MASARYKOVA UNIVERZITA

EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA

Retail-minus rule (RMR) v telekomunikačním odvětví

Diplomová práce

BC. PAVLÍNA ADAMCOVÁ

Vedoucí práce: prof. Ing. Martin Kvizda, Ph.D.

Katedra ekonomie
Program Ekonomie

Brno 2025

MUNI
ECON

MUNI ECON

MASARYKOVA UNIVERZITA
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA
LIPOVÁ 41A, 602 00 BRNO
IČ: 00216224
DIČ: CZ00216224

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Akademický rok: 2024/2025

Studentka:	Bc. Pavlína Adamcová
Program:	Ekonomie
Název práce:	Retail-minus rule (RMR) v telekomunikačním odvětví
Název práce anglicky:	Retail-minus rule (RMR) in telecommunications sector
Cíl práce, postup a použité metody:	Cíl práce: Cílem práce je zhodnocení možnosti aplikace retail-minus rule v odvětví telekomunikací v ČR. Pracovní postup a metoda řešení: Práce bude obsahovat extenzívní rešerši odborné literatury a stanovení metodologie založené na systému hodnoticích kritérií. Dále bude provedena sektorová analýza českého telekomunikačního odvětví, vyhodnoceny možnosti a limity aplikace RMR, srovnání jeho fungování v jiných zemích, stanovení metodiky hodnocení jeho efektivní aplikace a vyhodnocení potenciálu v českém prostředí. Struktura práce: 1. Úvod do zkoumané problematiky 2. Rešerše literatury a stanovení metodologie řešení 3. Aplikace RMR v soutěžní politice vybraných zemí 4. Problematika českých telekomunikací - sektorová analýza 5. Vyhodnocení případné efektivnosti RMR v českém prostředí 6. Interpretace výsledků 7. Závěr – shrnutí poznatků
Rozsah grafických prací:	Podle pokynů vedoucího práce
Rozsah práce bez příloh:	60 – 80 stran
Literatura:	*Cases in Euroepan competition policy : the economic analysis*. Edited by Bruce Lyons. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2009, xviii, 492. ISBN 9780521713504. COMBE, Emmanuel. *Competition policy : an empirical and economic approach*. Edited by Philippe Aghion. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2022, xxix, 409. ISBN 9789403537511. MOTTA, Massimo. *Competition policy : theory and practice*. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2004, xxiii, 616. ISBN 9780521016919. *Competition policy and regulation : recent developments in China, the US and Europe*. Edited by Michael G. Faure - Xinzhu Zhang. Cheltenham: Edward Elgar, 2011, xii, 354. ISBN 9781849800754. CARSTENSEN, Peter C. *Competition policy and the control of buyer power : a global issue*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2017, vi, 298. ISBN 9781782540571.
Vedoucí práce:	prof. Ing. Martin Kvizda, Ph.D.
Pracoviště vedoucího práce:	Ekonomicko-správní fakulta Katedra ekonomie
Konzultant:	Ing. Bc. Martin Machay, Ph.D.

Datum zadání práce: 31. 1. 2024

Termín odevzdání diplomové práce a vložení do IS je uveden v platném harmonogramu akademického roku.

V Brně dne: 15. 4. 2025

Bibliografický záznam

Autor:	Bc. Pavlína Adamcová Ekonomicko-správní fakulta Masarykova univerzita Katedra ekonomie
Název práce:	Retail-minus rule (RMR) v telekomunikačním odvětví
Studijní program:	Ekonomie
Vedoucí práce:	prof. Ing. Martin Kvizda, Ph.D.
Rok:	2025
Počet stran:	103
Klíčová slova:	retail-minus rule, telekomunikace, regulace, velkoobchodní cena za přístup, infrastruktura, Long-Run Incremental Cost

Bibliographic record

Author: Bc. Pavlína Adamcová
Faculty of Economics and Administration
Masaryk University
Department of Economics

Title of Thesis: Retail-minus rule (RMR) in telecommunications sector

Degree Programme: Economics

Supervisor: prof. Ing. Martin Kvizda, Ph.D.

Year: 2025

Number of Pages: 103

Keywords: retail-minus rule, telecommunications, regulation, wholesale access price, infrastructure, Long-Run Incremental Cost

Anotace

Cílem této diplomové práce je zhodnotit, zdali by bylo efektivní v českém telekomunikačním prostředí využívat ke stanovování velkoobchodních cen RMR. V první části práce se zaměřuji na teoretické informace potřebné k dosažení tohoto cíle – specifika telekomunikačního odvětví a způsob jeho regulace, RMR a nákladové metody, využití RMR v jiných zemích a specifika českého telekomunikačního prostředí. K hlubšímu prozkoumání českých telekomunikací jsem provedla dva expertní rozhovory. V poslední části práce hodnotím efektivitu využití RMR pomocí stanovených kritérií.

Abstract

The aim of this thesis is to assess whether the use of RMR for setting wholesale prices would be effective in Czech telecommunications sector. In the first part of the thesis, I focus on the theoretical background necessary to achieve this goal – the specifics of telecommunications and its regulation, RMR and cost-based methods, the use of RMR in other countries, and the characteristics of the Czech telecommunications sector. To explore Czech telecommunications more, I conducted two expert interviews. In the final part of the thesis, I evaluate the effectiveness of using RMR based on defined criteria.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma Retail-minus rule (RMR) v telekomunikačním odvětví vypracovala samostatně pod vedením prof. Ing. Martina Kvizdy, Ph.D. a uvedla v ní všechny použité literární a jiné odborné zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy Masarykovy univerzity a vnitřními akty řízení Masarykovy univerzity a Ekonomicko-správní fakulty MU.

V Brně 30. dubna 2025 .....

Bc. Pavlína Adamcová

Poděkování

V první řadě bych chtěla poděkovat vedoucímu mé diplomové práce prof. Ing. Martinu Kvizdovi, Ph.D. za odborné vedení, věcné připomínky, rady, ochotu a vstřícnost při konzultacích. Další mé díky patří Ing. Bc. Martinu Machayovi, Ph.D. nejen za poskytnuté rady a informace v rámci odborných konzultací k věcné stránce mé diplomové práce, ale i za vždy rychlou a vstřícnou reakci. V neposlední řadě bych chtěla poděkovat Mgr. Martinu Dvořákovi, MBA, Ing. Beátě Smrkovské a Ing. Pavlu Šubrtovi, kteří mi ochotně poskytli rozhovory, bez kterých by tato práce nemohla vzniknout.

Obsah

Seznam obrázků 15

Seznam tabulek 16

Seznam pojmů a zkratek 17

Seznam příloh 19

1 Úvod 21

2 Charakteristika telekomunikačního tržního prostředí 23

2.1 Stlačování marží 28

3 Regulace telekomunikačního odvětví 29

3.1 Ex ante regulace 29

3.2 Instituce zapojující se do ex ante regulace telekomunikací 29

3.3 Ex post regulace 31

4 Způsoby stanovování regulovaných velkoobchodních cen 32

4.1 Nákladově orientované stanovování velkoobchodních cen 33

4.2 Retail-minus rule (RMR) 36

4.3 Porovnání metod stanovování velkoobchodních cen 39

5 RMR v soutěžní politice vybraných zemí 42

5.1 Spojené království 42

5.2 Belgie 44

5.3 Kanada 45

5.4 Austrálie 48

5.5 Další země 50

6 České telekomunikační prostředí 53

6.1 Relevantní trhy v českém telekomunikačním prostředí 54

6.2 Stanovování velkoobchodních cen za přístup v ČR 58

6.3 RMR v poštovních službách 59

7 Expertní rozhovory 61

7.1 Rozhovor se zástupcem telekomunikačních společností 61

7.2 Rozhovor se zástupci ČTÚ 67

8 Vyhodnocení efektivity využití RMR v českém telekomunikačním prostředí 73

8.1 Podmínky pro použití RMR 73

8.2 Kritéria efektivity 75

8.3 Shrnutí a interpretace výsledků 78

9 Závěr 80

Použité zdroje 83

Příloha A Seznam virtuálních operátorů v ČR 100

Seznam obrázků

Obrázek 1: Struktura trhu s vertikálně integrovanou firmou 26
Obrázek 2: Geografický přehled územních jednotek spadajících pod segment B..... 56

Seznam tabulek

Tabulka 1: Přehled zemí, které RMR využily 51
Tabulka 2: Podmínky pro použití RMR a jejich vyhodnocení v českém telekomunikačním prostředí 74
Tabulka 3: Kritéria efektivity regulačních metod 75

Seznam pojmů a zkratek

ACCC	–	Australian Competition & Consumer Commission
ADSL	–	Asymetric Digital Subscriber Line
APMS	–	Asociace provozovatelů mobilních sítí
BEREC	–	Body of European Regulators for Electronic Communications
BIPT	–	Belgian Institute for Postal services and Telecommunications
BU-LRIC	–	Bottom-up Long-Run Incremental Cost
CNOC	–	Competitive Network Operators of Canada‘s
Comreg	–	Commission for Communications Regulation
CPI	–	Consumer price index
CRTC	–	Canadian Radio-television and Telecommunications Commission
ČR	–	Česká republika
ČTÚ	–	Český telekomunikační úřad
DPH	–	Daň z přidané hodnoty
ECPR	–	Efficient Component Pricing Rule
EECC	–	Evropský kodex elektronických komunikací
EK	–	Evropská komise
EU	–	Evropská unie
FCC	–	Federální komunikační komise Spojených států amerických
FFTP	–	Fiber to the premises
FFTC	–	Fiber to the cabinet
FLLU	–	Full Local Loop Unbundling
LCS	–	Local Carriage Service

LRAIC	–	Long-Run Average Incremental Cost
LRIC	–	Long-Run Incremental Cost
LRMC	–	Long-Run Marginal Cost
MVNO	–	Mobilní virtuální operátoři
Ofcom	–	Office of Communications
RMR	–	Retail-minus rule
RPI	–	Retail price index
SBAS	–	Superfact broadband access service
SFEU	–	Smlouva o fungování Evropské unie
SMP	–	Significant market power
TD-LRIC	–	Top-down Long-Run Incremental Cost
TELRIC	–	Total Element Long-Run Incremental Cost
TSLRIC	–	Total Service Long-Run Incremental Cost
ÚOHS	–	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
VULA FTTC	–	Virtual unbundled local access – fiber to cabinet
VULA FTTH	–	Virtual unbundled local access – fiber to home
WLR	–	Wholesale Line Rental

Seznam příloh

Příloha A Seznam virtuálních operátorů v ČR 100

1 Úvod

Spravedlivá konkurence a efektivní hospodářská soutěž je základem tržní ekonomiky. Některá odvětví ovšem nejsou sama dostatečně konkurenceschopná a nedostatek konkurence je u nich nahrazován regulací. Řadí se sem i telekomunikační odvětví, jelikož infrastruktura, přes kterou jsou telekomunikační služby přenášeny, je považována za omezený zdroj, protože její výstavba je velmi nákladná a zároveň je klíčovým zdrojem. I proto byla dříve vlastněna státem a telekomunikační odvětví bylo v evropských státech často monopolní. Následně Evropská komise (dále jen „EK“) a národní vlády v 80. a 90. letech 20. století telekomunikační prostředí zprivatizovaly a liberalizovaly. I když přechod od státního monopolu k soukromému sektoru nebyl snadný, byl díky regulaci možný.

Jedním ze způsobů regulace je ex ante regulace velkoobchodní ceny za přístup k infrastruktuře. Způsobů výpočtu této ceny je mnoho, ale nejčastěji využívané jsou nákladově orientované metody. Ty jsou využívané i v České republice (dále jen „ČR“) a doporučované EK. Mezi spoustou alternativních metod je často zmiňováno retail-minus rule (dále jen „RMR“). O RMR se aktuálně zajímá i Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „ÚOHS“), který téma této diplomové práce navrhl. Využití RMR v telekomunikacích by mohlo být atraktivní díky své relativní jednoduchosti a nenáročnosti na informace ve srovnání s nákladově orientovanými metodami. Tato metoda by mohla přispět k oživení hospodářské soutěže, podpoře investic do infrastruktury a zároveň představovat mírnější formu cenové regulace. Z těchto důvodů by mohlo být RMR krokem směrem k deregulaci, ke které telekomunikace postupně směřují. Otázkou však zůstává jeho efektivita v praxi, protože zkušenosti s využíváním RMR nejsou příliš časté a jeho dopady nejsou dostatečně prozkoumány. Žádná metoda není vhodná pro všechny trhy, a proto si tato práce klade za cíl zjistit, zdali by bylo efektivní RMR využívat v českém telekomunikačním prostředí.

Abych byla schopná vyhodnotit, jestli by bylo efektivní RMR v českém telekomunikačním prostředí využívat, vypracovala jsem literární rešerši telekomunikačního prostředí a jeho regulace, fungování RMR a dalších (primárně nákladových) metod. Této obecné rešerši se věnuji v kapitolách 2–4. Konkrétnímu fungování RMR ve vybraných zemích se věnuji v kapitole 5. Jelikož informace k tomuto tématu jsou často těžce dostupné, rozhodla jsem se kontaktovat telekomunikační úřady

vybraných zemí, abych získala co nejpřesnější informace. V následující kapitole 6 se zaměřuji přímo na české telekomunikační prostředí, jehož prozkoumání bylo nezbytné k posouzení použitelnosti či efektivity RMR v tomto prostředí. Abych se dozvěděla více o tom, jak české telekomunikační prostředí doopravdy funguje, rozhodla jsem se jít cestou kvalitativního výzkumu a udělat dva expertní rozhovory, které jsou obsahem kapitoly 7. Jeden se zástupcem telekomunikačních firem, konzultantem pro telekomunikace a viceprezidentem Nezávislého výboru pro ICT průmysl Mgr. Martinem Dvořákem, MBA, a druhý se zástupci Českého telekomunikačního úřadu (dále jen „ČTÚ“) – ředitelkou odboru ekonomické regulace Ing. Beátou Smrkovskou a vedoucím oddělení cen Ing. Pavlem Šubrtem. Tímto jsem získala pohled z obou stran. V kapitole 8 se na základě zjištěných informací věnuji vyhodnocování výsledků. Nejprve jsem na základě literární rešerše vytvořila přehledovou tabulku podmínek, které musí být splněny, aby bylo RMR vůbec možné použít. v druhé části této kapitoly jsem taktéž na základě dostupných odborných zdrojů stanovila kritéria efektivity, podle kterých jsem porovnávala efektivitu RMR a nákladových metod. Na závěr se věnuji interpretaci výsledků.

2 Charakteristika telekomunikačního tržního prostředí

Pro začátek je důležité vymezit si některé pojmy. *„Telekomunikace“* jsou chápány jako *„jakýkoli přenos, vysílání nebo příjem značek, signálů, písemností, obrazů, zvuků nebo zpráv všeho druhu po vedení, rádiem, opticky nebo jinými elektromagnetickými soustavami“* (Sbírka zákonů č. 467/2021). Tento pojem byl však s vývojem technologií a většími možnostmi komunikace v evropské a české právní úpravě nahrazen pojmem *„elektronické komunikace.“* Podle § 2 zákona č. 127/2005 Sb. O elektronických komunikacích a o změně některých souvisejících zákonů (dále jen „zákon o elektronických komunikacích“) se službou elektronických komunikací rozumí *„služba obvykle poskytovaná za úplatu prostřednictvím sítí elektronických komunikací, která [...] zahrnuje [...] službu přístupu k internetu, interpersonální komunikační službu a služby spočívající zcela nebo převážně v přenosu signálů, například přenosové služby používané pro poskytování služby komunikace mezi stroji a pro rozhlasové a televizní vysílání.“*

Acsay (2010) je toho názoru, že jsou elektronické komunikace vhodnějším označením, jelikož tento pojem zahrnuje širší okruh elektronických služeb, a proto lépe odpovídá pokroku technologií, a tudíž aktuálním tržním podmínkám. Naopak Walden (2018) preferuje pojem telekomunikace, protože nová regulatorní terminologie Evropské unie (dále jen „EU“) není zažitá v průmyslové řeči, natož u široké veřejnosti. Také mu tento pojem přijde vhodnější, protože se využívá celosvětově, kdežto pojem elektronické komunikace se využívá pouze v EU. Mimo právní úpravu jsou u nás tyto dva pojmy využívané převážně jako synonyma.

Další pojmy, které je vhodné si vymezit jsou pojmy koncový uživatel a spotřebitel, jelikož bývají často zaměňovány. V určitém smyslu tyto dva pojmy znamenají totéž, ale ne vždy. Pojem *„spotřebitel“* představuje osobu, která daný produkt nebo službu kupuje pro vlastní potřebu mimo výkon svého povolání nebo podnikatelské činnosti (zákon č. 89/2012 Sb., zákon občanský zákoník). Pojem *„koncový uživatel“* pak představuje osobu, která daný produkt nebo službu využívá, ale neprovozuje ji (zákon o elektronických komunikacích). Konkrétním příkladem může být situace, kdy firma jako spotřebitel nakupuje pevný internet. Koncovým uživatelem je potom zaměstnanec firmy, který internet využívá.

V neposlední řadě je také důležité upřesnit si pojem „*významná tržní síla*“. Toto slovní spojení ve své práci budu využívat ve smyslu anglického termínu „significant market power“ (dále jen „SMP“). V ČR se totiž pojem významná tržní síla také vztahuje k *zákonu č. 395/2009 Sb. O významné tržní síle a nekalých obchodních praktikách při prodeji zemědělských a potravinářských produktů.* Ve smyslu tohoto zákona má pojem významná tržní síla jiný význam, který není pro tuto práci vhodný. Proto je nutné na úvod deklarovat, že tento pojem ve své práci nevyužívám ve smyslu tohoto zákona, ale ve smyslu SMP, kterou definuje směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972. Tento termín využívá i ČTÚ a je chápán jako synonymum k termínu „*dominantní postavení*“ (ČTÚ, 2016).

Po úvodním vysvětlení pojmů můžeme přejít k charakteristice telekomunikačního prostředí. V minulém století byl telekomunikační sektor ve spoustě zemí monopolním prostředím a monopolní operátor byl vlastněný státem (Nihoul a Rodford, 2011). Mezi tyto země se řadila i Československá republika, Spojené království, Spojené státy americké a spousta dalších evropských i mimoevropských zemí (Walden et al., 2018; Walden, 2018; Lee a Prime, 2018). Tato situace se začala měnit v 80. a 90. letech 20. století, kdy začalo docházet k privatizaci státem vlastněných operátorů (Correa, 2018). Telekomunikační služby začaly být vnímány jako jakákoliv jiná obchodovatelná služba a telekomunikační sektor začal směřovat ke konkurenčnímu prostředí (Walden, 2018). Ovšem přechod z monopolního prostředí na konkurenční nebyl jednoduchý, protože i když už byl stávající operátor zprivatizovaný, stále měl stoprocentní kontrolu nad zákazníky. Na rozdíl od nově příchozích firem měl velkou výhodu díky úsporám z rozsahu a jeho zkušenostem s poskytováním telekomunikačních služeb. To by mohlo vést k zneužití dominantního postavení ve formě excesivních cen, nízké kvality služeb a dalšímu nevyžádanému chování (Correa, 2018). Proto byla zavedena regulace, která se zaměřovala na kontrolu činností stávajícího operátora, tak aby na trh mohli vstoupit noví poskytovatelé telekomunikačních služeb.

Existuje několik hlavních důvodů, proč zastánci regulace prosazují regulaci telekomunikací. Podle nich je ve veřejném zájmu, aby základní telekomunikační služby byly dostupné za přijatelnou cenu komukoliv. Telekomunikace totiž mají velice vysokou sociální, kulturní a ekonomickou hodnotu a jsou standardně vnímány jako nezbytná služba (Walden, 2018). Dalším důvodem k regulaci je, že rádiové spektrum, které je využívané k poskytování telekomunikačních služeb, je omezeným

přírodním zdrojem (Flanagan, 2018). Rádiové spektrum obsahuje různé frekvence (kmitočty), přes které jsou informace přenášeny od vysílače k přijímači (Pechač a Zvánovec, 2007). Určitá frekvence může být využita pouze pro jednu službu, případně pro více služeb, které ovšem dokážou fungovat souběžně. Protože pokud by jedna frekvence byla přiřazená například jak k vysílání televizní stanice, tak k mobilnímu volání, nefungovaly by tyto služby zároveň (Spectrumwiki, 2009). A protože těchto frekvencí existuje pouze omezený počet, jsou přidělovány regulačními úřady (ITU, 2024). Výstavba vlastní sítě a její údržba je velmi nákladná a je nereálné, aby každý poskytovatel telekomunikačních služeb měl vlastní síť. Veřejná infrastruktura, kterou dříve vlastnil státní monopolní operátor a která byla následně zprivatizovaná, proto podléhá regulaci a její vlastníci (i přesto, že to jsou soukromé subjekty) musí poskytnout přístup ostatním soutěžitelům do této sítě (Hou, 2011). V neposlední řadě je třeba zmínit, že jsou telekomunikace síťovým odvětvím a ta obecně bývají regulována (Kupčík et al., 2024).

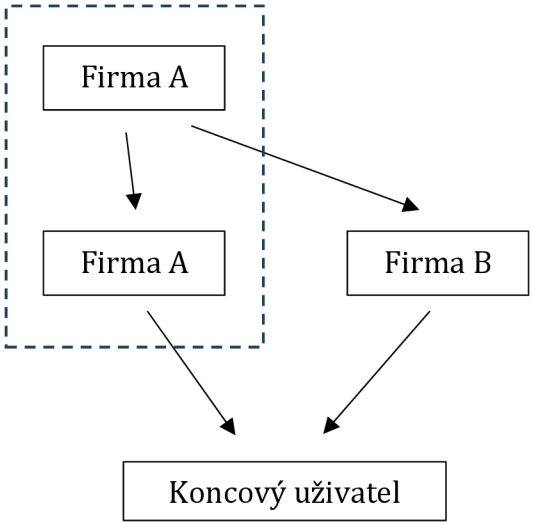
Jakmile se podařilo na trhu udržet více soutěžitelům, cílem se stalo odvětví zpět alespoň částečně deregulovat, protože konkurenční trhy se vyvíjí a regulace už nebyla ve veřejném zájmu nutná. Navíc byla rychlým technologickým pokrokem změněna struktura trhu a vyvstala zde potřeba infrastrukturu modernizovat. Inovace jsou nejlépe podporované konkurenčním prostředím a národní regulační úřady tak začaly cílit na telekomunikační odvětví jako na samoregulované (Walden, 2018).

Vzhledem k tomuto historickému vývoji je na většině trhů v oblasti telekomunikací vertikálně integrovaná firma tzv. incumbent (dříve státem vlastněný monopolní operátor), která poskytuje vstup firmám na podřazeném trhu, na kterém taktéž působí. Struktura trhu potom může vypadat jako na obrázku č. 1. Pouze s tím rozdílem, že na podřízeném trhu nepůsobí pouze firma B, ale více takových firem a vzniká tam oligopolní prostředí (Sarmento a Brandão, 2007).

Jak je z obrázku vidět, pouze firma a poskytuje vstup ostatním soutěžitelům – v tomto případě se jedná o přístup k veřejné infrastruktuře, bez kterého se při provozování telekomunikačních služeb operátoři neobejdou. Tím se stávají závislými na vlastníkovi veřejné infrastruktury, který je současně jejich konkurent. Kvůli své klíčovosti bývá v odborné literatuře veřejná infrastruktura označovaná jako tzv. „*bottleneck*“ – úzké místo. Bez regulace by incumbent mohl odmítnout poskytnout přístup svému konkurentovi do sítě nebo mu nabídnout tak vysokou cenu, že by konkurent stejně nakonec z trhu musel odejít (Nihoul a Rodford,

2011). Toto chování narušuje hospodářskou soutěž a zhoršuje tím jeho efektivitu. V takových případech je žádoucí, aby byl daný trh regulován. Naopak pokud incumbent musí poskytnout ostatním soutěžitelům přístup do sítě a oni tak mohou poskytovat telekomunikační služby s minimálními investicemi do infrastruktury, dochází tak ke snížení bariér vstupu a trh se stává konkurenčnějším (Briglauer et al., 2010).

Obrázek 1: Struktura trhu s vertikálně integrovanou firmou



Zdroj: vlastní zpracování podle Sarmento a Brandão (2007).

Regulace by měla být prováděna pouze tam, kde dochází k trvalému tržnímu selhání (Correa, 2018). Při zjišťování, zda se jedná o trh, který nesměřuje k účinné hospodářské soutěži, se musí nejprve vymezit relevantní trh, zanalyzovat ho a zjistit, jestli některý ze soutěžitelů nemá významnou tržní sílu, kterou by mohl zneužít. Podle článku 63 odst. 2 směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972 je podnik *„považován za podnik s významnou tržní silou, pokud má buď samostatně nebo ve spojení s jinými podniky postavení odpovídající dominantnímu postavení, tedy postavení takové ekonomické síly, která mu umožňuje chovat se ve značné míře nezávisle na konkurentech, zákaznících a v konečném důsledku i na spotřebitelích.“* Zneužití dominantního postavení je zakázané článkem 102 Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU), v české právní úpravě pak v *zákoně č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů* (dále jen „zákon o ochraně hospodářské

soutěže). Podnikům s významnou tržní silou může národní regulační orgán podle této směrnice uložit určité povinnosti. Tyto povinnosti ovšem musí být odůvodněné a přiměřené vzhledem k nákladům a výnosům. Mezi tyto povinnosti se řadí:

- povinnost transparentnosti,
- povinnost nediskriminace,
- povinnost odděleného účetnictví,
- přístup k inženýrským stavbám,
- povinnost přístupu k určitým síťovým prvkům a přiřazeným prostředkům a jejich využívání,
- regulace cen a povinnost nákladového účetnictví.

