

# Asociace operátorů digitální telefonie, z.s.p.o.

Roháčova 1098/81; Praha 3 – Žižkov  
tel.: +420 777083332, e-mail: aodt@aodt.cz

## Český telekomunikační úřad

Rada Českého telekomunikačního úřadu  
Poštovní přihrádka 02  
225 02 PRAHA 025

V Praze, dne 12.9.2015

### **VĚC: připomínky k návrhu opatření obecné povahy analýzy trhu č. A/8/XX.2015-Y, trhu č. 8 – přístup a původ volání (originace) ve veřejných mobilních telefonních sítích (čj. ČTÚ-52 293/2015-611)**

Na základě výzvy k uplatnění připomínek k trhu č. 8 zveřejněném ČTÚ na [WWW.CTU.CZ](http://WWW.CTU.CZ) dne 13.8.2015 zasíláme stanovisko naší Asociace operátorů digitální telefonie (AODT, [WWW.AODT.CZ](http://WWW.AODT.CZ)).

Po pečlivém prostudování výše uvedené analýzy trhu č. 8 žádáme jménem asociace sdružující významnou skupinu virtuálních mobilních operátorů v ČR o:

### **Zachování relevantního trhu č. 8 - přístup (originace) ve veřejných mobilních telefonních sítích a jeho rozšíření o datové a ostatní služby poskytované v mobilní síti LTE.**

Důvody pro zachování relevantního trhu č. 8 a jeho rozšíření o služby LTE, resp. další datové služby:

- sama existence relevantního trhu č. 8 jak je i uvedeno v analýze (řádky 66 a 67 analýzy) pozitivně přispěla a podle našeho názoru i nadále přispívá k vytváření konkurenčního prostředí v oblasti velkoobchodního mobilního trhu v ČR svým působením na MNO,

- pokud se již v roce 2011 až 2012 trh č. 8 vytvořil, měl by se dle našeho názoru i vyhodnotit a ne zrušit ještě před vlastním řádným vyhodnocením,

- doposud v ČR **neexistuje ani jeden virtuální operátor**, který by splňoval kritéria uváděné v analýze při porovnání s trhem virtuálních operátorů v EU (řádky analýzy 1458 až 1460), citace, „**Za virtuální operátory pro účely dané zprávy považuje operátory s vlastními SIM kartami a vlastním kódem sítě, ale bez jakékoliv vlastní mobilní sítě infrastruktury. Z tržního podílu byly vyřazeni operátoři vlastnění z více jak 50 % mobilními sít'ovými operátory v daných zemích.**“ Faktický tržní podíl takto definovaných virtuálních operátorů v ČR je tedy **0%**, oproti v analýze udávanému průměru 4,68 % ve většině zemí EU, resp. více jak 10 % ve Francii a Nizozemí. Argument uvedený v analýze, že tyto dvě země jsou v menšině, ještě neznamená, že podíl virtuálních operátorů větší než 10 % je něco nevhodného nebo nedosažitelného. Spíše to svědčí o tom, že v těchto významných zemích EU je trh v mobilních službách více konkurenční než ve zbytku EU,

- do tržního podílu MVNO jsou v analýze zahrnuty i společnosti Bonerix (resp. O2 Family) a Tesco Mobil. Jelikož jsou však z 50 a více % vlastněny sítovými operátory (MNO), v tomto případě dokonce jenom O2, jejich zahrnutí není správné, jak plyne z výše zmiňovaného porovnání uvedeného v analýze (řádky analýzy 1455 až 1464) se zeměmi EU,

- nesouhlasíme se závěrem uvedeným v řádku č. 423, že situace, kdy ani jedna strana nepožádá ČTÚ o rozhodnutí dle paragrafu 80 odst. 6. zákona znamená, že MNO a MVNO jsou schopni se ve sporu dohodnout (a tudíž jak z toho plyne není regulace ani trh č. 8 nutný). Tento závěr je z podstaty věci chybný, stejně jako je dle obchodní praxe i právní teorie chybné tvrzení, že „kdo mlčí souhlasí“. Důvod nedomáhaní se rozhodnutí sporu může být jiný.

