani výši marže u celé služby (či balíčku) ani u dalších služeb poskytovaných na maloobchodním trhu.

O úroveň výše se při zkoumání nákladů a výnosů posunul Úřad v kroku číslo dvě, ve kterém vycházel z průměrných jednotkových nákladů na zákazníka pro celý balíček služeb (nikoliv jen pro akviziční nabídku). Tato nákladová kalkulace byla založena na zohlednění úspor nákladů spojených s poskytnutím balíčku, např. billing a určité části marketingových nákladů vynakládaných na jednotlivé produkty v případech samostatně nabízených služeb. Dále byly zohledněny přírůstkové náklady spojené s reklamou na posuzovanou nabídku a nižší výnosy způsobené poskytnutím všech akvizičních nabídek k danému balíčku služeb (tj. akvizičních nabídek „Dny pohádkových cen“).

Náklady a výnosy pro celý balíček služeb byly následně rozpočítány na všechny uživatele tohoto balíčku (tedy nejen těch, získaných v rámci akvizičních nabídek).

Výsledkem šetření v krocích jedna a dvě může být zjištění, že velkoobchodní cena SMP operátora je ve vztahu k vykazovaným nákladům nepřiměřeně vysoká³¹ a toto zjištění může být využito při následné analýze relevantního trhu. Šetření nákladů a výnosů na této úrovni však neříká, zda na vymezeném trhu dochází k neodůvodněnému křížovému financování či stlačování marží, protože ztrátu z dílčí maloobchodní služby (způsobenou nízkou marží mezi maloobchodní a velkoobchodní cenou) může SMP operátor pokrývat ziskem z jiných maloobchodních služeb na témže trhu.

tedy třeba vykládat nikoliv jako zákaz dotovat ztrátu z jedné služby na souvisejícím neregulovaném maloobchodním trhu ziskem z jiné služby na témže neregulovaném maloobchodním trhu, ale jako zákaz dotovat ztrátu ze služeb na neregulovaných (většinou maloobchodních) trzích ziskem ze služeb na regulovaných (většinou velkoobchodních) trzích. Obdobně nelze mluvit o stlačování marží mezi velkoobchodními a maloobchodními cenami, pokud pouze dochází k přesunu zisku v rámci neregulovaného maloobchodního trhu (či jeho segmentu odvozeného z velkoobchodního trhu), přičemž však ziskovost na celém souvisejícím maloobchodním trhu jako celku (či na jeho segmentu) je prokázána. Tím samozřejmě není dotčena varianta, že operátor se dopouští protisoutěžního jednání prostřednictvím jiných praktik, např. predátorských cen.

³¹ K tomuto zjištění může Úřad dospět na základě výsledků oddělené evidence nákladů a výnosů, byla-li ex-ante uložena povinnost vést ji v členění za jednotlivé služby, a/nebo na základě ad-hoc kalkulace provedené Úřadem z podkladů vyžádaných od SMP operátora na základě výzvy Úřadu v souladu s platnou legislativou (aktuálně je žádost o informace řešena v § 115 zákona č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o elektronických komunikacích). Rozsah, v jakém mohou regulační orgány žádat o informace je upraven i v článku 5 Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/21/ES o společném předpisovém rámci pro sítě a služby elektronických komunikací (rámcová směrnice), která byla v roce 2009 [změněna](#), viz str. 12 nebo viz str. 48 [konsolidované verze](#), a která opravňuje regulační orgány žádat SMP podniky i o účetní údaje k neregulovaným maloobchodním trhům.).