Povinnost transparentnosti znamená, že podnik musí zveřejňovat určité informace jako například účetní informace, ceny, technické specifikace nebo charakteristiky sítě a další. Povinnost nediskriminace vyžaduje, aby podnik uplatňoval stejné podmínky vůči všem poskytovatelům a aby poskytoval služby ve stejné kvalitě jako pro vlastní účely. Aby byly dodrženy podmínky transparentnosti a nediskriminace, může regulační úřad uložit povinnost vést oddělené účetnictví činností týkajících se přístupu. Úřad také může uložit povinnost přijmout žádost o přístup k inženýrským stavbám, což mohou být budovy, stožáry, vedení, antény, kabely atp. Poslední dvě zmíněné povinnosti jsou pro další části práce také velice podstatné. Povinnost přístupu k určitým síťovým prvkům a přiřazeným prostředkům znamená, že národní regulační orgán může soutěžiteli nařídit, aby přijal žádost jiného soutěžitele o přístup k síti. Takovéto nařízení úřad učiní, pokud se obává, že by odmítnutí této žádosti nebylo v zájmu koncových uživatelů nebo by bránilo konkurenci (Směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972). Pokud podle článku 74 zmíněné směrnice z analýzy trhu vyplyne, že hospodářská soutěž na daném trhu není dostatečná a některý ze soutěžitelů by mohl *„udržovat ceny na neúměrně vysoké úrovni nebo stlačovat ceny v neprospěch koncových uživatelů,“* může odpovědný regulační orgán přistoupit k regulovaní cen za poskytování přístupu k infrastruktuře. Regulaci cen může národní regulační úřad podpořit povinností nákladového účetnictví, kdy ceny za přístup musí odrážet skutečné náklady (včetně přiměřené míry návratnosti investic).

2.1 Stlačování marží

Stlačování marží (také známé pod anglickým termínem margin squeeze) je jedním z hlavních důvodů, proč k regulaci cen dochází. Obecně se stlačováním marží rozumí, že vertikálně integrovaná firma, která dodává nepostradatelný vstup svým konkurentům na nižší úrovni trhu, mění ceny tak, že to výrazně snižuje jejich vlastní marže (Chen, 2024). ČTÚ *„za stlačování marží považuje situaci, kdy vertikálně integrovaný operátor s významnou tržní silou na předřazeném trhu nedokáže se ziskem poskytovat své služby na podřazeném trhu, nabízené s využitím těch samých služeb, které na předřazené úrovni dodává operátorům, kteří mu konkurují na trhu podřazeném"* (ČTÚ, 2013). Ke stlačení marží dochází, pokud podnik, který prodává vstup i konečný výrobek, sníží maloobchodní nebo zvýší velkoobchodní cenu natolik, že svým konkurentům znemožní dosahovat zisku a donutí je tím odejít z trhu (Weisman, 2021). Toto jsou dva základní způsoby, kterými ke stlačování marží dochází. Tyto praktiky lze uplatňovat samostatně nebo je vzájemně kombinovat. Jejich použití je však považováno za zneužití dominantního postavení nebo za stanovování predátorských cen. Stlačování marží pomocí zvýšení velkoobchodní ceny lze předejít ex ante regulací, která stanoví závazný postup při stanovování velkoobchodních cen (ČTÚ, 2013). Ve své práci se budu dále zabývat stanovováním velkoobchodních cen. Velkoobchodní cena může být stanovena pomocí různých metod včetně RMR (Sarmento a Brandão, 2007), které je hlavním předmětem této práce a detailněji se jím zabývám v kapitole 4.2. Regulátoři očekávají, že právě RMR sníží schopnost incumbenta uzavřít trh pomocí stlačení marží, a navíc to podpoří vstup efektivních firem na daný trh (Byun a Kim, 2015).

3 Regulace telekomunikačního odvětví

Telekomunikační prostředí je regulované nejen ex post ale i ex ante. Ex post regulace je aplikací klasického soutěžního práva (competition law) na oblast telekomunikací. Ex ante regulace (telecommunications law) je cílená přímo a pouze na telekomunikační odvětví (Walden, 2018). Ex post regulace se v síťových odvětvích ukázala být nedostatečně účinná, zejména kvůli rigiditě ex post vymáhání práv, příliš dlouhé době vyšetřování a úzkému rozsahu šetřených případů (Kupčík et al., 2024). Proto byla zavedena i ex ante regulace. Oběma těmito způsoby regulace se zabývám v následujících podkapitolách.

3.1 Ex ante regulace

Ex ante regulace se snaží nastavit podmínky soutěžního chování a předejít tak protisoutěžnímu jednání tím, že vytvoří konkurenční trh. Tato regulace je specifická a přímo napsaná na míru pro telekomunikace a nelze ji aplikovat plošně v celém soutěžním právu (Savin, 2018). Protože je Česká republika členským státem EU, musí její právní úprava být v souladu s tou evropskou. Zákon o elektronických komunikacích, který je hlavní právní úpravou v ČR v oblasti telekomunikací, je napsán na základě práva EU (zákon č. 127/2005 Sb.).

3.2 Instituce zapojující se do ex ante regulace telekomunikací

Telekomunikační právo, stejně jako právo v jiných oblastech, musí mít stanovené instituce, které se zapojují do přijímání a aplikace pravidel. Pro české telekomunikace je možné odpovědné instituce rozdělit na evropské instituce a národní regulační orgán, které v následujících podkapitolách krátce přiblížím.

3.2.1 Evropské instituce

Evropský právní rámec je tvořen právy a povinnostmi, které členské státy implementují do svých národních právních předpisů. Evropské instituce lze rozdělit na ty s obecnou působností a na ty specifické a přímo

vytvořené pro telekomunikace. Mezi instituce s obecnou působností, které evropský právní rámec vytváří (včetně zákonů týkajících se telekomunikací), patří Evropský parlament, EK, Rada Evropy a Soudní dvůr EU (Nihoul a Rodford, 2011).

Nejdůležitější institucí, která byla v evropském prostředí vytvořena, aby se zabývala telekomunikacemi, je Sdružení evropských regulačních orgánů BEREC (The Body of European Regulators for Electronic Communications, dále jen „BEREC"). BEREC byl zřízen v roce 2009 nařízením, které bylo později nahrazeno *nařízením Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1971 o zřízení Sdružení evropských regulačních orgánů v oblasti elektronických komunikací* (ČTÚ, 2024b). Sídlí v Rize v Lotyšsku a jeho cílem je zajistit kvalitní regulaci elektronických komunikací a rozvíjet efektivní fungování digitálního trhu napříč EU. Dále podporuje hospodářskou soutěž a tím i zájmy občanů EU. Pomocí implementace konzistentních regulačních opatření a poskytování pomoci při uplatňování nových pravidel cílí na přínos co nejvyšších výhod nejen pro spotřebitele, ale i podniky působící v oblasti telekomunikací (BEREC, 2020).

BEREC spolupracuje s EK, Radou EU a s Evropským parlamentem a poskytuje jim odborné rady z různých oblastí digitálního trhu. BEREC je způsobilý vypracovávat odborná stanoviska a doporučení, jelikož Rada regulačních orgánů BEREC, která tato stanoviska schvaluje, je složena z expertů národních regulačních úřadů a vysokého představitele EK (BEREC, 2024a). Česká republika je zastoupena předsedou rady ČTÚ (ČTÚ, 2024b). Pokud tato doporučení projdou schválením, považují se za přijatá a vnitrostátní regulační orgány a EK je musí při svém rozhodování zohledňovat (BEREC, 2024a).

Evropský parlament a Evropská rada v roce 2018 vydali směrnici 2018/1972, na jejímž základě zavedl BEREC Evropský kodex elektronických komunikací (EECC), který stanovuje spoustu pravidel pro telekomunikační odvětví, včetně již zmíněných povinností pro přístup k síti. Cílem tohoto kodexu je vytvoření evropského vnitřního trhu elektronických komunikací, zabezpečení vysokého stupně investic do tohoto odvětví a v neposlední řadě ochrana spotřebitelů, která je zaručena díky tomu, že je daný trh konkurenční (BEREC, 2024a).

Kromě sdružení BEREC existují i další evropské orgány specifické pro telekomunikace jako například Komunikační výbor, Výbor pro rádiové spektrum a Skupina pro politiku rádiového spektra (Nihoul a Rodford, 2011). Těmi se však není potřeba pro účely této práce více zabývat.

3.2.2 Národní regulační orgán

Pro řešení případů na národní úrovni byl jako ústřední správní úřad v oblasti telekomunikací v ČR zřízen ČTÚ, který zajišťuje, aby hospodářská soutěž nebyla narušována a podporuje ji například zajištěním maximálních možných výhod pro koncové uživatele. Zároveň zajišťuje vysokou ochranu spotřebitelů a jejich osobních údajů, transparentnost poskytovaných informací jako jsou ceny atp. ČTÚ také svojí činností rozvíjí vnitřní trh EU, a to například odstraňováním překážek k využívání telekomunikací v rámci EU a podporou zřizování služeb mezi členskými státy (ČTÚ, 2024a).

Regulace telekomunikací se provádí za účelem dosažení plně konkurenčního prostředí, ochrany soutěžitelů na trhu a konečných uživatelů. A pokud některý ze soutěžitelů svým chováním brání dosažení zmíněných cílů, může mu ČTÚ uložit různá nápravná opatření. Následně jejich účinky na trhy pozoruje a pokud jsou následky učiněného opatření negativní, může daná opatření zrušit (ČTÚ, 2024a).

3.3 Ex post regulace

Kromě ex ante regulace dochází v oblasti telekomunikací i k ex post regulaci. Ex post regulací se rozumí obecné právo hospodářské soutěže, které se vztahuje i na telekomunikace. Jeho cílem je dohled nad konkurenčním prostředím, aby nedocházelo ke zneužití dominantního postavení, koluzím a dalším protisoutěžním praktikám. Mimo to kontroluje i spojování soutěžitelů a další tržní praktiky. (Savin, 2018). V České republice ji vykonává ÚOHS. Regulace ex post znamená, že ÚOHS zasahuje až po tom, co dojde k narušení hospodářské soutěže. ÚOHS úzce spolupracuje s ČTÚ a navzájem si poskytují potřebné informace, aby se zjistilo, jestli opravdu došlo k narušení hospodářské soutěže a aby mohlo být uloženo vhodné nápravné opatření (zákon č. 127/2005 Sb.). Například, regulační orgán ex post prošetří, zdali došlo ke stlačování marží. Pokud se stlačování marží potvrdí, může na základě tohoto prošetření potom ex ante regulační orgán upravit regulaci cen nebo reagovat jinými nápravnými opatřeními (ČTÚ, 2013).

4 Způsoby stanovování regulovaných velkoobchodních cen

V této kapitole se zaměřuji na způsoby stanovování velkoobchodních cen za přístup k infrastruktuře. Nevýhody při špatném stanovení poplatků za přístup jsou vysoké, a proto je důležité je stanovit správně (Sarmento a Brandão, 2007).

Při regulaci ceny za přístup můžeme mluvit o tzv. jednosměrném a obousměrném stanovování ceny. Jednosměrné stanovování ceny nastává v případě, kdy vertikálně integrovaná firma poskytuje ostatním soutěžitelům přístup k veřejné infrastruktuře, ale ona sama od ostatních soutěžitelů nic nepotřebuje (Armstrong, 2001). V tomto případě může docházet k již zmiňovaným problémům jako je vznik vysokých bariér vstupu nebo k úplnému uzavření trhu kvůli vysokým poplatkům za přístup k infrastruktuře. Jednoduché stanovení nízkých poplatků za přístup není nejlepším řešením, protože pokud budou poplatky příliš nízké, budou na trh vstupovat i neefektivní firmy (Valletti, 2003).

K obousměrnému stanovování ceny dochází v situaci, kdy kromě incumbenta vlastní infrastrukturu i jiný soutěžitel a oba navzájem potřebují přístup k infrastruktuře toho druhého (Armstrong, 2001). Obousměrnou telekomunikační službu si můžeme představit například na mobilním volání. Aby bylo volání obousměrné, musí být zahájeno zákazníkem jednoho operátora a ukončeno v síti jiného operátora (Mason a Valletti, 2001). V tomto případě chtějí firmy dosáhnout společné domluvy a odpadá tím problém s uzavřením trhu a vzniku monopolu. To ovšem neznamená, že tím odpadá potřeba regulace. Naopak na takovém trhu může vzniknout problém koluze (Valletti, 2003). Koluzní nebo monopolní ceny mohou být udržovány pomocí vysokých cen za přístup k infrastruktuře. Když se strany uzavírající koluzi domluví a navzájem si naúčtují vyšší cenu za přístup, zvýší se jim tím náklady a mohou tak nastavit vyšší maloobchodní ceny (Mason a Valletti, 2001).

Stanovení maximální ceny za přístup k infrastruktuře zůstává na národní úrovni, například na rozdíl od cen, které si operátoři mezi sebou účtují za ukončení hovorů. Tato cena je regulována směrnicí 2021/654, která stanovuje maximální sazbu za ukončení hovorů mezi operátory jednotně v celé EU. Takže každá země může využít ke stanovení maximální ceny za přístup jiný postup. Nejčastěji využívanými metodami stanovování velkoobchodních cen jsou nákladově orientované metody.

Řada autorů ale poukazuje na to, že z ekonomického hlediska není tato metoda tak snadno ospravedlnitelná (Byun a Kim, 2015). Tuto metodu blíže vysvětluji v následující podkapitole.

Nákladově orientovaným metodám konkurují i jiné postupy včetně RMR, které je předmětem této práce. Mezi další, ačkoliv méně využívané způsoby stanovování cen patří stanovování cen na základě kapacity nebo Ramsey pricing. Metoda Ramsey pricing je založená na poptávce a její elasticitě a využívala ji například Federální komunikační komise Spojených států amerických (FCC), než přešla na nákladově orientované metody (Trebing, 2000). Ramsey pricing se z ekonomického hlediska považuje za efektivní v ohledu sdílených nákladů, ale není příliš využívanou metodou, protože je obtížné odhadnout potřebné elasticity (Walden, 2018).

Na výši stanovené ceny za přístup závisí také investice. Je velmi důležité, aby regulace podporovala investice do infrastruktury. Může zde totiž docházet k tzv. free-rider efektu, kdy firmy čekají, dokud neinvestuje do infrastruktury někdo jiný (který tam utopí vysoké náklady) a ony potom akorát požádají o přístup, který jim musí být poskytnut. Tento efekt může způsobovat ztrátu společenského blahobytu, protože méně investic do infrastruktury může mít za následek snížení počtu telekomunikačních služeb. Proto je důležité brát investice v potaz, protože za přítomnosti utopených nákladů regulace cen za přístup ovlivňuje příjem vlastníka infrastruktury, který dostane zpět jako výsledek jeho investice, a to ovlivňuje jeho motivaci investovat (Mason a Valletti, 2001).

Některé země regulují kromě velkoobchodních cen i maloobchodní ceny. Původně to bylo z důvodu zamezení excesivním cenám, ale když se ceny telekomunikačních služeb postupně snížily, začala se regulace potýkat s opačným problémem. Maloobchodní ceny najednou mohly být tak nízko, že bez jejich regulace by mohlo docházet ke stlačování marží. Pokud by ale byla velkoobchodní cena stanovena pomocí RMR, byla by tím spojena i s maloobchodními cenami a odpadla by tak potřeba regulace maloobchodních cen (Briglauer et al., 2010).

4.1 Nákladově orientované stanovování velkoobchodních cen

Nejčastěji využívanou nákladově orientovanou metodou pro stanovování velkoobchodní ceny za přístup je Long-Run Incremental Cost (dále

jen „LRIC"). Tato metoda je navíc doporučovaná EK (Evropská komise, 2018a). LRIC je model, který na základě přírůstkových nákladů na poskytnutí dodatečné jednotky služby v dlouhém období odhaduje budoucí náklady (Evropská komise, 2009). Přírůstkové náklady jsou takové náklady, které vzniknou poskytnutím další služby nebo přírůstkem produkce. To znamená, že sdílené náklady mezi přírůstkem produkce a dalšími službami se pomocí LRIC výpočtu do nákladů nezapočítávají (Walden, 2018). Tato metoda považuje všechny náklady za variabilní, jelikož se pohybujeme v dlouhém období (ČTÚ, 2011).

LRIC může být uchopeno více způsoby jako například Bottom-up LRIC (dále jen „BU-LRIC"), Top-down LRIC (dále jen „TD-LRIC) nebo LRIC+. Z těchto tří přístupů je nejvyužívanější BU-LRIC. BU-LRIC je speciální formou takzvaného Forward-looking LRIC, které bere v potaz i náklady na budoucí technologie. Reálně to znamená, že zahrnuje i současné náklady na budování sítí (ČTÚ, 2011). *„Cílem metody BU-LRIC je definice nákladů na poskytované služby, které by vznikly nově působícímu efektivnímu operátorovi na konkurenčním trhu za předpokladu, že by síť byla přestavěna tak, aby dokázala uspokojit stávající i budoucí poptávku" (ČTÚ, 2011, s. 8).* BU-LRIC modeluje ideální síť efektivního operátora založenou na nejnovějších technologiích. Naopak TD-LRIC vychází z reálných nákladů operátorů i s jejich neefektivitami (BT Group, 2018). TD-LRIC bývá často využíváno pouze jako kontrola k BU-LRIC (CST, 2007). LRIC+ navíc oproti LRIC zahrnuje i přirážku na pokrytí sdílených nákladů. Tato metoda vznikla vzhledem k tomu, že velká část síťových nákladů a režií bývá sdílena mezi produkty nebo službami (Walden, 2018). Postupem času vznikla kombinací těchto dvou přístupů metoda BU-LRIC+. V *Doporučení Komise ze dne 11. září 2013 o konzistentních povinnostech nediskriminace a metodikách výpočtu nákladů s cílem podpořit hospodářskou soutěž a zlepšit podmínky pro investice do širokopásmového připojení (2013/466/EU)* EK doporučuje přijmout tuto metodiku výpočtu.

Existují i další nákladově orientované metody jako je např. LRAIC (Long-Run Average Incremental Cost), TSLRIC (Total Service Long-Run Incremental Cost), TELRIC (Total Element Long-Run Incremental Cost), LRMC (Long-Run Marginal Cost) a mnoho dalších. Tyto metody však nejsou tolik využívané jako LRIC, proto se jimi nebudu podrobněji zabývat. LRIC má pochopitelně své výhody i nevýhody, na které se zaměřuji v následujících dvou podkapitolách.

4.1.1 Výhody LRIC

EK ve svém doporučení (2013/466/EU) popisuje výhody jí doporučovanou nákladovou metodikou. Ceny za přístup vypočtené nákladovou metodou podle ní nejlépe odráží ceny na účinně konkurenčním trhu. Tato metoda také dává soutěžitelům vhodný signál, zdali je efektivnější přístup nakupovat nebo výstavba vlastní sítě. Tyto dvě zmíněné výhody uvádí i Masson a Valleti (2001). Zároveň pokud operátoři vynaloží náklady do infrastruktury účinně, dostane se jim přiměřené návratnosti jejich investic. V neposlední řadě by tato metoda měla zajistit transparentnost napříč EU (2013/466/EU). Transparentnost jako výhodu LRIC zmiňují i Byun et al. (2004) a uvádí, že tím přispívá k lepšímu rozhodování nejen poskytovatelů služeb, ale i regulátorů. Dalším argumentem je, že LRIC stanovuje rovné konkurenční podmínky pro všechny účastníky trhu, a tím podporuje konkurenční prostředí (Byun et al., 2004).

4.1.2 Nevýhody LRIC

Jednou z nejčastěji zmiňovaných nevýhod LRIC je, že jeho přesná kvantifikace je velmi náročná na shromáždění informací pro výpočet nákladů (Mason a Valletti, 2001). I když je LRIC správně kvantifikováno, definice LRIC některých regulačních úřadů nemusí být v souladu s technologickým vývojem, který je v telekomunikačním sektoru rapidní (Sarmento a Brandão, 2007). Cave a Prosperetti (2001) vyvozují, že některé evropské země využíváním LRIC odrazují incumbenta od investic, protože ví, že budou muset nabízet přístup do sítě za cenu založenou na nákladech. Náklady na investice do infrastruktury se sice do LRIC výpočtu započítávají, ale pouze náklady na efektivní síť. To znamená, že pokud je infrastruktura zastaralá a investice do ní by byly vyšší než do té efektivní, nemusí cena za přístup pokrýt všechny náklady na investice a tím je od nich incumbent odrazován. Mason a Valletti (2001) navíc dodávají, že započítáním nákladů na efektivní síť, které nemusí být v souladu s realitou, může být cena za přístup stanovena příliš nízko, čímž by byly podporovány neefektivní vstupy na trh. Dále jsou toho názoru, že tato LRIC metoda je vhodná pouze, pokud na daném trhu nejsou žádná další narušení na maloobchodní úrovni, anebo pokud existují, tak jsou vyřešeny pomocí jiných nástrojů. Příklad narušení může být to, že ceny incumbenta neodráží strukturu jeho nákladů, protože kvůli regulaci musí účtovat stejné ceny v různých geografických oblastech, ve kterých se liší náklady na tytéž služby.

4.2 Retail-minus rule (RMR)

RMR je způsob určování velkoobchodní ceny jako rozdíl maloobchodní ceny vertikálně integrovaného poskytovatele a tzv. vyhnutelných nákladů, které tento poskytovatel ušetří tím, že službu prodává na velkoobchodním trhu místo na maloobchodním (Weisman, 2021). Těmto nákladům se incumbent vyhne tím, že umožní ostatním soutěžitelům poskytovat služby zákazníkům místo toho, aby to dělal sám (Oxera, 2007). Regulační úřad tak stanoví minimální rozdíl mezi maloobchodní a velkoobchodní cenou za přístup. Tento vztah se dá vyjádřit následujícím vzorcem:

$$P_V = P_M - C,$$

kde P_V značí velkoobchodní cenu za přístup, P_M maloobchodní cenu a C vyhnutelné náklady.

Cílem RMR regulace je ochrana nezávislých firem, aby byly schopné soutěžit s vertikálně integrovanou firmou (Sarmento a Brandão, 2007). RMR je také známo jako zjednodušená forma efficient component pricing rule (dále jen „ECPR“) (Kang, 2011). ECPR bylo poprvé navrženo Robertem Willigem v roce 1979. Původně bylo nazýváno princip parity cen (parity pricing principle) nebo Baumol-Willig rule. Toto pravidlo spojuje velkoobchodní ceny s maloobchodními (Laffont a Tirole, 2001). ECPR definuje, že je incumbentovi povoleno stanovit takovou cenu za přístup k síti, aby si tím vynahradil ztrátu zisku, kterou mu způsobí vstup nového soutěžitele (Byun a Kim, 2015). Tedy že k přímým nákladům na poskytnutí přístupu by se měly připočítat i náklady příležitosti (Mason a Valletti, 2001).

Přesná definice RMR ovšem není úplně jednotná. Regulátoři různých států od maloobchodní ceny odečítají různé hodnoty (Sarmento a Brandão, 2007). Na konkrétní země, které využívají RMR, a na rozdíly mezi jejich pojetími se zaměřuji v kapitole 5. RMR má své výhody i nevýhody, které přibližuji v následujících dvou podkapitolách.

4.2.1 Výhody RMR

Nejčastěji zmiňovanou výhodou RMR je jeho jednoduchost a relativní nenáročnost na informace (Mason a Valletti, 2001). Regulační úřad nepotřebuje ke stanovení ceny za přístup přesné informace o nákladech

firmy, které je občas velmi náročné získat (Sarmento a Brandão, 2007). Mezi hlavní výhody RMR Byun a Kim (2015) zařazují, že RMR nebrání pouze zvyšování maloobchodních cen, ale může docházet i k jejich snížení. Incumbent má motivaci nechat maloobchodní cenu na stejné úrovni nebo ji snížit, aby si udržel stávající zákazníky, když na trh vstupuje nový soutěžitel. Navíc jelikož RMR neudává absolutní úroveň velkoobchodních cen, ale určuje určitou procentní marži, mohou ostatní soutěžitelé účinně soutěžit na maloobchodním trhu s dominantním poskytovatelem, aniž by docházelo ke stlačování marží (Ofcom, 2004). Pokud by si incumbent účtoval nižší cenu za přístup, než jakou účtuje jiným odběratelům, díky oddělenému účetnictví by šlo snadno odhalit, kdyby se o stlačení marží pokoušel (Mason a Valletti, 2001).

