

**Úrad pre reguláciu elektronických  
komunikácií a poštových služieb**

Továrenská 7

828 55 Bratislava 24

Bratislava, 6. mája 2016

**Pripomienky k návrhu opatrenia v procese konzultácií**

podľa § 10 zákona č. 351/2011 Z. z. o elektronických komunikáciách v znení  
neskorších predpisov

Názov návrhu opatrenia: **Analýza veľkoobchodného relevantného trhu č. 3b –  
Veľkoobchodné služby centrálneho prístupu poskytované v pevnom  
umiestnení pre produkty určené na hromadný trh**

Identifikačné údaje dotknutej osoby:

Obchodné meno/názov/meno a priezvisko: Orange Slovensko, a.s.

IČO (ak bolo pridelené): 35 697 270

Kontaktná osoba, tel. číslo a adresa elektronickej pošty: Mgr. Marek Chovanec,  
0905/011975, [marek.chovanec@orange.sk](mailto:marek.chovanec@orange.sk)

Pripomienky k jednotlivým častiam/ustanoveniam návrhu opatrenia:

- 1) Všeobecne k celej analýze veľkoobchodného relevantného trhu č. 3b (ďalej tiež len „analýza trhu 3b“ alebo „predmetná analýza“): Spoločnosť Orange Slovensko, a.s. (ďalej tiež len „OSK“) pôsobí na trhu Slovenskej republiky ako poskytovateľ elektronických komunikačných služieb už od r. 1997 a ako taká je spôsobilá kvalifikovane posúdiť vývoj analýz relevantných trhov od ich prvopočiatku, po nadobudnutí účinnosti skôr

platného zákona č. 610/2003 Z.z. o elektronických komunikáciách v roku 2004.

Ako podnik pravidelne poskytujúci v rámci prípravy analýz jednotlivých relevantných trhov tak na vyžiadanie Úradu pre reguláciu elektronických komunikácií a poštových služieb (ďalej tiež len „úrad“), ako aj z vlastnej iniciatívy rozsiahle kvantitatívne a kvalitatívne údaje, a následne ako podnik, ktorý sa k väčšine predložených analýz aj vyjadril, OSK konštatuje, že predmetná analýza predstavuje rovnako z hľadiska rozsahu spracovaných údajov, ako aj z hľadiska hĺbky, kvality a mnohostrannosti ich analytického spracovania jednoznačne najlepšiu analýzu ktoréhokoľvek relevantného trhu, aká bola v histórii Slovenskej republiky spracovaná.

OSK nepochybuje, že takto kvalitne spracovaná analýza predstavuje výborný základ pre nadväzujúcu reguláciu incumbenta, spoločnosti Slovak Telekom, a.s. (ďalej tiež len „ST“ alebo „tradičný podnik“), nevyhnutnú na zachovanie a ďalší rozvoj konkurencie na trhu č. 3b.

Ako sme však naznačili už v našom vyjadrení k žiadosti o doplnenie podkladov k analýze veľkoobchodných trhov 3a, 3b a 4 zo dňa 19. januára 2016 (ďalej tiež len „vyjadrenie z 19. januára 2016“), situácia s replikovateľnosťou služieb tradičného podniku sa zhoršuje sústavne a vyžaduje si okrem dlhodobějších riešení typu prístupu k multicastu, white-label predaja IPTV služieb a podrobných podmienok na dosiahnutie replikovateľnosti balíčkov poskytovaných ST, ktoré úrad v predmetnej analýze navrhuje, aj okamžitý regulačný zásah, a to s osobitným dôrazom na dosiahnutie ekonomickej replikovateľnosti dvojkombinácie internet+IPTV. Poskytovanie tejto služby alternatívnymi podnikmi pri súčasnej úrovni transportných nákladov (v rámci služieb ISP Gate, ISP Gate Plus a Ethernet Gate) je totiž ekonomicky vylúčené.