Ve třetím kroku zkoumal Úřad, zda výnosy samostatně za všechny maloobchodní služby ADSL a za všechny maloobchodní služby volání, které jsou poskytovány jako doplněk ke službám ADSL (vzhledem k povaze balíčku), pokrývají maloobchodní náklady vynaložené SMP operátorem na poskytnutí těchto služeb. V maloobchodních nákladech byly zahrnuty i relevantní marketingové náklady (tedy např. i ty, které plynou z poskytování akvizičních nabídek). Rozsah maloobchodních služeb přitom Úřad omezil na ty, které jsou poskytovány domácnostem (akviziční nabídka byla určena domácnostem). Výsledek hospodaření za tyto služby poskytl informaci o tom, zda má SMP operátor motivaci hradit maloobchodní náklady z případného zisku dosahovaného u relevantních velkoobchodních služeb či nikoliv. Tím by mohlo docházet k neodůvodněnému křížovému financování, které by opravňovalo Úřad k zásahu. Naopak kladný výsledek hospodaření prokazuje, že služby poskytované na daném tržním segmentu (v tomto případě služby ADSL a hlasové služby poskytované domácnostem) mohou být poskytovány se ziskem i stejně efektivním alternativním operátorem využívajícím velkoobchodní vstupy SMP operátora.

6.4 Období, na které jsou v testu rozpočítávány některé jednorázové náklady

Nad rámec standardních investic do síťové infrastruktury, které se při alokaci nákladů na služby podřazeného trhu objeví ve formě odpisů, je třeba rozhodnout i o způsobu alokace jednorázových nákladů spojených se získáním nových zákazníků (typicky reklamních nákladů, nákladů na poskytnutí určitého technického vybavení jako je modem, set-top box, softwarové vybavení aj., nebo nákladů spojených s nižší cenou za zřízení služby či dočasně sníženou měsíční cenou služby).

Náklady, které takto operátor vynaloží, by měl získat zpět nejpozději za dobu průměrného trvání smluvního vztahu („životnosti“) zákazníků. Tu Úřad stanoví s využitím statistiky o migraci zákazníků SMP operátora na daném trhu (tzv. „churn“³²). Životnost zákazníků pak Úřad stanoví, s ohledem na obecně uznávanou teorii³³, jako převrácenou hodnotu churnu³⁴. Při výpočtu jednotkových nákladů zohlední Úřad i rozdílnou hodnotu peněz v čase, tedy současnou hodnotu akvizičních nákladů upraví³⁵ na průměrnou jednotkovou hodnotu za období stanovené průměrnou životností.

Příklad: Náklady akviziční nabídky Dny pohádkových cen k balíčku O2 Duo společnosti Telefónica O2 Czech Republic, a.s. (nyní Telefónica Czech Republic, a.s.) Úřad rozpočítával na období, dané délkou trvání průměrného smluvního vztahu se zákazníky obdobných akvizičních nabídek, u nichž již uplynul dostatek času pro vyhodnocení jejich životnosti. Akviziční náklady rozpočítané na počet zákazníků a průměrnou délku trvání smluvního vztahu, pak Úřad ještě upravil na jejich současnou hodnotu (tj. navýšil je o výnosovou míru ve výši WACC).

³² Samotný churn se vypočte jako podíl zákazníků, kteří odhlásili zkoumanou nabídku během určitého měsíce a průměrného počtu zákazníků této nabídky během stejného měsíce. Z měsíčních údajů o churn lze dopočítat roční průměr.