Další výhodou, kterou zmiňuje Briglauer et al. (2010), je snížení motivace incumbenta dělat necenovou diskriminaci, což snižuje potřebu regulovat maloobchodní ceny. Laffont a Tirole (2001) popisují, že RMR má i sociální benefity. Vysílá účinný signál potenciálním soutěžitelům, kteří by na trh mohli vstoupit a je zajištěno, že na trh vstoupí pouze ty firmy, které jsou na maloobchodním trhu efektivnější než incumbent (Mason a Valletti, 2001). Navíc vstup dalších soutěžitelů by neměl žádný vliv na zisk nebo příjmy incumbenta. To je jeden z hlavních efektů RMR – ochránit původní zisk incumbenta a předejít tomu, aby svůj zisk zvyšoval pomocí zvyšování maloobchodních nebo velkoobchodních cen (Byun a Kim, 2015). To je důležité, protože to snižuje incumbentovu motivaci ničit rovné podmínky na trhu tím, že bude šetřit na kvalitě přístupu (Laffont a Tirole, 2001).

Další výhodu využití RMR oproti nákladově orientované ceně za přístup (například na úrovni průměrných nákladů) představím na příkladu pevné sítě. V případě, že začne vznikat konkurenční tlak z jiných infrastruktur (že stále více lidí bude nahrazovat pevnou síť), průměrné náklady incumbenta se budou zvyšovat a on, aby nestlačoval marže, bude nucený zvýšit maloobchodní cenu, což není požadovaným výsledkem. Pokud by však byla cena za přístup stanovená pomocí RMR, možnosti incumbenta by byly mnohem flexibilnější. Mohl by při zvýšení konkurenčního tlaku snížit jak maloobchodní, tak velkoobchodní ceny, aby udržel svůj tržní podíl a konkurenceschopnost. To by vedlo k lepší situaci pro spotřebitele v podobě nižších maloobchodních cen a zároveň by bylo zabráněno stlačení marží (Briglauer et al., 2010).

4.2.2 Nevýhody RMR

Někteří autoři vidí ochranu původního zisku incumbenta spíše jako nevýhodu než výhodu, protože pokud incumbent má velmi vysoký zisk, bude ho mít i za přítomnosti firem potenciálních pro vstup na trh, a tím jsou podle odpůrců RMR podporovány monopolní ceny za přístup (Mason a Valletti, 2001).

Podle Dewenter a Haucap (2007) je hlavní nevýhodou RMR jeho alokační neefektivita, pokud nejsou maloobchodní ceny regulovány. RMR totiž připočítává k velkoobchodní ceně marži incumbenta a cena přístupu tak není na úrovni mezních nákladů, což by bylo z teoretického hlediska efektivní. Obecně RMR nezajišťuje, že velkoobchodní cena bude založená na nákladech (Ofcom, 2004). Skupina evropských regulačních orgánů (ERG, 2004) se obává, že se nadměrná maloobchodní cena automaticky promítne do nadměrné velkoobchodní ceny nebo naopak. A jak již bylo zmíněno, pokud je velkoobchodní cena příliš vysoká, brání to vstupu dalším soutěžitelům a vzniku konkurenčního prostředí. Pokud by byla naopak příliš nízká, může to odrazovat incumbenta od investic do infrastruktury a vstupovaly by na trh i neefektivní firmy.

Při RMR regulaci ceny přístupu také vyvstává pár problémů s implementací. Například pokud je nějaký typ hovoru velice levný, pomocí RMR výpočtu by poplatek za přístup vycházel nulový nebo dokonce záporný. Problémy při implementaci nového regulačního režimu jsou však podle Briglauer et al. (2010) pochopitelné. I když je RMR považováno za informačně relativně nenáročné, někteří odpůrci argumentují tím, že náklady, kterým se incumbent na maloobchodním trhu vyhne, nejsou jednoduše zjistitelné (Laffont a Tirole, 2001).

Höffler a Schmidt (2008) na základě svých modelů, které zahrnují diferencovaný vstup na trh, tvrdí, že se na RMR nelze při snižování maloobchodních cen spolehnout. Ve svém článku došli k závěru, že když je na maloobchodním trhu hodně soutěžitelů, může to zvyšovat maloobchodní ceny a sníží se přebytek spotřebitele, protože zvýšení ceny převáží to, že mají spotřebitelé na výběr více služeb. Podle nich by bylo vhodné, aby počet vertikálně integrovaných firem byl malý a produktová diferenciace byla nízká. To podle nich platí, i pokud na velkoobchodním trhu mezi integrovanými firmami probíhá konkurence. Jejich výsledky ukazují, že více soutěžitelů na maloobchodním trhu a regulace velkoobchodního trhu je prospěšná pouze pokud je finální produkt vysoce diferencovaný. Vertikálně integrovaná firma totiž nemá motivaci na

maloobchodním trhu příliš soupeřit s firmami, kterým poskytuje přístup, jelikož z toho má velkoobchodní příjmy. To může vést k vyšším cenám na maloobchodním trhu, protože maloobchodní a velkoobchodní ceny jsou komplementární a čím vyšší cenu si maloobchodník účtuje, tím vyšší bude i cena účtovaná velkoobchodní firmou. Proto zde vzniká obava, že při výpočtu velkoobchodní ceny pomocí RMR, vertikálně integrovaná firma zvýší svoji maloobchodní cenu a tím zvýší i cenu, kterou může požadovat za přístup. Proti tomuto tvrzení lze použít argument, že RMR předpokládá, že maloobchodní ceny jsou vhodně stanoveny (Mason a Valletti, 2001).

4.3 Porovnání metod stanovování velkoobchodních cen

Střetávají se různé názory na to, jak by regulace tohoto odvětví měla vypadat. Při přemýšlení o regulaci síťových odvětví je nezbytné vzít v potaz regulaci velkoobchodní ceny přístupu k síti. Kdyby tato cena nebyla regulovaná, mohla by vertikálně integrovaná firma trh uzavřít. Naopak přílišná regulace této ceny by mohla vést k tomu, že vertikálně integrovaná firma nebude mít motivaci investovat do infrastruktury, kvalita služeb by se potom nezvyšovala, což je pro vývoj trhu nepostradatelné. Proto se mnoho autorů zabývá komparací nákladově orientované regulace, částečné deregulace pomocí RMR (RMR představuje nižší úroveň regulace než nákladové metody) a úplné deregulace velkoobchodních cen.

Jedním z hlavních kritérií je jednoduchost a nenáročnost na informace a v tom má oproti nákladově orientované regulaci výhodu RMR (Armstrong, 2002). Setkáváme se ale i s názory, že vyhnutelné náklady, které je nutné zjistit pro výpočet pomocí RMR, také nejsou jednoduše zjistitelné (Laffont a Tirole, 2001).

Dalším kritériem je, aby zvolená metoda pro výpočet ceny za přístup k infrastruktuře předcházela stlačování marží. Briglauer et al. (2010) zastávají názor, že by proti stlačování marží mohlo být účinnější odvětví částečně deregulovat. Navrhují, aby byly ceny přístupu v některých situacích stanoveny pomocí alternativních přístupů jako je RMR. Jako příklad uvádí situaci, kdy jsou přítomné silné externí konkurenční tlaky z jiných infrastruktur, kterými může být pevná síť nebo bezdrátová síť. A protože tyto tlaky mohou vést ke stlačování marží (ne z nekonkurenčních důvodů, ale proto aby daný soutěžitel zůstal konkurenceschopný vzhledem k ostatním infrastrukturám vytvářejících tlaky), je v těchto případech

vhodné změnit regulaci z nákladově orientované na RMR, protože RMR je flexibilnější a zohledňuje konkurenční dynamiku na trhu.

Dále spousta autorů považuje za důležité, jak regulace působí na investice do infrastruktury, protože v dnešní době, kdy je vývoj technologií obrovský, jsou investice v tomto odvětví nesmírně důležité. Stanovování ceny přístupu pomocí RMR umožňuje větší flexibilitu než pomocí nákladově orientované regulace, protože je ovlivněná nejen náklady, ale i charakteristikami poptávky a interakcí oligopolních soutěžitelů. Vertikálně integrovaná firma má potom vyšší motivaci investovat do infrastruktury, což má kladné dopady na vývoj trhu (Sarmento a Brandão, 2007).

Stav, kterému se chce předejít, je vstup neefektivních soutěžitelů na trh. Mason a Valletti (2001) jsou toho názoru, že možnost, jak neefektivní vstupy na trh odstranit, je využít metodu, která cenu za přístup vypočítává z maloobchodní ceny. Obavy z nákladově orientované regulace velkoobchodních cen vyjádřil i telekomunikační úřad Velké Británie Office of Communications (dále jen „Ofcom"). Uvádí, že pro vyspělé trhy se stabilními náklady a jasnými investicemi může být vhodné LRIC. Naopak RMR je podle něj vhodné pro nezralé trhy, kde existuje nejistota o tom, jaké jsou reálné náklady a jaká bude návratnost vloženého kapitálu (Sarmento a Brandão, 2007). I když trh ještě není plně konkurenční, ale do budoucna směřuje ke konkurenčnímu trhu, nákladově orientovaná regulace by mohla tento posun překazit (Europe Economics, 2004). I Gonçalves (2007) uvádí, že pro trhy v rané fázi vývoje a na trzích, kde se pravděpodobně objeví efektivní konkurence, by bylo vhodnější využít RMR než LRAIC.

Jedním z ekonomických ukazatelů je také přebytek spotřebitele. Sarmento a Brandão (2007) došli k závěru, že RMR vede k lepším výsledkům přebytku spotřebitele než nákladově orientovaná regulace. Zároveň, pokud je RMR regulačním úřadem dobře nastaveno, vede podle nich k vyššímu přebytku spotřebitele než deregulace cen přístupu k síti. Naopak Höffler a Schmidt (2008) tvrdí, že pokud je na maloobchodním trhu hodně soutěžitelů, stanovení velkoobchodní ceny pomocí RMR zvýší maloobchodní cenu, a tím se přebytek spotřebitele sníží.

Častou úvahou také je, že díky dřívější regulaci je telekomunikační odvětví dostatečně konkurenční a mělo by být deregulováno úplně. Banerjee and Dippon (2009) jsou zastánci toho názoru, že regulace cen za přístup bude mít za následek horší společenský blahobyt, než kdyby k této regulaci nedocházelo. Jsou tedy zastánci úplné deregulace velkoobchodních cen v telekomunikačním odvětví. Proti tomuto názoru se

staví Byun a Kim (2015), kteří ukázali, že se společenský blahobyt při RMR vždy zvýší. Ukázali, že to platí v případech, kdy má vstupující soutěžitel nižší i vyšší kvalitu služeb. Mason a Valletti (2001) ze svého článku vyvozují, že pokud je na trhu přítomný vertikálně integrovaný incumbent, je podle nich regulace nezbytná. I přesto se o deregulaci hovoří stále častěji. Doporučuje ji například i Draghi ve své zprávě o konkurenceschopnosti Evropy. Hlavním problémem v evropských telekomunikacích je podle něj přílišná regulace a s tím související nízké množství investic do soukromé infrastruktury. Například pokrytí sítí 5G činí pouze 81 % a stále zde jsou významné rozdíly mezi městy a venkovem. Evropa tak v tomto ohledu zaostává za zeměmi jako je USA, Čína, Japonsko a další. Kvalita telekomunikační infrastruktury je důležitá i pro průmyslové společnosti například k digitalizaci nebo automatizaci výroby a tím pádem i pro konkurenceschopnost Evropy. Draghiho doporučení je, aby Evropa přijala nový telekomunikační akt, v jehož rámci by se měl vytvořit jednotný digitální trh pro telekomunikace, na kterém by platila jednotná pravidla pro jednotlivé služby napříč celou EU. Licence na využívání rádiových spekter by se podle Draghiho doporučení měly přidělovat pomocí aukcí v celé EU, aby se podpořily výnosy z rozsahu. Ex ante regulace by se měla snížit, jelikož odrazuje od investic, a naopak zvýšit by se měla ex post regulace (European Commission, 2024).

5 RMR v soutěžní politice vybraných zemí

V této kapitole jsem se snažila najít informace o tom, které země využívají RMR v telekomunikacích. Veřejně dostupných informací k tomuto tématu je poměrně málo, a proto jsem 3. 10. 2024 e-mailem kontaktovala BEREC s dotazem, jestli mi je schopen poskytnout informaci o tom, které země momentálně RMR využívají. Odpověď jsem dostala 9. 10. 2024. Bohužel mi ale napsali, že tuto informaci nemají, protože se tímto tématem v posledních několika letech nezabývali. Vybrané země jsem tedy zvolila na základě vyhledávání relevantních klíčových slov v Google Scholar. Jako klíčová slova jsem primárně používala „retail-minus rule“ nebo „wholesale access price regulation in telecommunications“. Na základě vyhledaných výsledků jsem vybrala země, u kterých bylo v různých odborných článcích zmíněno, že RMR někdy použily nebo alespoň jeho používání zvažovaly. Kromě veřejně dostupných informací, které nejsou snadno dohledatelné, jsem e-mailem kontaktovala telekomunikační úřady čtyř vybraných zemí, které by potenciálně RMR využívat mohly – Spojené království, Belgie, Kanada a Austrálie. Odpovědi se mi však dostalo pouze ze Spojeného království a Belgie. Zbylé informace jsem dohledávala z veřejně dostupných zdrojů.

5.1 Spojené království

Ofcom jakožto národní telekomunikační regulační orgán Spojeného království dříve kombinoval nákladové metody a metodu RMR (Ofcom, 2010a). Ofcom jsem kontaktovala 6. 12. 2024 a z informace, kterou mi Ofcom poskytl jako odpověď v rámci e-mailové komunikace, vyplývá, že v současné době už RMR nevyužívá (Ofcom, 2025). Ofcom jsem kontaktovala na základě Freedom of Information Act 2000, který stanovuje veřejnosti právo na informace držené veřejnými orgány.

Podle Sarmento a Brandão (2007) Ofcom využíval RMR v různých oblastech služeb, například k regulaci přístupu k velkoobchodním službám na trhu širokopásmového přístupu k internetu. V roce 2004 Ofcom považoval při regulaci ceny dominantního operátora za přístup k místní síti za vhodné použití jak LRIC+, tak RMR. Na některých místních trzích však označil jako vhodnou metodu pouze LRIC+, zatímco RMR označil za nevhodné, jelikož tato metoda nestanovuje absolutní výši poplatku

a dané trhy nejsou dostatečně konkurenční a není na nich dostatečný tlak na velkoobchodní ceny za přístup k síti (Ofcom, 2004).

V roce 2010 Ofcom zveřejnil poslední veřejně dostupnou metodologii využití RMR, a to na trhu s televizním vysíláním (Ofcom, 2010a). V následujících letech již není veřejně dostupná žádná zmínka o tom, že by Ofcom RMR znovu využil. I když na tomto trhu Ofcom využíval jako primární metodu RMR, ke kontrole používal nákladovou analýzu, aby získal výhody obou těchto metod (Ofcom, 2010a). Výchozím bodem výpočtu velkoobchodní ceny pomocí RMR je vážená průměrná maloobchodní cena bez DPH. Váženou cenu volil Ofcom, protože jednotlivé programy byly součástí různých balíčků. Tato maloobchodní cena ještě byla upravena o další změny – například od ní byla odečtena průměrná hodnota slev nebo Ofcom započítával i riziko, že odběratelé nebudou schopni dále platit předplatné. Od této ceny se následným odečtením tzv. absolutní retail-minus marže získá velkoobchodní cena. Absolutní retail-minus marže zahrnuje vyhnutelné náklady a úpravu o inflaci pomocí RPI (index maloobchodních cen) (Ofcom, 2010b). RPI je podobný ukazatel inflace jako CPI (index spotřebitelských cen). Hlavní rozdíl je v tom, že CPI nezohledňuje některé náklady (např. na bydlení), které RPI zohledňuje. Dále, že CPI se počítá pomocí geometrického průměru a RPI pomocí aritmetického (Courtney, 2011). Za vyhnutelné náklady v této metodologii Ofcom považuje:

- náklady na programování,
- marketingové náklady,
- náklady na zákaznický servis,
- náklady na přenos,
- administrativní náklady,
- náklady na získávání nových zákazníků.

Náklady na programování jsou náklady spojené se vznikem kanálů a jejich licencováním. Marketingové náklady představují náklady na propagaci a udržování vztahu se zákazníky – tyto náklady však může vynakládat i firma na velkoobchodní úrovni, a proto je potřeba se jim při výpočtu věnovat podrobněji. Mezi náklady na zákaznický servis se započítávají náklady na poskytování služeb zákazníkům jako například provozování zákaznické podpory, call center atd. (Ofcom, 2010a). Náklady na přenos jinými slovy znamenají náklady na doručení služby koncovému uživateli. Mezi administrativní náklady se započítávají maloobchodní

náklady na udržování financí, lidských zdrojů atd. Některé vertikálně integrované firmy mohou tyto náklady mít společné pro maloobchodní i velkoobchodní úroveň – to je také při výpočtu nutné brát v potaz. Posledními náklady, které Ofcom do své RMR kalkulace zahrnul, jsou náklady na získávání nových zákazníků (Ofcom, 2010b).

V následujících letech Ofcom stále v některých případech zvažoval využití RMR jako například na velkoobchodním trhu širokopásmového přístupu, ale nakonec vždy zvolil jinou variantu (Ofcom, 2013). Z LRIC+ postupně Ofcom přecházel na čistý LRIC (Ofcom, 2018). Například pro regulaci cen za ukončení volání v mobilní síti stanovoval Ofcom cenový strop založený na LRIC. Zároveň tuto cenu každý rok upravoval o inflaci tak, aby byly ceny konstantní v reálných hodnotách nebo pomocí regulační metody CPI-X (Ofcom, 2018; Ofcom, 2021). U metody CPI-X se od inflace navíc odečítá procento očekávaného poklesu velkoobchodních poplatků v reálných cenách. Pokles se očekává díky technologickému pokroku a zvyšující se efektivitě (Ofcom, 2018). Tuto metodu stále pro některé trhy využívá (Ofcom, 2021). Ale například pro přístup k optickým sítím Ofcom uvedl, že do roku 2031 nepředpokládají zavedení regulace cen na základě nákladů. Pokud by nastala potřeba regulovat ceny pomocí nákladových metod, Ofcom slibuje, že by dodržoval tzv. fair bet principle, (Ofcom, 2024). Dodržení tohoto principu znamená, že investoři musí mít možnost získat výnosy, které vyrovnají jejich náklady na kapitál (Oxera, 2025).

5.2 Belgie

E-mailem jsem 16. 1. 2025 kontaktovala i belgický regulační úřad Belgian Institute for Postal services and Telecommunications (dále jen „BIPT“). Z této komunikace vyplynulo, že v minulosti používal RMR při stanovování velkoobchodních cen za přístup k síti kabelových operátorů poskytujících širokopásmové a televizní služby (BIPT, 2025). RMR používal od roku 2011 (BIPT, 2016). Metodu RMR považovali za jednodušší a rychlejší než implementaci nákladových modelů (BIPT, 2025). V roce 2018 ale BIPT přestal RMR používat a přešel na BU-LRIC+ (Axon Partners Group, 2018). Hlavním důvodem, který BIPT uvedl, je, že tato nákladová metoda lépe odráží efektivně vynaložené náklady a zároveň se jedná o telekomunikačními úřady nejčastěji využívanou metodu. Dále, protože je podle něj BU-LRIC+ transparentnější a bezpečnější než

RMR (BIPT, 2025). RMR je totiž závislé na cenové politice operátorů na maloobchodním trhu. Velkoobchodní ceny se totiž pohybují s těmi maloobchodními (BIPT, 2020). RMR tak nebrání příležitostným vysokým výkyvům ve velkoobchodních cenách (BIPT, 2016). Dalším důvodem k zastavení používání RMR, který BIPT zmínil, byly praktiky balíčkování (bundling) na maloobchodním trhu, které dělaly RMR stále složitějším, čímž se začala ztrácet jeho původní výhoda jednoduchosti (BIPT, 2025). Bundling je často využívaná praktika, kdy firma prodává své produkty v balíčku. Existuje tzv. čistý bundling, jehož příkladem mohou být například noviny. Články není možné si koupit odděleně, ale pouze všechny dohromady v jedněch novinách. Potom ještě existuje smíšený bundling, kdy si zákazník může produkty koupit samostatně nebo spolu v balíčku za zvýhodněnou cenu, například balíček obsahující volání, internet a televizní vysílání (Zhou, 2017). Problém s balíčkováním při využívání RMR vzniká při odečítání vyhnutelných nákladů od maloobchodní služby. Některé náklady (např. náklady na fakturaci) u balíčku vzniknou pouze jednou a pokud by se cena samostatné služby odečetla od ceny balíčku, tyto náklady by byly odečteny dvakrát. Tyto náklady by tak bylo nutné rozdělit mezi všechny služby v balíčku (BIPT, 2016).

Konkrétní metodologie RMR vycházela z již zmíněného obecného vzorce – velkoobchodní cena je rovna maloobchodní ceně minus náklady, kterým se poskytovatel vyhne poskytováním služby na velkoobchodním trhu místo na maloobchodním. Mezi tyto odečítané náklady BIPT zahrnoval například náklady na velkoobchodní fakturaci, náklady na franšízu, náklady na služby zákazníkům nebo marketingové náklady. Do odečítané částky byla započítávána i část marže, konkrétně BIPT zohledňoval 5% výnos z prodeje (BIPT, 2013).

5.3 Kanada

Při hledání zemí, které využívají RMR pro stanovování velkoobchodních cen v telekomunikacích, byla často zmiňovaná právě Kanada, a proto jsem ji začala blíže zkoumat.

V roce 2011 kanadská telekomunikační komise Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (dále jen „CRTC“) rozhodla, že pro stanovení dočasných velkoobchodních cen k vysokorychlostním internetovým službám bude účelné využít metodu RMR (CRTC, 2011). Protože tyto ceny byly pouze dočasné, bylo žádoucí cenu stanovit

rychle a administrativně relativně nenáročně, a přesně to RMR nabízí. Současně riziko zasahování do tržních sil bylo minimální (CRTC, 2023b). Pro dlouhodobé stanovování těchto cen se ale nakonec CRTC rozhodla využívat tzv. Phase II costing, což je nákladová a primárně využívaná metoda stanovování velkoobchodních cen v Kanadě (CRTC, 2011). Jako dočasná metoda stanovení velkoobchodních cen bylo RMR využito i v roce 2016, dokud se neprovedla nová a důkladná analýza nákladů potřebná ke stanovení cen metodou Phase II costing. Nová analýza byla potřebná, jelikož společnost, jejíž ceny se stanovovaly, do té doby velkoobchodní přístup neposkytovala. Podle RMR byla velkoobchodní cena stanovena jako maloobchodní cena minus 25 % (CRTC, 2016).

K návrhu využívání RMR došlo i v roce 2015, kdy jeden z největších telekomunikačních poskytovatelů v Kanadě zpochybnil metodu Phase II costing kvůli tomu, že je podle něj příliš složitá a netransparentní a také neefektivní, protože takto stanovená cena nemusí nutně pokrývat náklady dominantního operátora. Navrhující společnost jako důvody pro využití RMR uvedla, že tímto způsobem se náklady dominantního operátora pokryjí, motivace k investicím se nesníží a jednoduše se implementuje. Zúčastnění tohoto sporu uvedli jako argumenty proti využívání RMR často měnící se maloobchodní ceny, které je navíc těžké určit, jelikož jsou služby často poskytovány v balíčcích, a skutečnost, že odhad vyhnutelných nákladů může být stejně sporný jako určování nákladů metodou Phase II costing. Většina zúčastněných se nakonec dohodla, že Phase II costing zůstává vhodnější metodou (CRTC, 2015).

V roce 2020 navrhla společnost Shaw Communications Inc. (dále jen „Shaw“), aby CRTC využívala modifikovanou verzi RMR k stanovování velkoobchodní ceny pro produkty s nižší rychlostí. CRTC je toho názoru, že velké množství poskytovaných služeb komplikuje stanovování velkoobchodní ceny pomocí RMR. Vypočítávat cenu pro jednotlivé produkty by bylo administrativně velmi náročné, protože by se musely rozpočítávat sdílené náklady. Z tohoto důvodu Shaw navrhuje modifikovaný přístup RMR, a to tzv. portfolio přístup, který říká, že vhodná velkoobchodní cena je taková, u které průměrné příjmy převyšují náklady na balíček služeb vlastníka infrastruktury včetně přiměřené míry návratnosti. V tomto modifikovaném přístupu se od maloobchodní ceny neodečítá předem stanovené pevné procento. Tímto způsobem je možné dotovat méně ziskové služby z těch ziskovějších. CRTC se k tomu však vyjádřila negativně, jelikož by tento postup podle ní mohl pomoci provozovateli sítě

omezovat jeho velkoobchodní konkurenty. Portfolio přístup má negativní dopady i podle EK (Government of Canada, 2020).