Například takový, že prostě MVNO aniž by souhlasil (či jeho vlastníci a/nebo společníci), dá přednost tomu, neohrozit mnohdy složité vztahy s MNO, které by svou neústupností vyhroutil,

- v analýze uváděná dynamika vývoje trhu z 1,15 % v roce 2013 na 6,53 % (**reálně 3,01 %** bez MVNO s majetkovou účastí síťových operátorů – zejména O2) v roce 2014 sice znamená nárůst ve stovkách %, ale **reálně je to pořád zlomek trhu**. A pokud odečteme ČEZ mobil a Sazka Mobil jakožto hlavní značkové přeprodejce (oba 1,51 % v roce 2014), pro něž je činnost MVNO pravděpodobně pouze doplňkovou a možná i jen marketingovou aktivitou, připadá na všech ostatních 115 MVNO pouze **1,5 % tržního podílu, což není opravdu mnoho**. Navíc v nezanedbatelné části se jedná o zákazníky, kteří odolají všem retenčním nabídkách MNO, které jsou často hluboko pod náklady virtuálních operátorů, a prostě chtějí pryč, protože jsou na MNO „lidsky naštvaní“. A nebo to jsou lidé v insolvenční či exekuci, kteří od MNO již žádné služby nedostanou,

- v grafu č. 9 (řádek 1474 analýzy) je uváděna GTS s podílem 8,14 % na velkoobchodním trhu dle počtu originovaných minut, což bylo k datu 31.12.2014. Jak se i v analýze uvádí (řádky 164 až 166, 216 a 217 a 229 až 232 analýzy), došlo začátkem roku 2015 ke sloučení firem GTS a T-Mobile, takže aktuálně je podíl MVNO/MVNE na tomto velkoobchodním trhu v počtu originovaných minut k 31.12.2014 **jen 2,03 %** (Quadruple 1,66 % + ostatní MVNO/MVNE 0,37 %),

- grafy č. 8 a 9 (řádek č.1474) ukazují na jednoznačnou existenci významné tržní síly MNO (**s tržním podílem 73,51 % resp. 66,03%**), zejména pak O2 na velkoobchodním trhu počtu originovaných minut tak jak je definovaná v analýze (řádek č. 692 až 695),

- v tabulce č.3 (řádek 1517 analýzy) je uváděna průměrná maloobchodní cena a její pokles od roku 2005 oproti roku 2014. Problém je v samotném použití průměrů, bez dalších statistických hodnot, protože za průměrnou cenu se reálně nic neprodává ani velkoobchodně nenakupuje. Rozsah tržních maloobchodních cen volání od MNO je v rozmezí od 0,20 Kč/min. až po více než 7,0 Kč/min. do všech sítí v ČR. Kdežto MVNO/MVNE mohou pracovat s daleko menším rozsahem cen pro zákazníka a omezení jsou zejména ve spodním pásmu cen. **Prakticky tak MNO získá každého zákazníka, kterého chce získat** (klasický příkladem jsou otevřená výběrová řízení za účasti MNO). MVNO ani MVNE s tím neudělají vůbec nic. Jak jsme uvedli výše, na MVNO zbývají často jen ti zákazníci, kteří jsou v insolvenční nebo v exekuci a od MNO už žádnou službu (za rozumných podmínek) nedostanou a nebo ti, kteří z principu k MNO nechtějí. Tyto údaje jsou ověřeny více jak roční praxí členů AODT a dají se doložit na konkrétních příkladech (**rozdíly cen u výběrových řízení činí více jak 400 % ve prospěch MNO oproti nabídce MVNO, která skončila ve výběrovém řízení druhá v pořadí – možno doložit**),