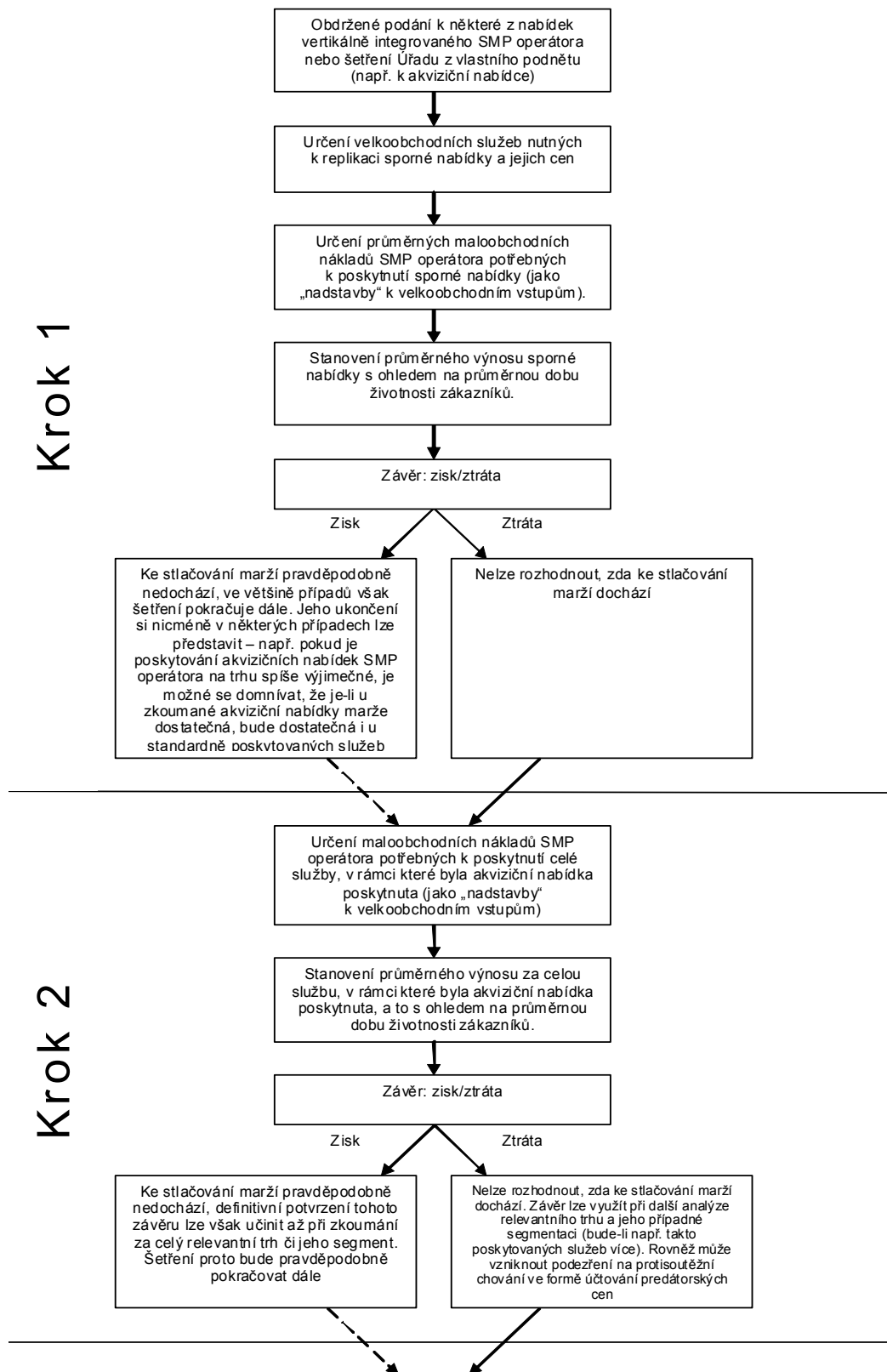
³³ Je potřeba přiznat, že v některých případech nemusí být stanovení životnosti prostřednictvím churnu vhodné. Např. [Evropská komise v řízení se společností Telefónica](#) při stanovování životnosti zákazníků uvádí, že tento postup není vhodný tehdy, pokud se báze zákazníků dané nabídky během zkoumaného období výrazně mění. Např. tedy, roste-li během zkoumaného období výrazně počet zákazníků dané služby, bude údaj o migraci zákazníků, tzn. churn, podhodnocen a naopak průměrná životnost nadhodnocena – viz bod 482 na str. 135.

³⁴ Tzn. $1/\text{churn}$

³⁵ Výnosovou mírou ve výši WACC

Příloha č. 1 – Posloupnost jednotlivých kroků při vyhodnocování nabídek vertikálně integrovaného operátora

Ve výše uvedeném dokumentu Úřad popsal obecné principy, na jejichž základě bude vyhodnocovat (maloobchodní) nabídky vertikálně integrovaného SMP operátora a důvody, kterého ho k postupu podle těchto principů vedly. Následující schéma vychází z postupu popsaného v kapitolách 6 a 7 a převádí ho do posloupnosti jednotlivých kroků, které Úřad při vyhodnocování nabídek provede.



Krok 3