V roce 2023 navrhovala asociace zastupující konkurenční operátory velkých národních poskytovatelů Competitive Network Operators of Canada's (dále jen „CNOC") využívat RMR pro velkoobchodní služby poskytované dominantními operátory přes FTTP (Fiber to the Premises) infrastrukturu. FTTP je infrastruktura, která přivádí optická vlákna až na konečná místa připojení, kterými může být budova firmy nebo domácnosti (Neos Networks, 2023). Podle návrhu by velkoobchodní cena měla být rovna nejnižší nenulové maloobchodní ceně minus 25 %. I tento návrh byl CRTC zamítnut. Mezi argumenty uvedené proti tomuto návrhu byly, že pokud by byla k výpočtu použita nejnižší nenulová maloobchodní cena, pravděpodobně by se jednalo o akční cenu, která neodráží průměrné náklady na trhu. Pokud by se jako benchmark používala nejnižší nenulová maloobchodní cena, mohlo by to maloobchodní podniky odrazovat od poskytování akčních cen, což by vedlo k méně konkurenčním cenám. CNOC navíc nedoložil analýzu vyhnutelných nákladů, která by vysvětlovala, proč by se mělo odečítat právě 25 % (CRTC, 2023a).

V roce 2020 CRTC analyzovala pět metod stanovování velkoobchodních cen a došla k závěru, že neexistuje jedna nejvhodnější metoda, která by měla být plošně využívaná. Každá z nich je vhodná pro jinou situaci, a proto by se při každém stanovování velkoobchodní ceny měla vzít v potaz konkrétní situace. CRTC analyzovala metodu Phase II costing, RMR, metodu stanovení nákladů na základě efektivního operátora (efficient operator costing), účetní metodu stanovení nákladů (accounting-based costing) a obchodní vyjednávání (commercial negotiation). Pro účely této práce se zaměřím pouze na to, jaké CRTC uvedla rozdíly mezi Phase II costing, jakožto obecně nejvyužívanější, a RMR (CRTC, 2020).

Jako výhody nákladových metod obecně CRTC uvedla, že s velkou pravděpodobností budou maximalizovat ekonomickou efektivitu. Jako obecné nevýhody uvedla, že výběr nákladů, které se použijí pro stanovení ceny, je subjektivní, že náklady jsou těžko přesně měřitelné, že ceny stanoveny tímto způsobem se nemohou přizpůsobovat dynamice trhu, a že můžou vybízet dominantní operátory k praktikám omezujícím konkurenci. Pro konkrétní nákladovou metodu Phase II costing CRTC uvedla jako výhodu, že její metodologii má po tolika letech využívání upravenou na míru a také, že je to taková střední cesta mezi podporováním konkurence a kompenzováním vlastníků sítí. Jako nevýhody uvedla, že je zde velký problém informační asymetrie, a že pro regulátora je těžké zjistit

reálné náklady. Zároveň je tato metoda velice náročná i z časového hlediska (CRTC, 2020).

Jako výhody metody RMR CRTC uvedla, že je jednoduchá na výpočet a snadno se adaptuje na změny na trhu. Dále, že motivace k investicím většinou zůstává zachována, a že tato metoda ponechává pouze malou možnost, že by došlo ke stlačování marží. Mezi nevýhody CRTC zařadila, že pokud daný trh není dostatečně konkurenční, maloobchodní cena, ze které výpočet vychází, může být vyšší než konkurenční, a tím pádem by byla vyšší i velkoobchodní cena. Stanovování ceny touto metodou může být ztíženo balíčkováním nebo velkými slevami. Navíc tato metoda je vysoce transparentní, což může být z určitého úhlu pohledu považováno za výhodu, ale mohla by díky tomu i zjednodušit koordinaci cen mezi konkurenty (CRTC, 2020).

Z uvedených informací lze vyvodit, že je RMR v Kanadě bráno jako jedna z možných metod stanovení velkoobchodní ceny. Z minulých rozhodnutí však vyplývá, že bylo využito maximálně jako dočasné řešení. Jinak byl vždy návrh jejího využití zamítnut. Některé společnosti ho stále prosazují, jiné jsou proti. Primárně využívanou metodou zůstává Phase II costing.

5.4 Austrálie

Australian Competition & Consumer Commission (Australská telekomunikační komise, dále jen „ACCC“) využívá jako primární metodu stanovování velkoobchodních cen za přístup TSLRIC+, ale RMR už několikrát využila jako alternativní metodu (Samuel, 2011).

Už v roce 2002 ACCC rozhodla o využívání metody RMR na LCS (Local Carriage Service) trhu (ACCC, 2002). LCS označuje službu místního přenosu hovoru nebo dat mezi koncovými uživateli, kteří jsou ve stejné (místní) geografické oblasti (ACCC, 2024b). Podle ACCC je pro tento trh RMR vhodnější přístup než TSLRIC+, protože podpoří konkurenci a efektivitu tím, že umožní vstup na trh soutěžitelům, kteří jsou efektivnější než poskytovatel přístupu. Navíc by podle ACCC velkoobchodní cena stanovená metodou TSLRIC+ vedla k vyšší ceně než ta vypočtená metodou RMR. RMR zároveň podporuje investice do infrastruktury (ACCC, 2002). Jako referenční cenu je podle ACCC vhodné použít cenu, která není součástí žádného balíčku a od té odečíst maloobchodní náklady. Na tomto trhu mělo být RMR využíváno pouze do doby, než ACCC bude mít

k dispozici dostatečně robustní nákladový model (ACCC, 2009). Vytvořený model ovšem nebyl nastaven ideálně a ACCC v roce 2016 opět využila RMR, protože se obávala, jak by nákladová metoda ovlivnila ceny na maloobchodním trhu, které byly kvůli jejich regulaci podnákladové. Jakmile tyto ceny stouply nad náklady, od RMR se upustilo a přešlo se zpět na nákladovou metodu (Frontier Economics, 2016).

Kromě LCS trhu využila ACCC RMR i pro WLR (Wholesale Line Rental) a ADSL (Asymetric Digital Subscriber Line) trh (Ergas, 2008; Samuel, 2011). WLR znamená, že si operátor může pronajmout velkoobchodní linku, ze které potom poskytuje telefonní služby koncovým zákazníkům (ACCC, 2024d). ADSL představuje typ připojení k internetu přes telefonní linku (ACCC, 2024e). Ani na jednom z těchto trhů už ale RMR ACCC nevyužívá (ACCC, 2024c). Na začínajícím ADSL trhu bylo RMR využito v roce 2004. Tato metoda byla zvolena proto, že umožnila novým soutěžitelům vstoupit na trh s relativně nízkými náklady a nemuseli ihned vynakládat velké investice. Tento přístup tak umožnil vznik konkurence, která by jinak nevznikla (Frontier Economics, 2016). V tomto případě byla situace podobná situaci na trhu LCS, ACCC se rozhodl RMR využívat pouze do doby, než bude nákladový model vhodně vytvořen (ACCC, 2011). Jako nákladový model zvolila ACCC model stavebních bloků (building block model) (ACCC, 2024a).

V roce 2016 bylo RMR na trhu mobilního roamingu označeno jako jedna z možností při stanovování velkoobchodní ceny spolu s modelem stavebních bloků a TSLRIC+. ACCC uvádí, že by nebylo špatné využívat více metod. Sice to bude nákladnější na implementaci, ale bude to také benefitující. Například RMR využít k rychlé implementaci, dokud se bude náročnější metoda jako TSLRIC+ nebo model stavebních bloků implementovat (Frontier economics, 2016). Při implementaci RMR na tomto trhu narazila ACCC na pár problémů. Jedním z nich bylo, jak vypočítat cenu za přístup pouze v oblastech, kde má tamní incumbent monopol nebo duopol. K tomu by bylo nutné od maloobchodní ceny odečíst nejen vyhnutelné náklady, ale i náklady velkoobchodní infrastruktury v konkurenčních oblastech. Ovšem i takto vypočtená velkoobchodní cena obsahuje monopolní marži, což by mohlo být neefektivní vzhledem k podporování konkurence. ACCC je toho názoru, že monopolní marže by měla být snížena na úroveň efektivní návratnosti investic. To navrhuje udělat porovnáním průměrné návratnosti investic na celém mobilním trhu s návratností investic incumbenta (Frontier Economics, 2016).

Momentálně ACCC využívá RMR jako alternativní metodu pro stanovení velkoobchodní ceny za přístup k SBAS (superfast broadband access service), pokud mají nedostatek informací o nákladech poskytovatelů přístupu (ACCC, 2024a). SBAS představuje službu přístupu k superrychlému širokopásmovému internetu (ACCC, 2021).

5.5 Další země

Mezi další země, které dříve RMR využily, ale momentálně ho aktivně nevyužívají, patří například Irsko. V Irsku bylo RMR použito v roce 2006 na trhu velkoobchodního širokopásmového přístupu, protože na něm byly identifikovány problémy s konkurencí (Comreg, 2006). Konkrétně šlo o potenciální využití tržní síly společnosti Eircom Limited prostřednictvím stlačování marží. Irský komunikační regulátor Commission for Communications Regulation (dále jen „Comreg“) navrhl tyto problémy s konkurencí řešit využitím RMR při ex ante stanovování velkoobchodní ceny. Comreg předpokládal, že využitím RMR se konkurence zvýší díky vyšší transparentnosti a předvídatelnosti trhu a zároveň to nesníží pobídky investic do infrastruktury a ani to nebude podporovat neefektivní vstupy na trh. Až bude tento trh konkurenceschopnější, bude podle Comregu stačit ex post regulace stlačování marží (Comreg, 2005). V roce 2010 Comreg navrhl změnit RMR na vpřed hledící „cost plus“ model, který by podle něj byl vhodnější pro aktuální tržní prostředí. Comreg věří, že nákladový model bude podporovat konkurenci, inovace a bude maximalizovat spotřebitelský užitek. RMR je podle něj efektivní v prvních letech zavádění širokopásmového připojení, ale nákladová metoda podle něj umožní větší flexibilitu trhu a nabízení více inovativních produktů (Comreg, 2010). Tato navrhovaná změna byla zavedena v roce 2011 (Comreg, 2011).

Byun a Kim (2015) ještě zmiňují Jižní Koreu, kde byl v roce 2010 revidován zákon, který stanovuje, že operátor s významnou tržní silou musí poskytovat mobilním virtuálním operátorům (dále jen „MVNO“) přístup za cenu stanovenou pomocí RMR. Novela tohoto zákona s účinností od 19. 1. 2024 (konkrétně článek 38 odst. 4) stále uvádí, že cena za velkoobchodní služby se počítá odečtením vyhnutelných nákladů od maloobchodní ceny, tzn. pomocí RMR (Korea Communications Commission, 2009). To znamená, že Jižní Korea RMR aktivně využívá. Bohužel není

možné ověřit, jak konkrétně Jižní Korea metodologii stanovuje – co přesně považuje za vyhnutelné náklady atd.

BEREC při doporučování regulace velkoobchodních cen podniků s významnou tržní silou kromě nákladových metod zmiňuje i metodu RMR (BEREC, 2012). RMR se uplatňuje například u VULA FTTH (Virtual Unbundled Local Access – Fiber to Home), VULA FTTC (Virtual Unbundled Local Access – Fiber to the Cabinet) nebo FLLU (Full Local Loop Unbundling) produktů. V roce 2024 uvedlo 20 % národních regulačních orgánů států EU, kteří regulují VULA FTTH, že k tomu využívají RMR (BEREC, 2024b). Ale i u těchto produktů některé země od RMR upouští jako například Rakousko v roce 2023 u VULA FTTH i VULA FTTC. Řecko v témže roce přešlo z RMR na nákladové metody, přitom jen o dva roky dříve přešlo z nákladových metod na RMR. Španělsko v roce 2022 také upustilo od používání RMR a začalo používat metodu BU-LRIC (BEREC, 2023; CNMC, 2024). Současně ale dochází i ke snižování využívání nákladových metod a regulace celkově (BEREC, 2023).

Tabulka 1: Přehled zemí, které RMR využily

Země	Rok využití RMR	Metoda, na kterou země z RMR přešla
Spojené království	2004, 2010	LRIC/CPI-X
Belgie	2011–2018	BU-LRIC
Kanada	2011	Phase II costing
Austrálie	2002, 2016, současnost	Model stavebních bloků/TSLRIC+
Irsko	2006	Cost plus model
Jižní Korea	2010 – současnost	-
Řecko	2021–2023	Nákladová metoda
Rakousko	X–2023	Nákladová metoda
Španělsko	X–2022	BULRIC

Zdroj: vlastní zpracování

Sarmento a Brandão (2007) zmiňují ještě další země, které v době vydání článku RMR používaly, jako například Dánsko nebo Norsko. Kim a Seol (2007) ve svém článku uvádí, že i Švédsko využilo metodu RMR. Oxera (2013) dále zmiňuje Lucembursko nebo Maďarsko – všechny tyto zmínky ale ukazují na využívání RMR do roku 2011. Nejsou ovšem

dostupné žádné informace o tom, že by některá ze zmíněných zemí RMR aktuálně využívala. Tabulka č. 1 představuje přehled dostupných informací o zemích, které RMR využily, v jakém roce ho využily a na jakou metodu následně přešly.

6 České telekomunikační prostředí

Jak jsem zmínila výše, ve spoustě států bylo v minulém století běžné, že státem vlastněný operátor byl monopolistou. Výjimkou nebyla ani ČR. Postupnou liberalizaci telekomunikačního odvětví umožnil až zákon č. 150/1992 Sb., kterým se změnil a doplnil zákon č. 110/1964 Sb., o telekomunikacích, který svěřoval telekomunikace do rukou státu. V roce 1993 se Správa pošt a telekomunikací SPT Praha rozdělila na SPT Telecom a Českou poštu. V tomto roce vznikl i ČTÚ. O rok později se ze státního podniku SPT Telecom stala akciová společnost. Liberalizace měla započít umožněním vstupu konkurentů do místních sítí. Tento pokus však nebyl úspěšný, protože se skoro žádným dalším operátorům nepodařilo prosadit a SPT Telecom si tak udržel monopol i v oblasti místních sítí (Peterka, 2015). Liberalizace českých telekomunikací se podařila až po přijetí zákona č. 150/2000 Sb., o telekomunikacích a o změně některých dalších zákonů, který nastavil podmínky tzv. otevřeného přístupu k sítím a také zavedl systém vydávání licencí. Tento zákon byl nahrazen aktuálně platným zákonem č. 127/2005 Sb. O elektronických komunikacích (Selby, 2016).

V současné době v ČR působí pouze tři provozovatelé vlastní mobilní telekomunikační sítě tzv. síťoví operátoři – T-Mobile Czech Republic a.s. (dále jen „T-Mobile“), Vodafone Czech Republic a.s. (dále jen „Vodafone“) a O2 Czech Republic a.s. (dále jen „O2“) (Selby, 2016). Aby firma mohla poskytovat telekomunikační služby, musí jí být od ČTÚ udělena licence podle vyhlášky č. 8/2016 Sb. O podrobnostech udělování licencí pro podnikání v energetických odvětvích. Významnou společností je také CETIN a. s. (dále jen „CETIN“), která vznikla v roce 2015 oddělením od společnosti O2 a je největším vlastníkem pevné telekomunikační infrastruktury v ČR (CETIN, 2025; Malý, 2019).

Telekomunikační služby však poskytují i MVNO, kteří mají uzavřenou smlouvu o přístupu k síti jednoho ze síťových operátorů. Pokud tuto smlouvu firma uzavřenou nemá, jedná se o tzv. šedého operátora a jedná se o neoprávněný prodej. Aby k tomu nedocházelo, Asociace provozovatelů mobilních sítí (dále jen „APMS“) čtvrtletně zveřejňuje aktuální seznam MVNO (APMS, 2025). Celý seznam virtuálních operátorů v ČR (aktuální k 1. 4. 2025) najdete v příloze A. Zakládajícími a jedinými členy APMS jsou T-Mobile, Vodafone a O2 (APMS, 2024).

Podle výroční zprávy ČTÚ za rok 2023 na trhu v daném roce působilo 104 MVNO. I přes tento vysoký počet jejich tržní podíl tvořil pouze 4,5 % na trhu mobilních služeb. Mezi největší z nich patřil SAZKAmobil, který se však po podpisu smlouvy v prosinci 2023 a po následném schválení odkupu ÚOHSem stal součástí společnosti Vodafone (Vodafone, 2024). Dalšími z největších MVNO byli Tesco Mobile ČR s.r.o. a ČEZ Prodej, a.s. *„Pouze tito tři MVNO vykázali více než 100 tis. aktivních SIM karet"* (ČTÚ, 2024c). Výroční zpráva z roku 2023 je nejaktuálnější vydanou výroční zprávou, ale podle aktuálního seznamu virtuálních operátorům můžeme vidět, že jejich počet klesá (APMS, 2025).

Podle Studie o preferencích a spokojenosti spotřebitelů s ohledem na využívání mobilních telekomunikačních služeb na maloobchodním trhu v ČR v zákaznickém sektoru domácností 36 % respondentů využívá služby T-Mobilu, 30 % O2, 23 % Vodafone a 11 % respondentů využívá některého z mobilních virtuálních operátorů. Tato studie byla provedena v roce 2023 na žádost ČTÚ (Istro Analytica Advisory, 2023).

6.1 Relevantní trhy v českém telekomunikačním prostředí

V této podkapitole více přiblížím relevantní trhy v českém telekomunikačním odvětví, a to na základě analýz prováděných ČTÚ. Prvním krokem v analýze relevantních trhů je daný trh vymezit. Relevantní trh se vymezuje z produktového, geografického a časového hlediska pomocí kvalitativních nebo kvantitativních metod (ČTÚ, 2016). Podle § 2 odst. 2 zákona o ochraně hospodářské soutěže je relevantním trhem *„trh zboží, které je z hlediska jeho 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."* První část této definice stanovuje relevantní trh z produktového hlediska, druhá část potom z hlediska geografického. Časové hledisko je důležité, pokud je daný trh dynamický a dochází na něm například k sezónním výkyvům (Evropská komise, 2024). Časové hledisko většinou není považováno za tak podstatné jako produktové a geografické hledisko a regulační úřady se jím mnohdy vůbec nezabývají (Neruda, 2008). V případě telekomunikací je ovšem ČTÚ povinen z časového hlediska relevantní trhy vymezovat nejpozději každých 5 let (ČTÚ, 2023c).

Další fází je analýza a případná regulace vymezených relevantních trhů. Některé relevantní trhy mohou být pouze analyzované, ale regulované nejsou, jelikož jsou dostatečně konkurenční a není potřeba je regulovat. Aby relevantní trh mohl být ex ante regulován, musí splňovat tzv. test tří kritérií (ČTÚ, 2024d). Tato kritéria na základě *doporučení Komise (EU) 2020/2245, ze dne 18. prosince 2020 o relevantních trzích produktů a služeb v odvětví elektronických komunikací, které připadají v úvahu pro regulaci ex ante podle směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972, kterou se stanoví evropský kodex pro elektronické komunikace* (dále jen „Doporučení") definuje § 52 zákona o elektronických komunikacích následujícím způsobem:

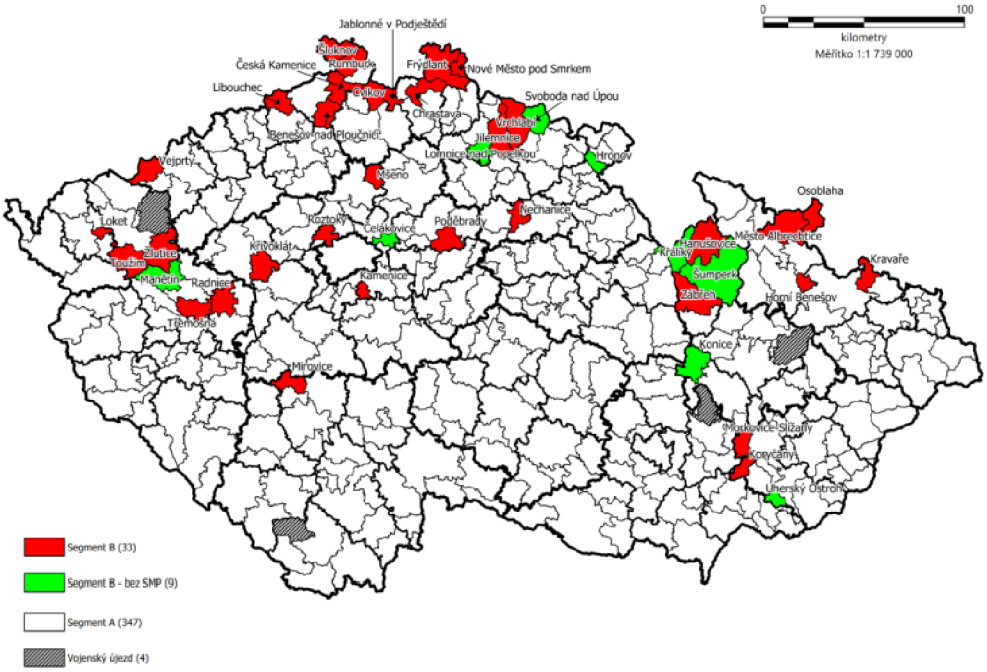
- *„přítomnost značných a nikoli dočasných strukturálních, právních nebo regulačních překážek vstupu na trh,*
- *existence struktury trhu, která v daném časovém horizontu nesměřuje k účinné hospodářské soutěži, a to s ohledem na stav hospodářské soutěže z pohledu infrastruktury a dalších faktorů, které stojí za překážkami vstupu, a*
- *právo hospodářské soutěže je samo o sobě nedostatečné k tomu, aby adekvátně řešilo zjištěná selhání trhu".*

ČTÚ své analýzy relevantních trhů pravidelně přezkoumává. V roce 2019 ČTÚ v oblasti telekomunikací definoval šest relevantních trhů. Tento počet se však po další analýze v roce 2021 snížil na tři relevantní trhy a v roce 2023 v 5. kole analýz relevantních trhů na dva, a to trh č. 1 – velkoobchodní služby s místním přístupem poskytovaným v pevném místě a trh č. 2 – vyhrazená velkoobchodní kapacita (ČTÚ, 2024e). Toto kolo je aktuálně posledním ukončeným kolem analýz relevantních trhů.

Trh č. 1 byl z produktového hlediska vymezen jako velkoobchodní místní přístup poskytovaný v pevném místě. Z geografického hlediska byl rozdělen na segmenty a a B. Na segmentu B byla stanovena pouze společnost CETIN jako společnost s významnou tržní silou. Segment B představuje soubor 33 územních jednotek, kde CETIN dosahuje dlouhodobě významného tržního podílu nad 50 % nebo je zde nedostatečná infrastrukturní konkurence. V těchto oblastech, které zobrazuje obrázek č. 2, byly společnosti CETIN uloženy povinnosti, jejichž dodržování by mělo vést k rozvoji konkurence. Konkrétně jí byla uložena povinnost transparentnosti, nediskriminace při poskytování přístupu, oddělená evidence nákladů, povinnost poskytnout přístup k specifickým síťovým

prvkům a také cenová regulace pomocí nákladových metod nebo pomocí testu ekonomické replikovatelnosti. Test ekonomické replikovatelnosti znamená *„povinnost uplatňovat za jednotlivé typy přístupů [...] takové ceny, které umožní stejně efektivním podnikatelům, jako podnik s významnou tržní silou, ziskovou replikovatelnost služeb na souvisejícím velkoobchodním trhu služeb s centrálním přístupem poskytovaným v pevném místě“* (ČTÚ, 2023c, str. 4). ČTÚ tedy považuje segment B za způsobilý k ex ante regulaci, protože podmínky na něm do budoucna nevedou k efektivně konkurenčnímu prostředí. Ostatní územní celky, které byly vyhodnoceny jako konkurenční, spadají do segmentu A. Celkem do tohoto segmentu spadá 347 územních jednotek, což představuje necelých 89,2 % území ČR (ČTÚ, 2023c).

Obrázek 2: Geografický přehled územních jednotek spadajících pod segment B



Zdroj: ČTÚ, 2023c

Trh č. 2 z produktového hlediska zahrnuje *„jak velkoobchodní služby pronájmu okruhů, tak služby přístupu s parametry vysoké kvality poskytované na vlastní infrastruktuře (vyloučení tzv. přeprodaných služeb na velkoobchodní úrovni), tak i tzv. samozásobení, tedy jednotlivé maloobchodní*

služby pronájmu okruhů a služeb s vysoce kvalitním přístupem, které vertikálně integrovaní operátoři poskytují na maloobchodním trhu s využitím vlastní infrastruktury" (ČTÚ, 2023d). Z geografického hlediska byl tento trh vymezen na území celé ČR. Na tomto trhu ČTÚ nestanovil žádnou společnost s významnou tržní silou a označil ho jako efektivně konkurenční, a proto se na něm neuplatňuje žádná cenová regulace (ČTÚ, 2023d).

V létě 2024 oznámil ČTÚ šesté kolo analýz relevantních trhů (ČTÚ, 2024d). V této analýze ČTÚ přezkoumává bývalý trh č. 1 – velkoobchodní služby ukončení volání v jednotlivých veřejných telefonních sítích poskytovaných v pevném místě a bývalý trh č. 2 – velkoobchodní služby ukončení hlasového volání v jednotlivých mobilních sítích. Jsou to trhy, které již regulovány nejsou, ale vzhledem k tomu, že trhy jsou dynamické a situace na nich se může měnit, ČTÚ tyto trhy nadále monitoruje a při podezření ze změny vývoje těchto trhů má právo k provedení nové analýzy (ČTÚ, 2024f). I když bylo od ex ante regulace upuštěno, neznamená to, že se nemůže při nepříznivém vývoji zavést zpět.