- v analýze je zmíněna velká variabilita velkoobchodních smluv, což nemůžeme posoudit, protože smlouvy samozřejmě nemáme k dispozici. Praxe je ale taková, že jak jednou smlouvu MVNO/MVNE s MNO podepíše je prakticky nereálné přejít ke konkurenčnímu MNO, a to právě z důvodu **absence** MVNO obdobných týmů, jak je uvádí (definuje) samotná analýza, při srovnání s odkazem na (jiné) země EU. Tj. **virtuálních operátorů s vlastní SIM a vlastním kódem sítě** (v našich podmínkách alespoň mobilním OpID případně SPC kódem mobilní ústředny). Prakticky by tedy MVNO/MVNE musel čísla všech svých zákazníků přenést (přeportovat), a to z velké části jednotlivě, a navíc vyměnit všechny SIM karty za SIM karty od nového MNO. **Je zde tedy absence vzájemné konkurence mezi MNO**, z pohledu možnosti přechodu MVNO mezi MNO. A smluvní MNO si v podstatě s MVNO/MVNE může dělat skoro „co chce“, protože ví, že stejně jinak jít MVNO/MVNE reálně za ekonomicky přiměřených podmínek nemůže, aniž by minimálně o část zákazníků přišel a vynaložil by nemálo nákladů na pořízení nových SIM karet, jejich distribuci zákazníkům a portaci čísel. Toto je velmi dobře ošetřeno ve fixních sítích, kde má alternativní operátor možnost svá geografická čísla zařadit pod svůj fixní OpID a stačí celý OpID včetně všech čísel zákazníků umístit v RDČ pod nového velkoobchodního partnera, přes kterého bude mít směřovány příchozí hovory ze všech ostatních sítí (fixních i mobilních). Náklady jsou únosné a konkurence na velkoobchodním fixním trhu funguje v tomto výrazně lépe. Toto všechno na mobilním trhu (č. 8) ve vztahu MNO/MVNO schází, přestože **databáze RDČ samozřejmě obsahuje jak fixní tak i mobilní čísla** a technicky obdobné využití možné je. Důvodem proč konkurence na velkoobchodním fixním trhu funguje v tomto daleko lépe je mj. i existence regulace příslušných trhů v minulosti až do dosažení skutečného tržního prostředí.

Obdobná řešení považujeme za vhodná i pro mobilní trh (č. 8) – např. v regulaci výše max. velkoobchodní ceny za originaci volání do vlastní a cizí sítě MNO, zákaz křížového financování mezi maloobchodním a velkoobchodním trhem a možnost pro MVNO/MVNE měnit MNO jednodušším způsobem – např. přes navrhovanou existenci

mobilních OpID a její umístění v databázi RDC,

- jak se v analýze uvádí, význam datových služeb zejména v oblasti LTE sítí dále poroste a proto navrhujeme rozšíření (redefinici) trhu č. 8 o tento segment, což bude, jak jsme přesvědčeni, efektivnější než vytváření nového trhu na LTE, kdy navíc hlasové i datové služby jsou a půjdou spolu (jsou stále častěji „balíčkovány“) a není tedy dobré tyto dvě oblasti oddělovat, nebo uměle vytvářet trh nový. Koncový zákazník v drtivé většině případů nebude kupovat jen LTE nebo jen hlas. V naprosté většině případů má v mobilním telefonu obojí a tudíž i za obojí platí,

Závěrem bychom chtěli ocenit obsahovou stránku analýzy, která vypovídá o situaci na trhu č. 8 v ČR. **Nemůžeme ale souhlasit se závěry této analýzy**, protože, jak jsme uvedli výše, dle našeho názoru je **zachování trhu č. 8, (třeba i redefinovaného), naprosto nezbytné** pro další vývoj konkurenčního prostředí na velkoobchodním mobilním trhu, což se krátkodobě, ale především dlouhodobě, odrazí jak v příznivých cenách tak obecně i smluvních podmínkách pro koncového zákazníka.

Dle pokladů od členů asociace zpracoval,

Ing. Roman Vithous, výkonný ředitel  
Asociace operátorů digitální telefonie, z.s.p.o.