EK v novelizovaném Doporučení nezařadila bývalý trh č. 1 na seznam relevantních trhů, a to především kvůli vydaní *nařízení Komise v přenesené pravomoci (EU) 2021/654 ze dne 18. prosince 2020, kterým se doplňuje směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972 stanovením jednotné maximální sazby za ukončení hlasového volání v mobilní síti po celé Unii a jednotné maximální sazby za ukončení hlasového volání v pevné síti po celé Unii* (dále jen „Nařízení"), čímž se odstranila největší překážka rozvoje konkurence na tomto trhu. ČTÚ na základě těchto událostí přistoupil k analýze tohoto trhu a přezkumu, zdali splňuje test tří kritérií. ČTÚ vymezil velkoobchodní trh služeb terminace (ukončení volání) v pevném místě a jemu podřazený maloobchodní trh interpersonálních komunikačních služeb (založených i nezávislých na číslech), kam zařadil jak hlasové, tak textové služby. První kritérium ČTÚ považuje za vždy splněné vzhledem ke specifikaci trhu. U druhého kritéria dospěl ČTÚ k závěru, že není splněno, jelikož tržní selhání bylo eliminováno vydáním Nařízení. ČTÚ je toho názoru, že prostředí na tomto trhu je dostatečně konkurenční a pokud by došlo k individuálnímu narušení hospodářské soutěže, je zde možnost ex post regulace. Vzhledem k tomu, že všechna tři kritéria tohoto testu musí být splněna kumulativně, k testování třetího kritéria ČTÚ ani nepřistoupil. Tento trh tedy není považován za relevantní k použití ex ante regulace (ČTÚ, 2024f).

K úplně stejnému závěru dospěl ČTÚ i u bývalého trhu č. 2, a to, že ani tento trh není možné považovat za relevantní k ex ante regulaci (ČTÚ,

2024g). Tyto dvě analýzy relevantních trhů jsou v době vzniku této práce vydané pouze ve formě návrhů, ale ve veřejné konzultaci ČTÚ neobdržel žádné připomínky (ČTÚ, 2024h). Toto kolo analýz relevantních trhů je však teprve v počátcích a své stanovisko musí ještě vyjádřit ÚOHS a EK.

6.2 Stanovování velkoobchodních cen za přístup v ČR

Ceny za přístup v ČR stanovuje ČTÚ a využívá k tomu metodu BU-LRIC. Vypracoval k tomu Metodiku pro stanovení cen za přístup do optické infrastruktury, jejímž cílem je *„stanovit metodiku pro výpočet cen služeb přístupu do optické infrastruktury pro jednání na velkoobchodní úrovni mezi vlastníkem infrastruktury a potenciálním nájemcem“* (ČTÚ, 2023a, str. 3). Optická infrastruktura je uživatelská síť, *„která je sítí elektronických komunikací mezi soustřeďovacím bodem [...] a koncovým zákazníkem (uživatelem)“* (ČTÚ, 2023a, str. 3). Tato metodika byla vytvořena za účelem stanovení nákladů a následně velkoobchodních cen za přístup. Konkrétně stanovuje metodiku výpočtu měsíční ceny za pronájem aktivní koncové přípojky a jednorázové ceny za služby spojené s přístupem do sítě. K výpočtu obou těchto cen ČTÚ využívá již zmíněný BU-LRIC model, který zahrnuje *„pouze efektivně a účelně vynaložené náklady na pořízení a provozování aktiva včetně přiměřeného zisku“* (ČTÚ, 2023a, str. 3). Přesněji řečeno ČTÚ pouze stanovuje metodiku těchto výpočtů, ale samotné výpočty potom provádí vlastník infrastruktury v souladu s touto metodikou.

Vzorec pro výpočet měsíčních nákladů na provoz celé sítě je následující:

$$\text{měsíční náklad} = \frac{\text{roční odpis} + C_P + C_B + \text{prodej a péče o zákazníka} + \text{režie}}{12},$$

kde C_P představuje provozní náklady a C_B náklady na velkoobchodní billing.

Do nákladů na provoz sítě se tedy podle tohoto vzorce počítá roční odpis jednotlivých prvků optické infrastruktury, provozní náklady, které lze chápat jako výdaje vynaložené na udržení chodu infrastruktury (např. různé opravy nebo udržování), náklady na velkoobchodní billing, které zahrnují výdaje na pravidelnou fakturaci a účtování, náklady na velkoobchodní prodej a péči o zákazníka (zákaznická podpora) a režie jakožto náklady fungování firmy vlastnící optickou infrastrukturu. Všechny tyto náklady se sečtou a podělí 12, čímž vznikne měsíční náklad

na provoz sítě. Takto vypočtený měsíční náklad na celou síť se následně přepočte na jednu aktivní přípojku, *„a to jako podíl měsíčních nákladů na daný prvek optické sítě a předpokládaného počtu všech aktivních účastníků s výhledem na 5 let“* (ČTÚ, 2023a, str. 9).

Jednorázová cena za služby umožňující přístup do sítě v sobě zahrnuje náklady na provedení činností nezbytných před poskytnutím nájemníkovi přístupu do sítě. To může znamenat různé nastavování sítě, přípravu aktivní přípojky, výdaje na dopravu nebo výdaje spojené s instalováním dosud nenainstalovaných přípojek.

ČTÚ k této metodice zpřístupnila i *„Model kalkulace nákladů na přístup k optické infrastruktuře,“* do kterého si může vlastník infrastruktury dosadit vstupní hodnoty a on mu vypočítá, jakou cenu by měl stanovit.

6.3 RMR v poštovních službách

Poštovní služby jsou v ČR pod záštitou ČTÚ a je to taktéž regulované odvětví, víceméně ze stejných důvodů jako telekomunikace. Hlavním důvodem, proč zařazuji tuto podkapitolu do své diplomové práce, je, že ČTÚ pro stanovení velkoobchodních cen poštovních služeb využívá kromě jiných metod i RMR. Na základě této podkapitoly budu v rámci rozhovorů zjišťovat, proč ČTÚ RMR využívá na poštovních službách, ale na telekomunikacích ne.

Většinu poštovní infrastruktury v ČR vlastní Česká pošta, s. p. (dále jen „Česká pošta“), která je podle zákona č. 29/2000 Sb., o poštovních službách a o změně některých zákonů (dále jen „zákon o poštovních službách“) povinna poskytnout ostatním poskytovatelům poštovních služeb přístup ke zvláštním prvkům poštovní infrastruktury (Česká pošta, 2024). Pod pojem poštovní infrastruktura zahrnuje zákon o poštovních službách v § 34 *„databázi adres s informacemi o adresátech, kteří požádali o dodávání na jiné než odesílateli uvedené adrese a o jejich nových adresách, poštovní přihrádky, dodávací schrány, službu dosílky, službu vrácení odesílateli, službu dodání na adresy uvedené na poštovních zásilkách“*. Zároveň je Česká pošta jediným držitelem poštovní licence v ČR a tím jí vzniká povinnost *„poskytovat a zajišťovat základní služby na celém území státu nebo na jeho části“* (zákon o poštovních službách, §22 odst. 1). Licenci úřad uděluje vždy na 5 let a pro období od 1. 1. 2025 do 31. 12. 2029 ji obdržela opět Česká pošta, jelikož se přihlásila jako jediný žadatel (ČTÚ, 2024i). Ostatní poskytovatelé poštovních služeb jsou

pouze povinni podat písemnou žádost ČTÚ, který všechny poskytovatele poštovních služeb eviduje (zákon o poštovních službách). Ke konci roku 2023 poskytovalo poštovní služby 25 poskytovatelů (ČTÚ, 2024c). Tito poskytovatelé většinou mají svoji vlastní infrastrukturu, ale často taktéž využívají infrastrukturu České pošty, například v místech, kde se jim nevyplatí budovat vlastní infrastrukturu.

ČTÚ při stanovování ceny za přístup do poštovní infrastruktury využívá dvě metody – RMR a procentní nárůst v souladu s maloobchodem. Tyto metody využívá, aby stanovování cen na velkoobchodní úrovni korespondovalo s jejich stanovováním na úrovni maloobchodní. RMR ČTÚ využívá *„u velkoobchodních služeb, které mají ekvivalent na maloobchodu“* (ČTÚ, 2023b, str. 15). Druhou zmíněnou metodu naopak využívá, pokud daná služba ekvivalent na maloobchodním trhu nemá.

ČTÚ využívá RMR, jelikož jsou tímto způsobem vypočtené velkoobchodní ceny spojeny s cenami maloobchodními. Toto srovnání je důležité, aby nedocházelo ke stlačování marží. ČTÚ při výpočtu velkoobchodní ceny pomocí RMR vychází z ceny maloobchodní, kterou očišťuje o maloobchodní náklady. Konktrétně mezi maloobchodní náklady zařazuje náklady na marketing, péči o zákazníka, billing a podobné provozní náklady. Konkrétní náklady, o které se bude maloobchodní cena očišťovat, závisí na konkrétním případu – primárně na bodu, ve kterém dochází k předání velkoobchodní služby maloobchodnímu poskytovateli (ČTÚ, 2023b).

ČTÚ využívá ještě druhou metodu stanovování velkoobchodní ceny za přístup do poštovní infrastruktury, jelikož metoda RMR je proveditelná pouze pokud má velkoobchodní služba maloobchodní ekvivalent. Pokud nemá, sleduje ČTÚ procentní nárůst maloobchodních cen základních služeb, které jsou nejpodobnější daným velkoobchodním službám vůči procentnímu nárůstu velkoobchodních cen (ČTÚ, 2023b). Tato metoda *„zajišťuje, že nárůst cen velkoobchodních služeb nebude vyšší než nárůst cen maloobchodních služeb a nebude tak docházet ke snižování „marže“ mezi maloobchodem a velkoobchodem“* (ČTÚ, 2023b, str. 15). Pokud by došlo k tomu, že procentní nárůst velkoobchodních cen bude vyšší než těch maloobchodních, musí být nárůst cen doložen reálnými náklady podle oddělené evidence (ČTÚ, 2023b).

7 Expertní rozhovory

V rámci této práce jsem se rozhodla udělat dva expertní rozhovory. Jeden se zástupcem telekomunikačních společností a druhý s ČTÚ jako s regulátorem českých telekomunikací. Tímto jsem získala pohled na situaci na českém telekomunikačním trhu a vnímání RMR z obou stran. Obě strany jsem nejprve kontaktovala e-mailem s prosbou o provedení rozhovoru a po jejich souhlasu jsme si domluvili datum a formu rozhovoru. Oba rozhovory byly po jejich provedení autorizovány.

7.1 Rozhovor se zástupcem telekomunikačních společností

Mgr. Martin Dvořák, MBA je konzultant v oblasti telekomunikací a viceprezident Výboru nezávislého ICT průmyslu (Dvořák, 2024; VNICTP, 2024). V rámci veřejných konzultací 15. 3. 2024 navrhl ČTÚ, aby stanovoval velkoobchodní ceny metodou RMR nebo podobným způsobem (Dvořák, 2024). Na tuto připomínku ČTÚ nereagoval ani po tom, kdy na ni upozornil ÚOHS v rámci svých připomínek (ČTÚ, 2024j; ČTÚ, 2024k; ÚOHS, 2024). Z tohoto důvodu jsem se rozhodla Dvořáka kontaktovat a položit mu pár otázek ohledně problematiky RMR.

Rozhovor proběhl 25. 2. 2025 online formou přes platformu WhatsApp. Cílem tohoto rozhovoru bylo zjistit důvod, proč ve veřejné konzultaci ČTÚ navrhl, aby RMR využíval a informace s tím spojené.

1. otázka: z jakého důvodu jste navrhoval, aby ČTÚ začalo využívat RMR? Proč si myslíte, že by to bylo vhodné nebo lepší než nákladová metoda, kterou ČTÚ momentálně využívá?

Dvořák uvedl, že hlavním důvodem, proč připomínku vznesl, byla realita trhu. Důležité podle něj je rozlišovat teorii a praxi – to, aby byla teorie v daných podmínkách reálně aplikovatelná. *„Realita v ČR je taková, že vynucování zákonů na ochranu hospodářské soutěže jakožto aplikace ekonomické teorie nefunguje“* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru).

Výhodu RMR Dvořák vidí v jeho metodologické jednoduchosti. Stejně jako spousta dalších autorů si myslí, že nákladová metoda má velký problém s tím, že do kalkulace nákladů vstupuje příliš velké množství vstupů. *„Navíc tato metoda poskytuje velký prostor pro arbitrární*

manipulaci s daty, jelikož informace o nákladech poskytuje sám incumbent, který tím pádem má možnost s těmito čísly manipulovat. Teoreticky tato metoda smysl dává, ale v reálném světě nefunguje. RMR by mohlo vyřešit tyto reálné problémy jako je manipulace s cenami, co všechno do výpočtu má vstupovat a tak dále. Bylo by to pravděpodobně transparentnější a jednodušší" (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). I v tomto názoru na jednoduchost a transparentnost RMR se Dvořák shoduje s velkou částí odborníků, jak popisuji v kapitole 4. Druhá část autorů naopak poukazuje na to, že RMR není v konečném výsledku až tak jednoduché, jak se může na první pohled zdát. K tomu se ještě dostanu v pozdější části rozhovoru.

2. otázka: z čeho usuzujete, nebo jak je možné poznat, že stávající metoda stanovování velkoobchodních cen v ČR nefunguje?

Dvořák ve své odpovědi na tuto otázku zdůraznil, že vychází z vlastních zkušeností, například z jím vedeného soudního sporu o porušení zákona pomocí margin squeezu na trhu ADSL, nebo ze situace, kdy v letech 2005–2006 z ekonomických důvodů odešla z trhu v podstatě veškerá konkurence. *„Já jsem s těmito firmami v kontaktu a vím, že velkoobchodní nabídka byla a je dle řady názorů postavená na bázi margin squeezu, i když je spočítaná na základě metodologie ČTÚ, která má margin squeezu zabraňovat* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Dvořák uvedl, že je v kontaktu i se zahraničními firmami, které by chtěly působit na českém mobilním trhu jako MVNO, ale ví, že momentálně by to pro ně nebylo ziskové, protože incumbent nechce vůbec spolupracovat. *„Důvod proč si já a řada telekomunikačních firem myslíme, že k tomuto dochází, je, že ČTÚ nedokáže správně ex ante regulovat"* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Analýza českého telekomunikačního prostředí, kterou jsem prováděla v kapitole 6, podporuje Dvořákův názor. Na mobilním trhu v roce 2023 sice působilo 104 MVNO, ale dohromady jejich tržní podíl tvořil pouze 4,5 % trhu. Což pro velké operátory jako O2, Vodafone a T-Mobile nepředstavuje dostatečnou konkurenci. Ale zda ke stlačování marží opravdu dochází, ze své pozice nedokážu posoudit, když s tímto dokazováním mají problém i regulační orgány, na což poukazují následující Dvořákovy odpovědi.

3. otázka: Tím myslíte, že nákladová metoda obecně nemá šanci fungovat?

Dvořák tuto problematiku řeší posledních 10–15 let i s DG Competition a i oni mají problém margin squeeze prokázat, protože to bývá široce napadané od incumbentů. Ani jejich metodika tedy není dostatečná,

protože mají problém získat relevantní náklady, odhady, alokace atd. A pokutu v některých případech nakonec musí prokazovat na základě jiných důkazů. To poukazuje na to, že nákladová metoda v realitě není v řadě případů příliš účinná.

4. otázka: Proč si myslíte, že tedy EK doporučuje právě tuto metodu, když si myslíte, že nemůže v reálném světě fungovat tak, aby udržovala zdravou konkurenci? a proč ji tedy využívá tolik telekomunikačních úřadů v jiných zemích?

Dvořák opět poukázal na problém, že realita je jiná než teoretické modely, které v reálném světě často selhávají. Je toho názoru, že pokud ekonomicko-právní veřejnost vytvořila a 15 let doporučuje nákladový model, který byl široce implementován, nemůže nebo nechce najednou říct, že není vhodný. Opět je potřeba rozlišovat konkrétní případy, v některých státech nákladová metoda fungovat může, pokud jsou soudy schopny si od incumbentů vynutit přístup k datům a incumbent je ochotný spolupracovat. V jiných státech to naopak nemusí fungovat vůbec. *„V Česku víme, že to desítky let nefunguje a pokud já chci tuto situaci změnit, musím přijít s něčím jiným, například implementovat jinou metodu – nemusí to být nutně RMR. Problém u RMR je ten, že s jeho využíváním nejsou zkušenosti. Ale to, že to v ČR nefunguje, ukazuje i fakt, že ÚOHS nebyl v podstatě nikdy schopen prokázat případ margin squeezu“* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Jako příklad uvedl Dvořák spor na ADSL trhu, který skončil tím, že ÚOHS řekl, že to nemohou z důvodu nedostatku dat vypočítat. *„Podle mého názoru, pokud nemají data, měli by mít odborníky, kteří udělají odhady nebo na tom budou spolupracovat s experty z univerzit. To se ale neděje“* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Na základě této odpovědi, jsem se snažila mezi rozhodnutími ÚOHSu najít nějaké rozhodnutí, které by prokazovalo stlačování marží, ale žádné jsem nenašla. Tuto informaci mi v rámci e-mailové komunikace potvrdil i hlavní ekonom ÚOHSu Ing. Bc. Martin Machay, Ph.D. Otázkou zůstává, zdali stlačování marží nebylo dosud prokázáno, protože k němu nedochází, nebo protože ho nejsme schopni prokázat.

5. otázka: Vy jste tedy pro dlouhodobé využívání RMR v českém telekomunikačním prostředí?

„Ne, já jsem pro to, aby se v Česku něco změnilo, protože tady je likvidována hospodářská soutěž“ (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Příkladem byl podle Dvořáka ADSL trh, na kterém kompletně dominovala Telefonica O2 nebo mobilní trh, kde není možné, aby někdo kromě „velké trojky“ profitabilně získal rozumný podíl na trhu. Jednou z častých

praktik u ADSL byly slevové kampaně vertikálně integrovaného operátora. Ten totiž udělá velkoobchodní nabídku s minimálním ziskem tak, aby vyšel margin squeeze test, ale potom kontinuálně poskytuje krátkodobé slevy na úrovni cca 10–20 % reálné ceny služby. Říká tomu časově omezená nabídka, protože ta sleva trvá cca měsíc, ale příští měsíc se obnoví jakoby nová sleva. A toto není nákladový model schopný ex ante pokrýt (zjistilo by se to až při ex post šetření). *„Nákladová metoda má velké množství problémů, pokud někdo chce regulaci obcházet. RMR má výhodu v tom, že, pokud se rozumně aplikuje, je velice jednoduchá. Ale jak říkám, je to trh od trhu a služba od služby jiné a já nemám iluzi o tom, že RMR také nemá nějaké nedostatky"* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Problém se slevami, který Dvořák zmiňuje by mohl nastat i u RMR, ale záleželo by na jeho nastavení. Například v Kanadě bylo navrhováno, že jako maloobchodní cena, od které by se odečítaly vyhnutelné náklady, by se měla stanovit nejnižší nenulová maloobchodní cena (CRTC, 2023a). To by tento problém se slevami také nevyřešilo. Pokud by se ale cena stanovila jako průměrná cena na maloobchodním trhu, dalo by se tomuto problému vyhnout – za předpokladu, že je na maloobchodním trhu dostatek nezávislých konkurentů. Pokud by ale na trhu bylo málo silných konkurentů a všichni by praktikovali tyto slevové nabídky, problém by přetrvával i při vycházení z průměrné maloobchodní ceny.

6. otázka: Spousta zemí, které někdy RMR využily, ho často využily pouze pro dočasné stanovení velkoobchodních cen a až pořádně nastavily nákladový model, vrátily se k němu. Z těchto situací by bylo možné usuzovat, že je RMR výhodné, pokud je potřeba velkoobchodní cenu rychle stanovit, ale dlouhodobě tato metoda moc využívaná není. Například v Belgii od RMR upustili kvůli balíčkování, protože původní jednoduchost se začala příliš komplikovat. Co si o tom myslíte?

Podle Dvořáka to opět souvisí se zvykem. *„S tím balíčkováním máte pravdu, ale úplně stejný problém máte u nákladové metody. Standardní margin squeeze test vyžaduje kalkulování balíčků, abyste maximalizovali příjem equally efficient operátora"* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Jako „equally efficient operátor" je označován operátor, který je stejně efektivní nebo efektivnější než dominantní operátor. Při margin squeeze testu se počítá, zdali by tento operátor byl schopný na trhu zůstat při cenách, které dominantní operátor stanovuje (Geradin a O'Donoghue, 2005). To vyžaduje brát v potaz i různé balíčky (ČTÚ, 2013). To znamená, že problém s balíčkováním vzniká jak u RMR, tak u nákladové metody. A pokud někdo vidí hlavní výhodu RMR v jednoduchosti, která

se kvůli balíčkům komplikuje, může dojít k názoru, že využívat RMR pro něj až takové výhody nepřináší a raději se drží doporučované nákladové metody.

7. otázka: Teď bych se přesunula k hypotetické situaci, kdy by se ČTÚ rozhodl RMR implementovat. Jaké potenciální problémy by při implementaci mohly nastat?

Dvořák je toho názoru, že by určitě nějaké problémy nastaly. *„Subjekty na trhu jsou velmi kreativní v tom, jak se vyhnout regulaci a potlačit konkurenci. Navíc potlačování konkurence metodou margin squeezu je vždy velký problém prokázat, protože veškerá judikatura je postavená na nákladové metodě. A není žádná zkušenost s tím, jestli by byla RMR metoda prosaditelná v soudním řízení“* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru).

8. otázka: Dokázal byste říct, jaké konkrétní nevýhody by RMR po zavedení mohlo mít? Často bývá uváděna například volatilita maloobchodních cen nebo fakt, že schopnost vyjádřit vyhnutelné náklady, které se v rámci RMR odečítají od maloobchodní ceny, je v podstatě stejně problematické jako vyjadřování nákladů v nákladové metodě.

„Podle mě jsou v telekomunikacích ceny dost stabilní. Když se podíváte na obecné benchmarky cen mobilních služeb, tak tam dochází k tzv. price followingu. To znamená, že když někdo trochu změní cenu, všichni ostatní ji taky okamžitě srazí na stejnou úroveň. Ale dlouhodobě tam jsou maloobchodní ceny velice vysoké a stabilní“ (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Zpráva o vývoji cen na trzích elektronických komunikací v období 2017–2021 potvrzuje, že ceny jsou dlouhodobě relativně stabilní s mírnou klesající tendencí. Ovšem ve srovnání s cenami v jiných evropských zemích ceny v ČR zůstávají vysoké (ČTÚ, 2022). K druhé části otázky se Dvořák vyjádřil, že souhlasí s náročností vyjadřování nákladů i u RMR, ale jeden z důvodů, proč si myslí, že je RMR vhodné, je, že v telekomunikacích není potřeba produkt na maloobchodní úrovni příliš modifikovat. Jinými slovy, že tam není vysoká přidaná hodnota. *„Ale můj hlavní argument, proč jsem navrhoval, aby ČTÚ RMR zkusilo, je, že nákladová metoda nefunguje, i když jsou velice stabilní ceny a kvalita služeb je minimálně odlišná. Navíc zde dochází k problému se slevovými kampaněmi a u těchto kampaní by podle mě bylo RMR z hlediska prokazování margin squeezu transparentnější“* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru).

9. otázka: Znáte nějaké země, kde RMR využívají, u kterých jste se třeba inspiroval jeho používáním?

Dvořák uvedl, že dlouhodobě žádnou takovou zemi nezná, ale jako důvod za tím vidí byrokracii. *„EK sice může přikázat pouze maximální úroveň cen a metoda, kterou se to spočítá, je flexibilní. V realitě by se ale dalo doporučení EK o využívání nákladové metody v podstatě chápat jako příkaz, protože všechno ostatní je těžko prokazatelné u soudu“* (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Tímto jsme se opět vrátili k problémům s implementací RMR. *„Komise umožňuje, abyste prokázali, že nákladová metoda v dané zemi nefunguje nebo nedává smysl. Takže telekomunikační úřad si může před komisí obhájit využívání jiné metody, ale musí mít velice dobré argumenty“* (Martin Dvořák, expertní rozhovor). V této odpovědi uvedl Dvořák zajímavou myšlenku otestování fungování RMR v ročním testu, který by se dal jednoduše provést vzhledem ke krátkodobosti aplikace RMR. Vzhledem k tomu, že v mnoha případech bylo RMR aplikováno pouze dočasně a v situacích, kdy bylo potřeba velkoobchodní cenu stanovit rychle, by tento test mohl být proveditelný. V rámci rozhovoru s ČTÚ jsem tento Dvořákův nápad zmínila a jejich reakci na něj uvádím v podkapitole 7. 2.

10. otázka: Jaké byste po zavedení RMR očekával dopady na investice do infrastruktury, na operátory na maloobchodním i velkoobchodním trhu a na koncové uživatele?

Na tuto otázku Dvořák odpověděl, že by záleželo, jak by bylo RMR aplikované, jak by byly nastavené ceny a jaké by s tím byly spojené další omezující podmínky. Pokud by ale došlo ke změně na trhu jakoukoliv metodou, která by skutečně vedla k možnosti dlouhodobě a udržitelně podnikat a konkurovat incumbentům, došlo by podle něj k zásadnímu posílení aktivity na tomto trhu se všemi pozitivními dopady funkčního trhu (tlak na inovace, investice, pokles cen pro koncové uživatele aj.).

11. otázka: Čím si vysvětlujete, že ČTÚ RMR využívá na poštovním trhu, ale na telekomunikacích ne? Je mezi těmito odvětvími nějaký zásadní rozdíl?

„Já osobně vidím velký rozdíl v trhu. Na poštovním trhu není skoro žádná konkurence a RMR je velice jednoduše aplikovatelné v podstatě na státní podnik. U telekomunikací máme soukromé podniky, které jsou velmi agresivní a naprosto likvidují jakoukoliv diskuzi o regulaci. Tam totiž jde o stovky miliard zisku“ (Dvořák M., záznam expertního rozhovoru). Otázku o rozdílu využití RMR v telekomunikacích a poštovních službách jsem zahrnula i do rozhovoru s ČTÚ v následující podkapitole.

7.2 Rozhovor se zástupci ČTÚ

Rozhovor za ČTÚ se mnou provedla Ing. Beáta Smrkovská, ředitelka odboru ekonomické regulace, a Ing. Pavel Šubrt, vedoucí oddělení cen. Rozhovor proběhl 13. 3. 2025 přes platformu Microsoft Teams. Hlavním cílem rozhovoru bylo zjistit, jestli ČTÚ využívání RMR vůbec zvažoval a co si myslí o jeho využívání v ČR.

1. otázka: Zvažovali jste někdy použití RMR při stanovování velkoobchodních cen v telekomunikacích? Proč ano/ne?

ČTÚ podle Smrkovské zvažoval využití RMR v telekomunikacích jednou, a to na mobilním trhu. Jinak tuto metodu moc nezvažovali. Zákon o elektronických komunikacích v § 56 stanovuje různé přístupy cenové regulace – např. nákladově orientované ceny nebo zákaz stlačování marží. Dalším zmíněným důvodem je, že RMR není aplikované ani v jiných zemích. *„Na mobilním trhu jsme neprošli přes EK, kde vždy musíme analýzy trhů notifikovat. Komise naši analýzu vetovala, protože nesdílela názor, že je potřeba situaci na českém mobilním trhu nějak regulovat“* (Smrkovská B., záznam expertního rozhovoru). Podle Šubrta ČTÚ v situacích vhodných pro RMR využívá zákaz stlačování marží, který je RMR velmi podobný, a navíc doporučovaný EK. *„Já rozdíl mezi těmito dvěma metodami chápu primárně tak, že u RMR si regulátor vybere nějakou konkrétní službu nebo služby na maloobchodě a stanoví přesnou metodu (tj. výši marže, např. kombinace fixní a procentní částky z maloobchodní ceny), jak se z té maloobchodní ceny vypočítá ta velkoobchodní. U margin squeezu je to složitější, protože tam se musí u každého případu vyhodnocovat náklady na maloobchodní služby. Typicky to nebývá konkrétní maloobchodní cena, ale velice často se využívá průměrná cena napříč celým portfoliem a od té se potom počítá ta marže, která by neměla být stlačována“* (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru). Na základě této odpovědi by se dalo usuzovat, že by využití RMR mohlo být vůči zákazu stlačování marží výhodnější z hlediska jednoduchosti a transparentnosti.

2. otázka: Jak probíhal ten Váš pokus o zavedení RMR? Museli jste podávat nějakou žádost na EK?

„Provedli jsme analýzu mobilního trhu. Na základě testu tří kritérií se ukázalo, že je vhodný pro ex ante regulaci. Tak jsme navrhli, aby se uplatnila cenová regulace metodou RMR, aby virtuální operátoři mohli alespoň replikovat nabídky síťových operátorů. Celá tato analýza byla konzultována i s ÚOHSem, následně notifikována EK a ta nám ji vetovala. Tyto pokusy jsme učinili dva – na konci let 2021 a 2022“ (Smrkovská B., záznam

expertního rozhovoru). Na tuto odpověď jsem reagovala tím, že jsem si myslela, že komise sice doporučuje nákladovou metodu, ale že nemůže státům přikázat, aby ji používali, že si státy samy mohou zvolit metodu výpočtu. To je podle Smrkovské pravda, ale všechny procesy pro ex ante regulaci musí projít EK. A velmi často se stává, že pokud nedodržíte doporučení, EK vám analýzu vetuje a nemůžete její výsledky uplatnit, protože by šlo o porušení evropského regulačního rámce. Tato odpověď se shoduje s výpovědí Dvořáka, že telekomunikační úřad musí mít dost dobrý důvod zvolit jinou metodu než tu, kterou doporučuje EK, a že se doporučení v realitě v podstatě rovná příkazu.

3. otázka: Uvedla EK důvod, proč vám tento návrh zamítla?

Na tuto otázku Smrkovská uvedla, že to bylo proto, že neshledala, že by bylo splněné první a druhé kritérium testu tří kritérií. Tedy že existence bariér vstupu na trh byla snížena a MVNO mohli na trh vstupovat. Druhé kritérium o nesměřování trhu k efektivní hospodářské soutěži také nepovažovala za splněné, protože na tomto trhu klesaly jak maloobchodní, tak velkoobchodní ceny, a protože na něm již (bez uplatnění regulace) působili MVNO. Tato a předchozí odpověď naznačují problém v analyzování trhů. Jak je možné, že ČTÚ v analýze vyjde, že je daný trh vhodný k ex ante regulaci a EK provedením stejného testu vyjde, že není? *„Komise obecně nepovažuje mobilní trhy za vhodné k ex ante regulaci. To, že řada mezinárodních průzkumů potvrzuje, že jsou u nás ceny vysoké, nestačí k tomu, abychom komisi přesvědčili, že je ten trh potřeba regulovat“* (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru). Podle Šubrta budou ceny v mezinárodním srovnání vždy někde vyšší a jinde nižší. K přesvědčení EK by bylo potřeba říct, že daný trh vypadá strukturálně jinak než v jiných evropských zemích. On je ale strukturálně stejný – také tam jsou 2–4 mobilní síťoví operátoři.

4. otázka: Proč jste místo nákladové metody chtěli RMR použít právě na mobilním trhu?

„Protože ne všechny metody pro cenovou regulaci jsou vhodné pro každou úroveň hospodářské soutěže a podle nás je to mírnější způsob regulace než jít striktně na nákladovou orientaci ceny“ (Smrkovská B., záznam expertního rozhovoru). Poté Smrkovská dodala, že vytvoření nákladového modelu je velmi komplikované a zdlouhavé. Navíc náklady je obtížné zjistit, protože mobilní operátoři dnes už nejsou pouze mobilní, ale poskytují i přístup k pevné síti nebo k televizi. To by museli vést detailní oddělenou evidenci nákladů a výnosů – to je ovšem povinné pouze pro podniky s významnou tržní silou. RMR je naopak podle Smrkovské

velmi jednoduchá metoda, čímž se ve svém názoru shoduje nejen s literaturou, ale i s názorem Dvořáka.

5. otázka: Když jsem se bavila s panem Dvořákem, tak on navrhoval, že by se díky jednoduchosti a rychlosti aplikovatelnosti RMR dal udělat roční test jeho používání, čímž by se zjistilo, k jakým výsledkům by to vedlo. To by také musela EK schválit, že ano?

Smrkovská potvrdila, že by to musela EK schválit a vysvětlila mi, že tento proces funguje ve dvou krocích. Nejprve musí být analýza schválena EK a potom může ČTÚ přistoupit k vlastní cenové regulaci, kterou už následně může komise pouze připomínkovat, ale nemůže své připomínky vynucovat. *„Komise nám může dát veto na analýzu, čímž řekne, že tenhle trh není vhodný k ex ante regulaci a my ho prostě nemůžeme regulovat. Ale ve chvíli, kdy nám schválí analýzu a souhlasí s tím, že je ten trh vhodný k ex ante regulaci, tak nám už nemůže dát veto na nápravná opatření“* (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru).

6. otázka: Takže na mobilním trhu aktuálně nestanovujete žádnou velkoobchodní cenu?

Smrkovská uvedla, že na mobilním trhu se stanovují velkoobchodní ceny, ale ne kvůli ex ante analýze relevantního trhu, ale na základě přídělu kmitočtů. *„V rámci aukce přijali operátoři závazky a jedním z nich bylo vytvoření velkoobchodní nabídky pro virtuální operátory tak, aby nedocházelo ke stlačování marží s odkazem na naši metodiku“* (Smrkovská B., záznam expertního rozhovoru). To je příkladem použití zákazu stlačování marží.

7. otázka: Myslíte si, že naše telekomunikační odvětví funguje dobře a směřuje k efektivní konkurenci a případně k deregulaci?

Smrkovská uvedla, že přijatý závazek v rámci aukce kmitočtů má časově omezenou platnost, po kterou ty přijaté velkoobchodní nabídky musí existovat. *„Takže asi měl předpoklad, že to směřuje k efektivní konkurenci“* (Smrkovská B., záznam expertního rozhovoru). *Z* této odpovědi vyplývá, že v dlouhém období české telekomunikační odvětví nutně nemusí směřovat k efektivní konkurenci, protože závazky výše velkoobchodních cen jsou pouze dočasné. Podle Smrkovské ceny v telekomunikacích reálně klesají, a dokonce to je jediný sektor, který je deflační. Vyjádřila však obavu, zdali je tempo směřování k efektivní konkurenci dostatečně rychlé, protože nové generace sítí přibývají opravdu rychle a investice do tohoto odvětví jsou vysoké.

8. otázka: Vámi zmíněné snižování cen probíhalo pouze na maloobchodní nebo i na velkoobchodní úrovni? Ptám se, protože pokud se

snižují maloobchodní ceny, nemusí to nutně vést k efektivní konkurenci. Vertikálně integrovaný operátor může snižovat maloobchodní ceny tak, aby stále vyšel margin squeeze test, ale tak, aby reálně nikdo jiný nebyl schopný na daném trhu ziskově působit.

Smrkovská uvedla, že ceny klesaly na obou úrovních trhu, a že reálné velkoobchodní ceny jsou stanoveny na základě komerčních dohod a reagují na vývoj maloobchodních cen. Nemusí klesat z důvodu stlačování marží, ale třeba díky nárůstu spotřeby. *„To, že ceny klesají, je samo o sobě indikátorem, že nějaká konkurence funguje, ale samozřejmě to není důkaz o tom, že ta konkurence je efektivní nebo že prostředí je dostatečně konkurenční. Proto se musí provést celá analýza, která vyhodnocuje nejen ceny, ale těch kritérií tam je mnohem víc. To je ten důvod, proč Bruselu nestačí důvod vysokých cen"* (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru).

9. otázka: Martin Dvořák mi říkal, že zná nějaké zahraniční firmy, které by chtěly na trh vstoupit, ale že by to nebyly schopny dělat ziskově. To by mohlo znamenat, že buď ta firma není dostatečně efektivní nebo naopak, že ten trh není dostatečně konkurenční. Co si o tom myslíte?

Smrkovská uvedla, že ČTÚ mezi MVNO zjistil, že pro ně je největším nákladem reklama – oslovit zákazníky a získat je. A právě získání zákazníků nově vstupujícím soutěžitelem je velice obtížné, protože velká většina zákazníků telekomunikační služby již od někoho odebírá. Toho je důkazem, že v ČR máme 10 milionů obyvatel, ale 15 milionů aktivních SIM karet. Nově vstupující by tedy musel ceny nastavit tak nízko, aby ho to nepoložilo, ale aby ty zákazníky získal, a to nelze udržet dlouhodobě. Tuto odpověď ještě rozvedl Šubrt. Jeho argumentem byl problém retenčních nabídek. Vysvětlil, že nejde pouze o to nabídnout výhodnější ceny, než které mají operátoři v ceníku, protože ve chvíli, kdy by chtěl zákazník odejít, tak mu operátor nabídne retenční nabídku, aby si ho udržel. Takže nově vstupující musí nabídnout ještě nižší cenu, než jsou ty retenční nabídky. Kromě toho musí nově vstupující udělat velkou reklamní kampaň. Proto je v současných podmínkách nejlepší, pokud na trh vstoupí virtuální operátor, který už má svoji zákaznickou bázi, která mu důvěřuje a má s ním zavedené komunikační kanály. Toto byla velice důležitá poznámka, kterou je třeba brát v potaz při přemýšlení o vstupu nových hráčů na trh. ČTÚ navíc staví na teorii stejně efektivního operátora. Proto je velice těžké pro jiné operátory vstoupit do odvětví, protože jen málokterý nový operátor je efektivnější než velcí operátoři jako O2, T-Mobile a Vodafone. *„Navíc se potýkáme s trendem balíčkování služeb. Operátoři dnes zákazníkovi nabízí nejen mobilní služby, ale i třeba pevný internet*

a přístup k televizi v balíčku, který je pro něj výhodnější než si ty služby kupovat zvlášť. Takže operátor, který přijde a chce zákazníka získat, tak by musel nabídnout více služeb než jenom tu mobilní" (Smrkovská B., záznam expertního rozhovoru). Na problém balíčkování už jsem v této práci několikrát narazila. Balíčkování tedy očividně ztěžuje nejen výpočet velkoobchodních cen, ale navíc zvyšuje bariéry vstupu do odvětví.

10. otázka: Různé zdroje literatury naznačují, že se v telekomunikacích pomalu směřuje k deregulaci, a i EK tvrdí, že jsou telekomunikace přeregulované. Myslíte si, že je u nás v blízké době reálná nějaká míra deregulace?

Smrkovská uvedla, že EK v roce 2003, kdy vydala první ex ante regulační rámec pro telekomunikace, do doporučení zahrnula 18 relevantních trhů. Postupným uplatňováním regulace (protože ta v podstatě nahrazuje chybějící účinky konkurence) eliminovala tržní problémy a dnes do doporučení zahrnuje pouze dva trhy. Toto snížení relevantních trhů doporučených k ex ante regulaci jednoznačně dokazuje postupnou deregulaci. Otázkou zůstává, jestli je v budoucnu reálná úplná deregulace telekomunikačního odvětví. *„Hodně se teď konzultuje i to, jestli by mezi regulovanými trhy neměly zůstat pouze infrastrukturní trhy. Aby operátoři mohli poskytovat služby na jedné infrastruktuře, protože to je efektivní a ekonomické"* (Smrkovská B., záznam expertního rozhovoru). Šubrt na to navázal názorem, že se EK částečně odchyluje od cíle prosazování konkurence, jelikož stále rozšiřuje seznam sledovaných cílů a některé cíle nejsou s cílem efektivní konkurence plně slučitelné. Například pro ochranu životního prostředí by bylo nejlepší, aby existovala pouze jedna infrastruktura, kterou by používali všichni operátoři, což není efektivně konkurenční. *„Pro bezpečnost by zase bylo nejlepší, kdyby ta síť byla pod státním dozorem, aby soukromý subjekt nemohl dělat něco nekalého. Ale to už bychom se zase dostávali do stavu před liberalizací"* (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru). Bílá kniha a Draghiho zpráva potvrzují, že se EK nelíbí, že jsou v Evropě desítky síťových operátorů a ideální by podle ní bylo mít celoevropské operátory (European Commission, 2024).

11. otázka: Jak vnímáte postavení O2 a CETINu? Oni se od sebe sice v roce 2015 oddělili, ale existují případy (tím neříkám, že se to děje v tomto případě), kdy vertikálně integrovaný operátor převede vlastnictví infrastruktury například na dceřinou společnost, aby nebyl vertikálně integrovaný a nevztahovala se na něj regulace.

Z odpovědi Smrkovské vyplynulo, že ČTÚ považuje CETIN pouze za velkoobchodního hráče, a když posuzují postavení na trhu, tak posuzují

postavení mezi CETINem a všemi jeho dalšími (asi 23) velkoobchodními partnery. O2 je jeho největší odběratel, a protože jsou to sesterské společnosti, CETIN nemůže do O2 nijak zasahovat. Kdyby CETIN dával O2 jakožto svému největšímu odběrateli podnákladové ceny, tak by nemohl být ziskový. *„My z hlediska vlivu na hospodářskou soutěž vnímáme separaci vertikálně integrovaného operátora jako něco pozitivního“* (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru).

12. otázka: Dokázali byste vysvětlit hlavní rozdíl proč RMR využíváte na poštovních službách a na telekomunikacích ne?

Na začátek Smrkovská upozornila, že na poštovním trhu využívají RMR pouze rok a čtvrt. Hlavní rozdíl vidí v tom, že tyto trhy jsou jiné. *„Když si v elektronických komunikacích koupíte velkoobchodní produkt, tak se ještě musíte hodně snažit, abyste z něj vytvořil ten maloobchodní, který budete prodávat. Na poštovním trhu je to jiné – tam mezi přístupem do poštovní infrastruktury a konečnou maloobchodní službou moc velký rozdíl není“* (Smrkovská B., záznam expertního rozhovoru). Názor Smrkovské na rozdílnost těchto dvou trhů je v souladu s názorem Dvořáka. Jejich názory se ale liší v přidané hodnotě v telekomunikacích. Dvořák tvrdí, že v telekomunikacích není na maloobchodním trhu skoro žádná přidaná hodnota oproti trhu velkoobchodnímu. Smrkovská naopak tvrdí, že maloobchodní hráči musí hodně investovat do reklamy, aby zákazníky vůbec získali. *„Poštovní trh je jiný v tom, že neroste, ale klesá a s klesajícím množstvím služeb rostou jednotkové náklady a pošta neustále zdražuje. Takže zvyšuje ceny na maloobchodě, ale některé velkoobchodní ceny měla se společnostmi zafixované a nemohla je zvýšit. Tím se česká pošta dostávala do nevýhodné pozice, a proto jsme zavedli metodu RMR, aby rozdíl mezi maloobchodními a velkoobchodními cenami byl fixní“* (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru).

13. otázka: Máte vypracovanou konkrétní metodiku, podle které to počítáte? Jak stanovujete maloobchodní cenu, od které budete procento odečítat?

Na tuto otázku Smrkovská odpověděla, že metodiky vypracované nemají, ale že k velkoobchodní službě vždy hledají nejpodobnější službu na maloobchodě a vyberou tu nejlevnější, na jejímž základě se následně stanoví velkoobchodní cena.

8 Vyhodnocení efektivity využití RMR v českém telekomunikačním prostředí

V této kapitole na základě získaných informací vyhodnocuji, zdali by bylo efektivní RMR využívat v českém telekomunikačním prostředí. Prvním krokem k tomu je vyhodnotit, zdali české telekomunikační prostředí splňuje podmínky k aplikaci RMR. Druhým krokem je stanovení kritérií, na jejichž základě budu efektivitu RMR vyhodnocovat. Na tyto dva kroky se zaměřuji v následujících dvou podkapitolách. Poslední podkapitola výsledky interpretuje.

8.1 Podmínky pro použití RMR

Následující tabulka č. 2 zobrazuje podmínky, které musí být splněny, aby bylo RMR možné vůbec použít. Tato tabulka také zobrazuje, jestli jsou tyto podmínky splněny v českém telekomunikačním prostředí. Bez jejich splnění by nebyly splněny předpoklady pro aplikaci RMR. Pokud jsou tyto podmínky splněny, jsou označeny symbolem ✓, pokud nejsou, jsou označeny symbolem ✗. Z českého telekomunikačního prostředí jsem vybrala na základě 5. kola analýz relevantních trhů prováděných ČTÚ relevantní trhy č. 1 a 2.

Základní podmínkou pro použití RMR, a i jakékoliv jiné cenové regulační metody je, že na daném trhu dochází k tržnímu selhání a velkoobchodní ceny jsou kvůli tomu ex ante regulovány. Na trhu č. 1 se cenová regulace uplatňuje stanovením maximálních cen prostřednictvím BU-LRIC, jelikož by zde mohlo potenciálně docházet ke stanovování nepřiměřeně vysokých cen. Na trhu č. 2 se regulace cen neuplatňuje, protože na něm nepůsobí žádný podnik s významnou tržní silou (ČTÚ, 2023d).

Na první podmínku přímo navazuje podmínka přítomnosti podniku s významnou tržní silou. Pokud na trhu nepůsobí podnik s významnou tržní silou, ČTÚ ho považuje za efektivně konkurenční a není na něm potřeba uplatňovat regulaci cen (ČTÚ, 2023d). Podmínku přítomnosti podniku s významnou tržní silou splňuje pouze trh č. 1, na kterém byl jako podnik s významnou tržní silou stanoven CETIN (ČTÚ, 2023c). Na trhu č. 2 žádný podnik s významnou silou podle 5. kola analýz ČTÚ nepůsobí (ČTÚ, 2023d).

Tabulka 2: Podmínky pro použití RMR a jejich vyhodnocení v českém telekomunikačním prostředí

Podmínka	Trh č. 1	Trh č. 2
Regulace velkoobchodní ceny	✓	×
Přítomnost podniku s významnou tržní silou	✓	×
Vertikální integrace	✓	✓
Existence ekvivalentu na maloobchodním trhu	✓	✓
Dostatečná konkurence	✓	✓
Transparentnost nákladů	✓	✓

Zdroj: vlastní zpracování

Další striktní podmínkou je působení vertikálně integrovaného soutěžitele. Při posuzování vertikální integrace ČTÚ považuje za rozhodující oddělení společností CETIN od O2 v roce 2015. Jak uvedla Smrkovská v rámci rozhovoru, CETIN nyní působí pouze na velkoobchodním trhu. Před oddělením společností bylo O2 největším vertikálně integrovaným operátorem. Po oddělení působí O2 jako mobilní síťový operátor poskytující maloobchodní služby a využívající infrastruktury společnosti CETIN. Mezi těmito společnostmi nebyly indikovány žádné vazby, které by mohly omezovat konkurenci, i když obě zůstávají členy stejné finanční skupiny PPF Telecom Group. I přes to je CETIN v rámci některých územních jednotek považován za vertikálně integrovaného, jelikož pro poskytování některých svých velkoobchodních služeb využívá tzv. samozásobení velkoobchodních vstupů. CETIN je díky tomu schopen se do značné míry chovat nezávisle na svých konkurentech a odběratelích (ČTÚ, 2023c). CETIN působí jak na trhu č. 1, tak na trhu č. 2, tzn. že na obou těchto trzích působí alespoň jeden vertikálně integrovaný operátor a podmínka vertikální integrace je na obou trzích splněna. (ČTÚ, 2023c; ČTÚ, 2023d).

Na základě 5. kola analýz relevantních trhů (ČTÚ, 2023c; ČTÚ, 2023d) je možné považovat podmínku existence ekvivalentu na maloobchodním trhu za splněnou na trhu č. 1 i 2. Tato podmínka je důležitá, aby se při stanovování velkoobchodní ceny pomocí RMR dala snadno vybrat

co nejpodobnější maloobchodní služba, z jejíž ceny se bude při výpočtu velkoobchodní ceny vycházet.

RMR se často používá až na trhu, na kterém už nějaká konkurence funguje nebo daný trh k efektivní konkurenci alespoň směřuje. O českém telekomunikačním odvětví můžeme na základě důkazu snižování cen říct, že tam nějaká konkurence existuje (Šubrt P., záznam expertního rozhovoru). Podmínku dostatečné konkurence tedy oba trhy splňují. Pokud by na daném trhu nebyla dostatečná konkurence, nebylo by RMR vhodné použít.

Poslední podmínkou je podmínka transparentnosti nákladů, která je nezbytná pro správné vypočtení vyhnutelných nákladů a tím pádem pro správné určení velkoobchodní ceny. Stanovit velkoobchodní cenu bez transparentních nákladů by bylo problematické a výhoda jednoduchosti RMR by se vytratila. I když je získání výše nákladů poměrně náročné stejně jako u nákladových metod, ČTÚ je schopen informace o nákladech operátorů získat, a proto považuji i tuto podmínku za splněnou.

Když všechny zmíněné podmínky shrneme viz. tabulka č. 2, vidíme, že z hlediska splnění podmínek pro aplikaci RMR vzešel jako vhodný trh pouze trh č. 1.

8.2 Kritéria efektivity

V této podkapitole jsem na základě rešerše relevantní literatury stanovila kritéria efektivity ex ante regulace, na jejichž základě posuzuji, zda by bylo v ČR efektivnější používání BU-LRIC, které ČTÚ využívá nebo RMR. Tato kritéria zobrazuje tabulka č. 3. Podle toho, která metoda je efektivnější v rámci daného kritéria, je označena zeleným kolečkem 🟢, méně efektivní metoda je označena červeným kolečkem 🔴. Pokud se dají obě metody považovat za stejně efektivní, jsou obě označeny oranžovým kolečkem🟡. Prvních šest kritérií není nijak ovlivněno zemí, ve které se aplikuje, proto jejich obecné závěry můžu vztáhnout i na ČR. Poslední dvě kritéria aplikuji přímo na podmínky ČR.

Hlavním cílem cenové regulace je podpora hospodářské soutěže, a proto jsem jako první kritérium zvolila kritérium, které posuzuje, která ze zmíněných metod efektivněji podporuje hospodářskou soutěž a brání uzavření trhu. LRIC stanovuje rovné konkurenční podmínky pro všechny účastníky trhu a tím podporuje konkurenční prostředí (Byun et al.,

2004). Někteří autoři jsou podle Mason a Valletti (2001) toho názoru, že RMR zvýhodňuje postavení dominantního operátora tím, že chrání jeho původní zisk, udržuje monopolní ceny a omezuje konkurenci. Navíc pokud je velkoobchodní cena odvozena od maloobchodní ceny dominantního operátora, ostatní soutěžitelé budou vždy závislí na tom, jaké ceny nastaví dominant. Jiní autoři naopak jsou toho názoru, že RMR hospodářskou soutěž neomezuje (Byun a Kim, 2015). Z toho důvodu si myslím, že nelze jednoznačně určit, která z metod obecně více podporuje hospodářskou soutěž.

Tabulka 3: Kritéria efektivity regulačních metod

Kritéria efektivity	BU-LRIC	RMR
Podpora hospodářské soutěže vs. uzavření trhu	🟡	🟡
Schopnost předejít stlačování marží	🔴	🟢
Podpora neefektivních vstupů na trh	🔴	🟢
Podpora investic do infrastruktury	🔴	🟢
Přebytek spotřebitele	🔴	🟢
Náročnost na informace	🔴	🟢
Praktická implementace	🟢	🔴
Reakce na dynamiku na trhu	🔴	🟢

Zdroj: vlastní zpracování

Druhé kritérium, které jsem zvolila, přímo navazuje na to první, a je jím schopnost předejít stlačování marží. Pokud by docházelo ke stlačování marží, byla by tím omezována hospodářská soutěž. V rámci tohoto kritéria je efektivnější RMR, jelikož stanovuje fixní marži, kterou nelze stlačit. Oproti tomu BU-LRIC nic takového nezajišťuje.

Pokud ještě zůstaneme u působení soutěžitelů na trhu, není vhodné, aby na trhu působilo co nejvíce soutěžitelů, ale pouze ti efektivní. Proto je potřeba dát si pozor, aby metoda cenové regulace nepodporovala neefektivní vstupy na trh, což by se mohlo dít, kdyby byla velkoobchodní cena stanovena příliš nízko. Jak uvádím v kapitole 4. 1. 2 Mason a Valletti (2001) upozorňují, že pomocí LRIC může být cena kvůli započítávání nákladů na efektivní síť stanovena příliš nízko a mohou tak být

podporovány neefektivní vstupy na trh. Naopak RMR by mělo zajistit, že na maloobchodní trh vstoupí pouze ty firmy, které jsou efektivnější než incumbent. Jinak by nově vstupující firmy nebyly ziskové a nedokázaly by se na trhu dlouhodobě udržet.

Podpora investic do infrastruktury je velice důležitým kritériem, protože telekomunikace jsou velmi rychle vyvíjejícím se odvětvím. A aby české telekomunikační odvětví nezaostávalo, musí vlastníci infrastruktury investovat vysoké částky do infrastruktury. Jak zmiňuji v kapitole 4. 1. 2, někteří autoři jsou toho názoru, že koncept LRIC může incumbenta odrazovat od investic do infrastruktury. Může se tak dít, pokud je infrastruktura zastaralá a náklady do ní by byly vyšší než do efektivní infrastruktury. Ty se totiž započítávají do regulované velkoobchodní ceny. RMR podle Sarmento a Brandão (2007) zvyšuje motivaci vertikálně integrované firmy investovat do infrastruktury, protože zachovává vyšší marže a vyšší návratnost investic.

Kritérium přebytku spotřebitele částečně navazuje na předchozí kritérium. Pokud bude více investic do infrastruktury, budou podniky schopny poskytovat spotřebitelům inovativnější služby s vyšší kvalitou, což zvyšuje jejich přebytek. Ten se zvyšuje i se snižováním maloobchodní ceny a v tomto ohledu se názory různí. Někteří autoři tvrdí, že metodou RMR by se maloobchodní ceny snížily (Briglauer et al., 2010), ale jiní tvrdí, že se na to nelze spolehnout, a že se maloobchodní ceny naopak mohou i zvýšit (Höffler a Schmidt, 2008). Na základě těchto informací bych řekla, že pokud RMR může spotřebitelům poskytnout více inovativních služeb s vyšší kvalitou a část autorů se staví i za to, že může snížit maloobchodní ceny a tím zvýšit přebytek spotřebitele, je RMR v rámci tohoto kritéria o něco málo efektivnější než BU-LRIC.

Dalším z často zmiňovaných kritérií je náročnost na informace. Z tohoto pohledu je efektivnější RMR, jelikož je jednodušší, transparentnější a není u něj potřeba analyzovat tak velké množství těžce zjistitelných nákladů nebo vytvářet složitý model jako u BU-LRIC.

Důležitým bodem je praktická implementace, protože pokud by bylo nemožné nebo příliš složité některou metodu zavést, ztrácel by se význam jejího použití. Kdybychom odhlédli od toho, že se v českém telekomunikačním prostředí BU-LRIC již používá, bylo by jednoznačně snazší ho zavést než RMR. Usuzuji tak z důvodu, že nákladové metody jsou doporučované evropským regulačním rámcem a na základě výpovědí

Smrkovské a Šubrta v rámci rozhovoru je patrné, že jiná metoda, než nákladová není snadno prosaditelná u EK.

Posledním zvoleným kritériem je reakce na dynamiku trhu, a tu má jednoznačně efektivnější RMR, jelikož stanovená velkoobchodní cena je přímo navázána na ceny maloobchodní. Ne všemi autory je rychlá reakce na změny na trhu považována za pozitivní. Ovšem v českém telekomunikačním prostředí jsou ceny dlouhodobě stabilní, takže není třeba se obávat jejich vysoké volatility (ČTÚ, 2022).

V tabulce č. 3 můžeme vidět, že kromě prvního a předposledního kritéria vychází efektivněji RMR. V kritériu o podpoře hospodářské soutěže jsou metody podobně efektivní, ale v kritériu praktické implementace vychází lépe BU-LRIC.

8.3 Shrnutí a interpretace výsledků

Pokud bych měla shrnout a interpretovat zjištěné informace o využití RMR v českém telekomunikačním odvětví, začala bych splněním podmínek pro aplikaci RMR v ČR. Tyto podmínky splňuje pouze relevantní trh č. 1. Trh č. 2 nesplňuje podmínku ex ante regulace velkoobchodní ceny a podmínku přítomnosti podniku s významnou tržní silou. Musíme ale vzít v potaz, že i když je aktuálně vhodným trhem pouze trh č. 1, neznamená to, že žádný jiný trh se postupem času nemůže opět stát vhodným k ex ante regulaci – trhy jsou dynamické a neustále se vyvíjí.

V následné analýze kritérií efektivity RMR a BU-LRIC jsem dospěla k závěru, že ve většině stanovených kritérií je efektivnější RMR. Hůře než BU-LRIC vyšlo pouze v praktické implementaci v ČR, a to kvůli evropskému regulačnímu rámci. Obhájit jinou metodu, než tu doporučovanou EK je velice náročné. Ale právě toto kritérium je velice důležité. Metoda může být teoreticky efektivní, ale pokud není ČTÚ schopný RMR obhájit před EK a implementovat ho, nezáleží na tom, že v ostatních kritériích vychází efektivněji. Jedním z důvodů, proč může být problematické RMR obhájit, je nedostatečná zkušenost s využíváním RMR, což dokazuje i rešerše o fungování RMR v jiných zemích, kterou jsem prováděla v kapitole 5. Pokud by se podařilo RMR prosadit u EK, mohlo by být efektivnější než BU-LRIC a mohlo by pomoci se zamezením stlačování marží, se zvýšením investic do infrastruktury nebo se zvýšením přebytku

spotřebitele. Ke všemu by navíc bylo rychle a jednoduše aplikovatelné a pro všechny transparentní.

9 Závěr

Cílem této diplomové práce bylo zhodnotit, jestli by bylo efektivní v českém telekomunikačním odvětví ke stanovení regulovaných velkoobchodních cen využít metodu RMR. Pomocí kvalitativních metod jsem došla k následujícím závěrům.

Hlavním závěrem z rešerše o používání RMR v jiných zemích je, že většina zemí, které někdy RMR v telekomunikacích pro stanovení velkoobchodní ceny využily, ho využívaly pouze krátkodobě. Důvodem jeho využití většinou bylo, že regulační úřady daných zemí potřebovaly rychle stanovit velkoobchodní cenu, zatímco upravovaly nákladový model. Jakmile model dokončily, vrátily se zpět k jeho využívání. Jedinou zemí, která RMR využívá dlouhodobě a využívá ho stále, je Jižní Korea. Mezi země, které RMR využily alespoň krátkodobě, patří Spojené království, Belgie, Kanada, Austrálie, Irsko, Řecko, Rakousko, Španělsko, Dánsko, Norsko, Švédsko, Lucembursko a Maďarsko. Zmínky o použití RMR v některých z těchto zemí, se však vztahují k první dekádě 21. století a v pozdějších letech už nebyl RMR princip v daných zemích využit. Dvořák (2025) si krátkodobé využívání RMR a opětovný návrat k nákladovým metodám vykládá zvykem a podnětem EK k využívání nákladových metod.

K vyhodnocení, zdali by bylo efektivní využívat RMR v českém telekomunikačním prostředí, jsem na základě literární rešerše stanovila podmínky, které musí být splněny, aby vůbec bylo možné RMR aplikovat. Zařadila jsem mezi ně regulaci velkoobchodní ceny, přítomnost podniku s významnou tržní silou, vertikální integraci, existenci ekvivalentu na maloobchodním trhu a transparentnost nákladů. Splnění těchto podmínek jsem zkoumala na relevantních trzích č. 1 – velkoobchodní služby s místním přístupem poskytovaným v pevném místě a trhu č. 2 – vyhrazená velkoobchodní kapacita. Vyšlo mi, že všechny tyto podmínky současně splňuje pouze trh č. 1. Na trhu č. 2 totiž podle poslední analýzy ČTÚ nepůsobí žádný podnik s významnou tržní silou, a proto ho ČTÚ považuje za efektivně konkurenční a neprovádí na něm cenovou regulaci. Na trhu č. 1 pak ČTÚ stanovuje velkoobchodní ceny pomocí BU-LRIC. Následně jsem posuzovala, jestli by bylo efektivnější využívat RMR nebo BU-LRIC. Stanovila jsem si k tomu následující kritéria efektivity: podpora hospodářské soutěže vs. uzavření trhu, schopnost předejít stlačování marží, podpora neefektivních vstupů na trh, podpora investic do

infrastruktury, přebytek spotřebitele, náročnost na informace, praktická implementace a reakce na dynamiku trhu. Většina těchto kritérií vyšla efektivnější u RMR. Pouze u kritéria praktické implementace vyšlo RMR hůře kvůli jeho těžkému prosazení před EK. U kritéria podpory hospodářské soutěže vs. uzavření trhu nelze jednoznačně určit, která z metod je efektivnější.

Závěrem lze říct, že čistě teoreticky by využití RMR v českém telekomunikačním odvětví bylo efektivní. Prakticky v ČR vyvstává problém s implementací kvůli tomu, že EK relativně striktně lpí na svém doporučení o využívání nákladových metod ke stanovování velkoobchodních cen. Otázkou zůstává, zdali to, že skoro žádné země nevyužívají RMR dlouhodobě, nemá i jiný důvod než zvyk. To by mohlo být předmětem dalšího zkoumání – detailní přezkum využívání RMR v konkrétní zemi (ideálně ve spolupráci s danou zemí), aby se zjistilo víc informací o jeho reálné implementaci a dopadech, kterých není veřejně dostatek. Dalším příkladem možného navazujícího výzkumu by mohla být otázka, zda by nebylo možné a efektivní využít RMR v ex post regulaci ke kontrole velkoobchodních cen – když se postupně upouští od ex ante regulace.

Použité zdroje

ACCC, 2002. *Local Carriage Service pricing principles and indicative prices.* [online]. [cit. 2025-02-23]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/Local%20carriage%20service%20pricing%20principles%20and%20indicative%20prices%20-%20final%20report.pdf?ref=0&download=y

ACCC, 2009. *Pricing principles and indikative prices for LCS, WLR, PTSN OTA, ULLS, LSS 1 August 2009 to December 2010.* [online]. [cit. 2025-02-28]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/iiNet%20Internode%20and%20Adam%20Annexure%202.pdf

ACCC, 2011. *Inquiry to make final access determinations for the declared fixed line services.* [online]. [cit. 2025-02-28]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/FADs%20for%20Fixed%20Line%20Services%20-%20Final%20Report%20-%20public%20version.pdf?ref=0&download=y

ACCC, 2021. *Superfast broadband access service*. Declaration 19 July 2021. [online]. [cit. 2025-02-23]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/public-registers/other/Instrument%20-%20SBAS%20extension%20-%20SBAS.pdf

ACCC, 2024a. *Superfast broadband access service – access determination inquiry. Final decision*. [online]. [cit. 2025-02-22]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/SBAS%20Final%20Access%20Determination%20Final%20Decision%20-%20Public.pdf

ACCC, 2024b. *Local Carriage Service*. [online]. [cit. 2025-02-23]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/public-registers/telecommunications-registers/s152aq-declared-services-register/local-carriage-service-1

ACCC, 2024c. *Public inquiry on access determinations for the resale fixed line services*. [online]. [cit. 2025-02-23]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/public-inquiry-access-determinations-resale-fixed-line-services-final-report-december-2024_1.pdf?ref=0&download=y

ACCC, 2024d. *Wholesale Line Rental*. [online]. [cit. 2025-02-24]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/public-registers/telecommunications-registers/s152aq-declared-services-register/wholesale-line-rental-1

ACCC, 2024e. *Wholesale ADSL*. [online]. [cit. 2025-02-24]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/public-registers/telecommunications-registers/s152aq-declared-services-register/wholesale-adsl-0

ACSAY, Ľudovít, 2010. *Právo elektronických komunikací v ČR*. Revue pro právo a technologie, 2. vydání, s. 28-74. Dostupné z: https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=798501

APMS, 2024. O *nás.* [online]. [cit. 2024-09-17]. Dostupné z: https://apms.cz/o-nas/

APMS, 2025. *Seznam virtuálních operátorů*. [online]. [cit. 2025-04-04]. Dostupné z: https://apms.cz/wp-content/uploads/250401_Seznam-poskytovatelu_mobilnich_sluzeb_APMS.pdf

ARMSTRONG, Mark, 2001. *The theory of access pricing and interconnection*. Nuffield College, Oxford. [online]. [cit. 2024-10-30]. Dostupné z: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/15608/1/mpra_paper_15608.pdf

Axon Partners Group, 2018. *BULRIC Model for FTTH networks – Descriptive manual*. [online]. [cit. 2025-02-02]. Dostupné z: https://www.bipt.be/file/cc73d96153bbd5448a56f19d925d05b1379c7f21/a00222f54604b0640043e9fffbf942fc105ae818/2018-12-descriptive-manual-ftth-final-en.pdf

BEREC, 2012. *BEREC common position on best practice in remedies imposed as a consequence of a position of significnt market power in the relevant markets for wholesale leased lines*. [online]. [cit. 2025-02-03]. Dostupné z: https://www.berec.europa.eu/sites/default/files/files/document_register_store/2012/11/BoR%20%2812%29%20126%20BEREC_CP_best%20parctices%20remedies%20SMP.pdf

BEREC, 2020. *BEREC strategy 2021–2025*. [online]. 11. 6. 2020. [cit. 2024-09-17]. Dostupné z: https://www.berec.europa.eu/sites/default/files/files/document_register_store/2020/10/

BoR%20%2820%29%20108%20BEREC%20strategy%202021-25_final.pdf

BEREC, 2023. BEREC *Report Regulatory Accounting in Practice 2023*. [online]. [cit. 2025-02-02]. Dostupné z: https://www.berec.europa.eu/en/document-categories/berec/reports/berec-report-regulatory-accounting-in-practice-2023

BEREC, 2024a. *Mission & Strategy.* [online]. [cit. 2024-09-12]. Dostupné z: https://www.berec.europa.eu/en/mission-strategy

BEREC, 2024b. *BEREC Report Regulatory Accounting in Practice 2024*. [online]. [cit. 2025-02-02]. Dostupné z: https://www.berec.europa.eu/en/all-documents/berec/reports/berec-report-regulatory-accounting-in-practice-2024

BIPT, 2013. *Décision de la CRC du 11 décembre 2013 concernant les tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale*. [online]. [cit. 2025-02-02]. Přeloženo pomocí DeepL. Dostupné z: https://www.ibpt.be/operateurs/publication/decision-de-la-crc-du-11-decembre-2013-concernant-les-tarifs-de-gros-pour-les-services-dacces-aux-reseaux-cables-sur-le-territoire-de-la-region-bilingue-de-bruxelles-capitale

BIPT, 2016. *Décision de la CRC concernant la révision des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés.* [online]. [cit. 2025-02-02]. Přeloženo pomocí DeepL. Dostupné z: https://www.ibpt.be/operateurs/publication/decision-de-la-crc-concernant-la-revision-des-tarifs-de-gros-pour-les-services-d-acces-aux-reseaux-cables

BIPT, 2020. *Décision de la CRC du 26 mai 2020 concernant les tarifs mensuels pour l'accès de gros aux réseaux des câblo-opérateurs pour la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale et la large bande*. [online]. [cit. 2025-02-02]. Přeloženo pomocí DeepL. Dostupné z: https://www.bipt.be/file/cc73d96153bbd5448a56f19d925d05b1379c7f21/31914bf9cd4ba352fc87ea1feb2fc0e33985bfa0/decision_crc_nouveaux_tarifs_pour_l_acces_aux_reseaux_cables_2020-05-26.pdf

BIPT, 2025. Information request – retail-minus rule. Emailová zpráva [osobní komunikace]. 16. 1. 2025.

BRIGLAUER, Wolfgang, GÖTZ, Georg; SCHWARZ, Anton, 2010. *Can a margin squeeze indicate the need for deregulation? The case of fixed network voice telephony markets*. Telecommunications Policy [online], 34.10: 551-561. [cit. 2024-10-27]. Dostupné z: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596110000406?fr=RR-2&ref=pdf_download&rr=8d809f8d8dd9278c

BYUN, Jae-Ho, BAEK, Hyunmi, KANG Sung-Lyong, 2004. *Network Elements Demand Estimating Model for Mobile LRIC*. The 6th International Conference on Advanced Communication Technology. pp. 579-584, doi: 10.1109/ICACT.2004.1292936.

BYUN, Jeong Wook, KIM, Sung-Hwan, 2015. *The Effect of Vertically Differentiated Entry Under Retail-Minus Access Pricing*. The BE Journal of Economic Analysis & Policy [online], 15.2: 747-767. [cit. 2024-10-28]. Dostupné z: https://ideas.repec.org/a/bpj/bejeap/v15y2015i2p747-767n12.html

CAVE, Martin; PROSPERETTI, Luigi, 2001. *European telecommunications infrastructures.* Oxford Review of Economic Policy [online]. 17.3: 416-431. [cit. 2024-10-30]. Dostupné z: https://academic.oup.com/oxrep/article/17/3/416/438605?login=true

CETIN, 2025. *Tvoříme pevnou páteř českého internetu*. [online]. [cit. 2025-01-20]. Dostupné z: https://www.cetin.cz/o-nas/o-spolecnosti

CHEN, Zhijun, 2024. *Price Squeezes as an Exploitative Abuse*. The Journal of Industrial Economics [online]. **72**(3), 1269-1298 [cit. 2024-10-24]. ISSN 0022-1821. Dostupné z: doi:10.1111/joie.12389

CNMC, 2024. *Modelos de coste*. [online]. [cit. 2025-02-10]. Přeloženo pomocí Google Translate. Dostupné z: https://www.cnmc.es/sectores-que-regulamos/telecomunicaciones/modelos-de-coste

Comreg, 2005. *Consultation on retail minus wholesale price control for the WBA market*. Document No: 05/67. [online]. [cit. 2025-03-05]. Dostupné

z: https://www.comreg.ie/media/dlm_uploads/2015/12/ComReg0567.pdf

Comreg, 2006. *Retail minus wholesale price control for the WBA market.* Decision No: D01/06. Document No: 06/01. [online]. [cit. 2025-03-05]. Dostupné z: https://www.comreg.ie/media/dlm_uploads/2015/12/ComReg0601.pdf

Comreg, 2010. *Wholesale Broadband Access. Consultation and draft decision on the appropriate price control*. Document No: 10/56. [online]. [cit. 2025-03-05]. Dostupné z: https://www.comreg.ie/media/dlm_uploads/2015/12/ComReg1056.pdf

Comreg, 2011. *Market Review: Wholesale Broadband Access (Market 5).* Decision No: D06/11. Document No: 11/49. [online]. [cit. 2025-03-05]. Dostupné z: https://www.comreg.ie/media/dlm_uploads/2015/12/ComReg1149.pdf

CORREA, Lisa, 2018. *The economics of telecommunications regulation*. In: WALDEN, Ian, ed. *Telecommunications law and regulation*. Fifth edition. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-880741-4.

COURTNEY, Mark. 2011. *CPI and RPI Differences: The Formula Effect and the Identification Problem*. [online]. [cit. 2025-02-10]. Dostupné z: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1816262

CRTC, 2011. *Telecom Order CRTC 2011-377*. Ottawa, 15. 6. 2011. File numbers: 8661-C12-201102350 et 8638-C12-201016882. [online]. [cit. 2015-02-18]. Dostupné z: https://crtc.gc.ca/eng/archive/2011/2011-377.htm?utm

CRTC, 2015. *Telecom Regulatory Policy CRTC 2015-326*. Ottawa, 22. 7. 2015. *File number: 8663-C12-201313601*. [online]. [cit. 2025-02-18]. Dostupné z: https://crtc.gc.ca/eng/archive/2015/2015-326.htm

CRTC, 2016. *Telecom Decision CRTC 2016-67*. Ottawa, 24. 2. 2016. *File number: 8661-C182-201508417*. [online]. [cit. 2025-02-22]. Dostupné z: https://crtc.gc.ca/eng/archive/2016/2016-67.htm

CRTC, 2020. *Intervention to the CRTC on the approach to rate setting for wholesale telecommunications services*. [online]. [cit. 2025-02-20].

Dostupné z: https://competition-bureau.canada.ca/how-we-foster-competition/promotion-and-advocacy/regulatory-adviceinterventions-competition-bureau/intervention-crtc-approach-rate-setting-wholesale-telecommunications-services#ann02

CRTC, 2023a. *Telecom Decision CRTC 2023-54*. Ottawa, 8. 3. 2023. *Public record: 8622-C347-202100080*. [online]. [cit. 2025-02-18]. Dostupné z: https://crtc.gc.ca/eng/archive/2023/2023-54.htm

CRTC, 2023b. *Telecom Decision CRTC 2023-196*. Ottawa, 7. 7. 2023. *Public record: 1011-NOC2020-0131*. [online]. [cit. 2025-02-18]. Dostupné z: https://crtc.gc.ca/eng/archive/2023/2023-196.htm

CST, 2007. *LRIC Model Guidelines*. [online]. [cit. 2024-11-03]. Dostupné z: https://www.cst.gov.sa/en/new/publicConsultation/Documents/LRICModelGuidelinesApril_17.pdf

Česká pošta, 2024. *Přístup ke zvláštním službám a prvkům poštovní infrastruktury*. [online]. [cit. 2025-01-27]. Dostupné z: https://www.ceskaposta.cz/sluzby/ostatni-sluzby/pristup-ke-zvlastnim-sluzbam-a-prvkum-postovni-infrastruktury

ČTÚ, 2011. *Model BU-LRIC*. Výstup VI. [online]. 11. 6. 2011. [cit. 2024-11-20]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/cs/download/oop/oop_04/metodika_lric_pevna.pdf

ČTÚ, 2013. *Postup Českého telekomunikačního úřadu při vyhodnocování nabídek vertikálně integrovaných operátorů v souvislosti se stlačováním marží.* [online]. [cit. 2024-10-04]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/postup-ceskeho-telekomunikacniho-uradu-pri-vyhodnocovani-nabidek-vertikalne-integrovanych-operatoru

ČTÚ, 2016. *Metodika analýz relevantních trhů*. [online]. [cit. 2024-11-15]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/metodika-analyz-relevantnich-trhu

ČTÚ, 2022. *Zpráva o vývoji cen na trzích elektronických komunikací v období 2017-2021*. [online]. [cit. 2025-03-07]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/ctu-new/telekomunikace/vyvoj-urovne-cen/zovc-2022.pdf?utm

ČTÚ, 2023a. *Metodika pro stanovení cen za přístup do optické infrastruktury*. [online]. [cit. 2024-11-15]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/ctu/metodika-stanoveni-cen-za-pristup-do-opticke-infrastruktury/obrazky/metodika_pro_stanoveni_cen_za_pristup_do_opticke_infrastruktury_finalni_1_11_2023.pdf

ČTÚ, 2023b. *Metodika pro hodnocení nákladové orientace cen základních poštovních služeb.* [online]. [cit. 2025-01-27]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/stranky/474883/soubory/metodika_noc_7_11_2023_finalni.pdf

ČTÚ, 2023c. *Analýza trhu č. A/1/07.2023-2, trh č. 1 – velkoobchodní služby s místním přístupem poskytovaným v pevném místě*. [online]. [cit. 2025-02-13]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/stranky/467711/soubory/oop_art1_verejna_verze_k_vydani.pdf

ČTÚ, 2023d. *Analýza trhu č. A/2/07.2022-13, trh č. 2 – vyhrazená velkoobchodní kapacita*. [online]. [cit. 2025-02-13]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/stranky/432572/soubory/oopart2verejnakvydani.pdf

ČTÚ, 2024a. *Regulace e-komunikací.* [online]. [cit. 2024-09-12]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/regulace-e-komunikaci

ČTÚ, 2024b. *BEREC*. [online]. [cit. 2024-09-17]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/mezinarodni-aktivity/berec

ČTÚ, 2024c. *Výroční zpráva Českého telekomunikačního úřadu za rok 2023.* [online]. [cit. 2024-09-19]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/stranky/487450/soubory/VZ%20%C4%8CT%C3%9A%202023_0.pdf

ČTÚ, 2024d. *Sdělení o zahájení přezkumu analýz bývalých relevantních trhů č. 1 a 2 (šesté kolo analýz).* [online]. [cit. 2025-01-22]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sdeleni-o-zahajeni-prezkumu-analyz-byvalych-relevantnich-trhu-c.-1-2-seste-kolo-analyz

ČTÚ, 2024e. *5. kolo analýz relevantních trhů*. [online]. [cit. 2025-01-22]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/5-kolo-analyz-relevantnich-trhu?utm

ČTÚ, 2024f. *Analýza trhu č. A/S1/xx.2024-y*. [online]. [cit. 2025-01-23]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/ctu/vyzva-k-uplatneni-pripominek-k-navrhu-opatreni-obecne-povahy-analyzy-trhu-c./s1/xx.2024-y/obrazky/art_s1_final_pro_vk_signed.pdf

ČTÚ, 2024g. *Analýza trhu č. A/S2/xx.2024-y*. [online]. [cit. 2025-01-23]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/ctu/vyzva-k-uplatneni-pripominek-k-navrhu-opatreni-obecne-povahy-analyzy-trhu-c./s2/xx.2024-y/obrazky/art_s2_final_pro_vk_signed.pdf

ČTÚ, 2024h. *Sdělení o výsledku veřejné konzultace návrhů opatření obecné povahy č. A/S1/xx.2024-y a č. A/S2/xx.2024-y (velkoobchodní trhy ukončení volání).* [online]. [cit. 2025-01-23]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sdeleni-o-vysledku-verejne-konzultace-navrhu-opatreni-obecne-povahy-c.-as1xx.2024-y-c.-as2xx.2024-y

ČTÚ, 2024i. *Poštovní věstník – částka 11/2024*. [online]. [cit. 2025-01-27]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/postovni-vestnik-castka-11-z-25-zari-2024

ČTÚ, 2024j. *Vyjádření ČTÚ ke stanovisku ÚOHS.* Praha, 7. května 2024. [online]. [cit. 2025-02-08]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/ctu/vyzva-k-uplatneni-pripominek-k-zameru-ceskeho-telekomunikacniho-uradu-udelit-pridely-radiovych/obrazky/20240507%20Vyjadreni-CTU-UOHS.pdf

ČTÚ, 2024k. *Vypořádání připomínek podaných ve druhé veřejné konzultaci k záměru Českého telekomunikačního úřadu udělit příděly rádiových kmitočtů v kmitočtových pásmech 900 MHz a 188 MHz*. [online]. [cit. 2025-02-08]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/ctu/vyzva-k-uplatneni-pripominek-k-zameru-ceskeho-telekomunikacniho-uradu-udelit-pridely-radiovych/obrazky/20240426-Tabulka_vyporadani_pripominek_podpis.pdf

Doporučení Komise ze dne 11. září 2013 o konzistentních povinnostech nediskriminace a metodikách výpočtu nákladů s cílem podpořit hospodářskou soutěž a zlepšit podmínky pro investice do širokopásmového připojení (2013/466/EU). Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/LSU/?uri=celex:32013H0466

Doporučení Komise (EU) 2020/2245, ze dne 18. prosince 2020 o relevantních trzích produktů a služeb v odvětví elektronických komunikací, které připadají v úvahu pro regulaci ex ante podle směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972, kterou se stanoví evropský kodex pro elektronické komunikace. Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/ALL/?uri=CELEX:32020H2245

DVOŘÁK, Martin, 2024. *Připomínky k záměru Českého telekomunikačního úřadu udělit příděly rádiových kmitočtů v kmitočtových pásmech 900 MHz a 1800MHz podle § 20 odst. 7 zákona o elektronických komunikacích*. [online]. [cit. 2025-02-08]. Dostupné z: Martin-Dvorak-pripominky.pdf

DVOŘÁK M., 2025. *Expertní rozhovor*, 25. 2. 2025.

ERG, 2004. *ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the new regulátory framework*. [online]. [cit. 2024-11-03]. Dostupné z: https://www.berec.europa.eu/sites/default/files/files/documents/erg_0330rev1_remedies_common_position.pdf

Ergas, Henry, 2008. *Setting access prices: a critique of the ACCC's approach in telecommunications*. Agenda: a Journal of Policy Analysis and Reform, *15*(4), 35–58. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/43199542

Europe Economics, 2004. *Pricing Methodologies for Unbundled Access to the Local Loop: Final Report*. Chancery House, 53-64 Chancery Lane, London WC2A 1QU: European Commission. Dostupné z: https://competition-policy.ec.europa.eu/system/files/2021-10/2004_study_pricing_open_loop.pdf

Evropská komise, 2009. *Commission recommendation of 7. 5. 2009 on the Regulatory Treatmetn of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU*. [online]. [cit. 2024-11-03]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/docs/ia_2009/c_2009_3359_en.pdf

Evropská komise, 2018a. *Směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972 ze dne 11. prosince 2018, kterou se stanoví evropský kodex pro elektronické komunikace* (přepracované znění) (Text s významem pro EHP). *Úřední věstník Evropské unie:* L 321 [online]. 17. 12. 2018. [cit. 2024-10-23]. Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2018/1972/oj/ces

Evropská komise, 2018b. *Doporučení Komise (EU) 2020/2245, ze dne 18. prosince 2020 o relevantních trzích produktů a služeb v odvětví elektronických komunikací, které připadají v úvahu pro regulaci ex ante podle směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972, kterou se stanoví evropský kodex pro elektronické komunikace*. (Text s významem pro EHP). *Úřední věstník Evropské unie:* L 439 [online]. 22. 4. 2021. [cit. 2025-01-27]. Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/ALL/?uri=CELEX:32020H2245

Evropská komise, 2021. *Nařízení Komise v přenesené pravomoci (EU) 2021/654 ze dne 18. prosince 2020, kterým se doplňuje směrnice Evropského parlamentu a Rady (EU) 2018/1972 stanovením jednotné maximální sazby za ukončení hlasového volání v mobilní síti po celé Unii a jednotné maximální sazby za ukončení hlasového volání v pevné síti po celé Unii.* (Text s významem pro EHP). *Úřední věstník Evropské unie:* L 137 [online]. 22. 4. 2021. [cit. 2025-01-27]. Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/ALL/?uri=CELEX:32021R0654

Evropská komise, 2024. *Sdělení Komise o vymezení relevantního trhu pro účely práva Unie v oblasti hospodářské soutěže (C/20204/1645).* Úřední věstník Evropské unie [online]. 22. 2. 2024. [cit. 2025-01-31]. Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=OJ:C_202401645

European Commission, 2024. *The Draghi report: In-depth analysis and recommendations (Part B)*. [online]. [cit. 2025-01-31]. Dostupné z: https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en

FLANAGAN, Anne, 2018. *Spectrum management*. In: WALDEN, Ian, ed. *Telecommunications law and regulation*. Fifth edition. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-880741-4.

Freedom of Information Act 2000. Public UK General Acts. Dostupné z: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2000/36/contents

Frontier economics, 2016. *Regulated prices for mobile roaming services. A report prepared for Vodafone*. [online]. [cit. 2025-02-23]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/VHA%20submission%20Annex%204%20of%205_0.PDF?download=y

GERADIN, Damien, O'DONOGHUE, Robert. 2005. *The concurrent application of competition law and regulation: the case of margin squeeze abuses in the telecommunications sector*. Journal of Competition Law & Economics, Volume 1, Issue 2, June 2005, Pages 355–425. Dostupné z: https://academic.oup.com/jcle/article/1/2/355/856608?login=true

GONÇALVES, Ricardo, 2007. *Cost orientation and xDSL services: Retail-minus vs. LRAIC.* [online]. [cit. 2025-03-09]. Telecommunications Policy, 31(10), pp. 621–634. DOI: https://doi.org/10.1016/j.telpol.2007.05.009 Dostupné z: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596107000493?fr=RR-2&ref=pdf_download&rr=91bb78185f1bf976

Government of Canada, 2020. *CRTC review of the approach to raate setting for wholesale telecommunications services: Competition Bureau reply to interventions*. [online]. [cit. 2025-02-16]. Dostupné z: https://competition-bureau.canada.ca/how-we-foster-competition/promotion-and-advocacy/regulatory-adviceinterventions-competition-bureau/crtc-review-approach-rate-setting-wholesale-telecommunications-services-competition-bureau-reply#sec04

HOU, Liyang, 2011. *Competition Law and Regulation in the EU Electronic Communications Sector: a comparative legal approach.* Katholieke Universiteit Leuven. Dissertation thesis. Dostupné z: https://lirias.kuleuven.be

HÖFFLER, Felix; SCHMIDT, Klaus M, 2008. *Two tales on resale*. International Journal of Industrial Organization, 26.6: 1448-1460. Dostupné z: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718708000301?casa_token=Ea1kwwN_t9oAAAAA:VI404zAW0aFBbIETxnT-Cfs1DhgWPRR4oS57T1y4GSibD-a0K78qAXkGgtf2my2ECMneoxHgi

Istro Analytica Advisory, 2023. *Studie o preferencích a spokojenosti spotřebitelů s ohledem na využívání mobilních telekomunikačních služeb na maloobchodním trhu v České republice v zákaznickém sektoru domácností*. [oline]. [cit. 2025-01-24]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/soubory-ke-stazeni/studie_o_preferencich_a_spokojenosti_spotrebitelu.pdf

ITU, 2024. *Radio Regulations Articles. Edition of 2024*. [online]. [cit. 2024-10-02]. Dostupné z: https://www.itu.int/pub/R-REG-RR-2024

KANG, Sawoong, 2011. *Mandating Wholesale Provisions with the Retail-minus Regulation in Mobile Telecommunications*. Asian Journal of Law and Economics. [online]. [cit. 2024-12-02]. Dostupné z: https://www.degruyter.com/document/doi/10.2202/2154-4611.1046/html

KIM, Byung Woon, SEOL, Seong Ho. 2007. *Economic analysis of the introduction of the MVNO systém and its major implications for optimal policy decisions in Korea*. [online]. [cit. 2025-02-10]. Dostupné z: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596107000237?fr=RR-2&ref=pdf_download&rr=90fb2831dc49b359

Konsolidované znění Smlouvy o fungování Evropské unie. *Úřední věstník Evropské unie:* C 326 [online]. 26.10.2012. [cit. 2024-10-24]. Dostupné z: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT

Korea Communications Commission, 2009. *Telecommunications Business Act.* [online]. [cit. 2025-02-05]. Dostupné z: https://www.law.go.kr/LSW/eng/engLsSc.do?query=TELECOMMUNICATIONS%20BUSINESS%20ACT#liBgcolor1

KUPČÍK, Jan et al., 2024. *Moderní soutěžní právo a ekonomie*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-973-0.

LAFFONT, Jean-Jacques a Jean TIROLE, 2001. *Competition in telecommunications*. Cambridge, Mass.: MIT Press. Munich lectures in Economics. ISBN 0-262-62150-9.

LEE, Karen, PRIME, Jamison, 2018. *US telecommunications law*. In: WALDEN, Ian, ed. *Telecommunications law and regulation*. Fifth edition. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-880741-4.

MALÝ, Ondřej, 2019. *Česko, země malých poskytovatelů internetu. Institut pro politiku a společnost.* [online]. [cit. 2025-01-20]. Dostupné z: https://www.politikaspolecnost.cz/wp-content/uploads/2019/09/

%C4%8Cesko-zem%C4%9B-mal%C3%BDch-poskytovatel%C5%AF-internetu-IPPS.pdf

MASON, Robin, VALLETTI, Tommaso M., 2001. *Competition in communication networks: pricing and regulation*. Oxford Review of Economic Policy [online], 17.3: 389-415. [cit. 2024-10-30]. Dostupné z: https://www.jstor.org/stable/pdf/23606881.pdf

Neos Networks, 2023. *What is Fibre to the Premises (FTTP) & How Does It Work?* [online]. [cit. 2025-02-22]. Dostupné z: https://neos-networks.com/resources/blog/what-is-fibre-to-the-premises/

NERUDA, Robert. 2008. Vymezování relevantních trhů z pohledu českého soutěžního úřadu. In: *Vymezení relevantních trhů a další aktuální otázky ochrany hospodářské soutěže v rozšířené Evropské unii: Definition of relevant markets and other topical issues of protection of competition in the enlarged European Union*. Praha: Česká asociace pro soutěžní právo. ISBN 978-80-86648-18-4.

Ofcom, 2004. *Review of the wholesale local access market. Identification and analysis of markets, determination of market power and setting of SMP conditions*. [online]. [cit. 2025-02-05]. Dostupné z: https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/consultations/uncategorised/9420-rwlam/statement/rwlam161204.pdf?v=331736&utm

Ofcom, 2010a. *Pay TV statement*. [online]. [cit. 2025-02-05]. Dostupné z: https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/consultations/uncategorised/8363-third_paytv/associated-documents/paytv_statement.pdf?v=321938

Ofcom, 2010b. *Pricing annex. Annex 7 to Pay TV Statement*. [online]. [cit. 2025-02-05]. Dostupné z: https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/consultations/uncategorised/8363-third_paytv/associated-documents/annex7_statement.pdf?v=321939

Ofcom, 2013. *Review of the wholesale broadband access markets. Consultation on market definition, market power determinations and remedies*. [online]. [cit. 2025-02-05]. Dostupné z: https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/consultations/uncategorised/8030-

review-wba-markets/associated-documents/secondary-documents/review-of-the-wholesale-broadband-access-markets.pdf?v=333702

Ofcom, 2018. *Mobile Call Terminantion Market Review 2018-2021*. [online]. [cit. 2025-02-03]. Dostupné z: https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/consultations/category-1-10-weeks/103319-mobile-call-termination-market-review/associated-documents/final-statemenT-Mobile-call-termination-market-review-2018-2021.pdf?v=323084

Ofcom, 2021. *Wholesale Voice Markets Review 2021-26*. [online]. [cit. 2025-02-09]. Dostupné z: https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/consultations/category-2-6-weeks/201292-wholesale-voice-markets-review-2021-26/associated-documents/statement-2021-26-wholesale-voice-markets-review.pdf?v=326236

Ofcom, 2024. *Telecoms Access Review 2026, Starting work on the 2026–2031 review*. [online]. [cit. 2025-02-01]. Dostupné z: https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/phones-telecoms-and-internet/information-for-industry/telecoms-regulation/telecoms-access-review-2026.pdf?v=368495

Ofcom, 2025. Information request – retail-minus rule. Emailová zpráva [osobní komunikace]. 7. 1. 2025.

Oxera, 2007. *Bundling and retail-minus regulation*. [online]. [cit. 2024-11-03]. Dostupné z: https://www.oxera.com/wp-content/uploads/2018/03/Bundling-and-retail-minus-regulation.pdf

Oxera, 2025. *Ensuring a fail deal for BT's investors and consumers of ultrafast broadband networks.* [online]. [cit. 2025-02-09]. Dostupné z: https://www.oxera.com/case-studies/ensuring-a-fair-deal-for-bts-investors/

PECHAČ, Pavel a Stanislav ZVÁNOVEC, 2007. *Základy šíření vln pro plánování pozemních rádiových spojů*. Praha: BEN. ISBN 978-80-7300-223-7.

PETERKA, Jiří, 2015. *Historie naší liberalizace*. Archiv článků a přednášek Jiřího Peterky. [online]. [cit. 2025-01-19]. Dostupné z: https://www.earchiv.cz/b01/b1008002.php3

SAMUEL, Graeme, 2011. *Telecommunications regulation: the new pardigm. ATUG 2011 annual konference*. Sydney. [online]. [cit. 2025-02_22]. Dostupné z: https://www.accc.gov.au/system/files/Samuel%20ATUG%202011.pdf

SAVIN, Andrej, 2018. *EU Telecommunications Law, Cheltenham*, UK: Edward Elgar Publishing. [online]. [cit. 2024-10-07]. Dostupné z: < https://doi.org/10.4337/9781786431806>

SARMENTO, Paula; BRANDAO, Antonio, 2007. *Access pricing: a comparison between full deregulation and two alternative instruments of access price regulation, cost-based and retail-minus*. Telecommunications Policy, [online]. 31.5: 236-250. [cit. 2024-10-27]. Dostupné z: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596107000171?casa_token=KOR-vudl10PoAAAAA:IvUx2OsZGgcTn1ps2X4VVojHSsjTo_DGT9uIA-GFLod5H6he6mvfygAp3yq_8Lc0X4lG2MPWOA3o

Sbírka zákonů č. 467/2021. *Vyhláška ze dne 3. prosince 2021, kterou se mění vyhláška č. 105/2010 Sb., o plánu přidělení kmitočtových pásem (národní kmitočtová tabulka), ve znění vyhlášky č. 423/2017 Sb.* Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/stranky/539/soubory/nkt2021p.pdf

SELBY, Alice, 2016. *Regulace telekomunikací*. Dizertační práce, vedoucí Pomahač, Richard. Univerzita Karlova, Právnická fakulta, Katedra správního práva a správní vědy.

SMRKOVSKÁ B., 2025. *Expertní rozhovor*, 13. 3. 2025.

Spectrumwiki, 2009. *Radio Spectrum Allocations 101*. [online]. [cit. 2024-10-02]. Dostupné z: http://www.spectrumwiki.com/wp/allocations101.pdf

ŠUBRT P., 2025. *Expertní rozhovor*, 13. 3. 2025.

TREBING, Harry M, 2000. *Deregulatory Takings and the Regulatory. Cambridge*, UK: Cambridge University Press. *Telecommunications Policy* [online], 24.2: 161-173. [cit. 2024-11-01]. Dostupné z: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/

S0308596199000774?fr=RR-2&ref=pdf_download&rr=8dbbeb30ec26b32f

ÚOHS, 2024. *Stanovisko ÚOHS k veřejné konzultaci a Závěrům přezkoumání*. [online]. [cit. 2025-02-08]. Dostupné z: https://ctu.gov.cz/sites/default/files/obsah/ctu/vyzva-k-uplatneni-pripominek-k-zameru-ceskeho-telekomunikacniho-uradu-udelit-pridely-radiovych/obrazky/Dopis-UOHS-CTU-20240503.pdf

VALLETTI, Tommaso M., 2003. *The theory of access pricing and its linkage with investment incentives.* Telecommunications Policy [online]. 27.10-11: 659-675. [cit. 2024-20-28]. Dostupné z: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596103000806

VNICTP, 2024. *Kontakty*. [online]. [cit. 2025-02-28]. Dostupné z: https://www.vnictp.cz/kontakty

Vodafone, 2024. *Úřad pro ochranu hospodářské soutěže schválil prodej mobilního operátora SAZKAmobil společnosti Vodafone*. [online]. [cit. 2024-09-19]. Dostupné z: https://www.vodafone.cz/nejen-pro-media/tiskove-zpravy/uohs-schvalil-prodej-mobilniho-operatora-sazkamobil/

WALDEN, Ian, ed., 2018. *Telecommunications law and regulation*. Fifth edition. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-880741-4.

WALDEN, Ian, KEMMITT, Helen, ANGEL, John, 2018. *The telecommunications régime in the United kingdom*. In: WALDEN, Ian, ed. *Telecommunications law and regulation*. Fifth edition. Oxford: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-880741-4.

WEISMAN, Dennis L, 2021. *The (In) efficiency of the retail-minus rule.* Utilities Policy, 70: 101220. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jup.2021.101220

Zákon č. 29/2000 Sb., o poštovních službách a o změně některých zákonů. Sbírka zákonů České republiky. Dostupné z: https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2000-29

Zákon č. 89/2012 Sb., Zákon občanský zákoník. Sbírka zákonů České republiky. Dostupné z: https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89

Zákon č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích a o změně některých souvisejících zákonů. Sbírka zákonů České republiky. Dostupné z: https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2005-127

Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže). Sbírka zákonů České republiky. Dostupné z: https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2001-143

ZHOU, Jidong, 2017. *Competitive Bundling*, Econometrica, Journal of the Econometric Society. 85(1), s. 145–172. DOI: https://doi.org/10.3982/ECTA14251

Příloha A Seznam virtuálních operátorů v ČR

Poskytovatel (s kým uzavíráte smlouvu)	Provozovatel veřejné mobilní komunikační sítě (v jaké síti služba funguje)	Obchodní značka, pod kterou je služba poskytována (jaké logo či obchodní značku poskytovatel používá)
3ton s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	3ton.eu
4 M Rožnov spol. S r. o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
AQUA, a.s.	Vodafone Czech Republic a.s.	AQUAMobil
BAZ Power Computing s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
Benefim s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
C2NET	Vodafone Czech Republic a.s.	
CENTROPOL ENERGY, a.s.	Vodafone Czech Republic a.s.	CENTROPOL
City Mobile s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
COOP Mobil s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	COOP Mobil
Corasta s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
CORSAT s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
ČEZ Prodej, s.r.o.	O2 Czech Republic a.s.	Mobil od ČEZ
Daktela s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	daktela
DKJG systém a.s.	Vodafone Czech Republic a.s.	MODRÁ SIMKA
DobruskaNET	Vodafone Czech Republic a.s.	
ERBIA MOBILE s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	Laudatio
EURO OPERATOR a.s.	Vodafone Czech Republic a.s.	CBA mobil, Euronics
FIXnet s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
GlobalCall s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	GlobalCall
GoMobil s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	GoMobil, StarTEL
H2 project s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
ha-vel internet s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	ha-loo
IPEX TELCO a.s.	T-Mobile Czech Republic a.s.	MOBIL21, Dragon, BrnkackaTEL, PAMICO-CZ, CallPro, FAJNCOM, czechmobil, MamutNet
Kabelová televize CZ s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	KT Mobil
KlokanMobil, s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	Klokanmobil
Leoš Tretter	Vodafone Czech Republic a.s.	leofone.cz
miniTEL s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	Odorik.cz, VietPhone.cz

Moraviatel a.s.	O2 Czech Republic a.s.	emtéčko
O2 Czech Republic a.s.	O2 Czech Republic a.s.	O2, BLESKmobil, OpenCall, O2 Family, Nej.cz, Nordic Telecom
Omnitel	Vodafone Czech Republic a.s.	
Omnitel CZ s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	Omnitel
OtavaNet s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	OtavaNet
Pilsen Mobile s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
PODA a.s.	T-Mobile Czech Republic a.s.	PODA
Quadruple a.s.	Vodafone Czech Republic a.s.	Q-CZ, FAYNmobil, LAMA mobile
RETE internet, s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	reteMOBILE
Sauron CZ s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
SPORT PROFI, spol. s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
Telestica s.r.o.	T-Mobile Czech Republic a.s.	Telestica
Tesco Mobile ČR s.r.o.	O2 Czech Republic a.s.	Tesco Mobile
Tesseract spol.s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	Eurostar
T-Mobile Czech Republic a.s.	T-Mobile Czech Republic a.s.	T-Mobile
T-Mobile Czech Republic a.s.	T-Mobile Czech Republic a.s.	MOBIL.CZ
T-Mobile Czech Republic a.s.	T-Mobile Czech Republic a.s.	innogy Mobil
T-Mobile Czech Republic a.s.	T-Mobile Czech Republic a.s.	Kaktus
Tlapnet	Vodafone Czech Republic a.s.	Tlapnet
TT Quality s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	TTQ mobil
TVNET s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	Žlutá simka
VINATEL s.r.o.	O2 Czech Republic a.s.	Vinatel
Vodafone Czech Republic a.s.	Vodafone Czech Republic a.s.	Vodafone, Oskarta, SA-ZKAmobil
volani s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	volani.cz
za200.cz voip s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	za200.cz
Síť21 s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	
Zuzana Kinerová	Vodafone Czech Republic a.s.	abioTel
Grepa Networks s.r.o.	Vodafone Czech Republic a.s.	Grepa

Zdroj: vlastní zpracování podle APMS (2025)