- Narastajúci podiel ST na maloobchodnom trhu širokopásmového prístupu, popísaný úradom v predmetnej analýze, je toho jasným dôkazom.
- 2) ku kapitole 2.1.1. Definícia maloobchodného trhu, str. 18: v súvislosti so zmienou „rekonštrukciou“ nadzemných vedení zo strany tradičného podniku je dôležité spomenúť fakt, že s výnimkou ST nie je žiadny iný podnik takéto nadzemné metalické vedenia schopný „rekonštruovať“, nakoľko len tento podnik ich vlastní a prevádzkuje. V skutočnosti ani nejde o žiadnu rekonštrukciu, ale o novú výstavbu optických vedení v trase pôvodných metalických vedení, pretože pôvodné nadzemné – vzdušné vedenia sú počas tejto „rekonštrukcie“ kompletne demontované. Tradičnému podniku pri takomto postupe vzniká jedinečná úspora nákladov na výstavbu (vo výške viac 70-80% celkových nákladov, ako uvádza sám úrad na str. 188 analýzy trhu 3a), ktorú nedokáže replikovať žiadny iný podnik elektronických komunikácií a ktorá upevňuje dominantné postavenie ST na príslušnom relevantnom trhu.
- 3) detto, str. 20: potvrdzujeme narastajúci význam služieb IPTV a VoIP a balíčkov služieb, osobitne double play kombinácie prístup k internetu a IPTV. Bez spracovania týchto produktov by analýza trhu 3b nebola úplná a reálne by hrozilo ďalšie zvyšovanie trhového podielu tradičného podniku.
- 4) ku kapitole 2.1.2. Analýza súčasnej situácie na maloobchodnom trhu širokopásmového prístupu k internetu, graf č. 3 na str. 23, str. 24 a str. 88: Predposledné miesto Slovenska v penetrácii širokopásmových prístupov v pevnom umiestnení na grafe č. 3 jasne vypovedá o nevyhnutnosti ďalšej regulácie relevantného trhu, ako ju navrhuje úrad. Nejde teda ani o „slabší priemer“, ako túto situáciu eufeministicky pomenúva analýza trhu 3b, ale o postavenie úplne na konci pelotónu.

Ešte horšia by bola situácia bez pomerne výrazného vstupu OSK na tento relevantný trh v januári 2012, nakoľko rozhodujúca časť veľkoobchodných prístupov OSK nebola zriadená migráciou z existujúcich prístupov, ale ako nové prístupy (tzv. naked, pozri aj str. 88 analýzy trhu 3b, kde tak medziročný nárast medzi r. 2012 a 2013, ako aj vysoké zastúpenie naked prístupov ide na vrub aktivity OSK). Z malého odstupe od posledného miesta (Poľsko) je navyše zrejmé, že bez investície OSK do sietí FTTH (od r. 2006, až na základe tejto investície OSK začal do sietí FTTx investovať aj tradičný podnik) a spomenutého vstupu na trh 3b v r. 2012 by Slovenská republika obsadila v rámci krajín porovnávaných na grafe č. 3 poslednú priečku.

Zlepšenie tohto nelichotivého postavenia Slovenskej republiky bez úradom navrhovanej regulácie IPTV a súvisiacich služieb je nemysliteľné. Nárast podielu odberateľov bitstream prístupu sa fakticky už v súčasnosti zastavuje; pripomíname, že takúto situáciu na trhu sme zaznamenali už v uplynulej dekáde, kedy podiel alternatívnych poskytovateľov klesol z cca 50% v r. 2003, kedy ST konal pod vplyvom vtedajšej výraznej regulačnej aktivity Protimonopolného úradu Slovenskej republiky na len cca 10% pred vstupom OSK na trh v r. 2012.

V neposlednom rade – a ako upozorňuje sám úrad, situácia na fixnom trhu je zásadne horšia ako na trhu mobilnom, čo je zrejmé z porovnania grafov č. 2 a č. 3.

- 5) detto, str. 24: Pokles podielu prístupov na báze technológie xDSL na trhu svedčí o nedostatočnom konkurenčnom prostredí a o potrebe prehĺbenia regulácie tradičného podniku.
- 6) detto, graf č. 6 na str. 25: Z nárastu (2012-2013) a opätovného poklesu (od 2013) parametru „medziročná zmena počtu prístupov xDSL“ je zrejmé, že pozitívne efekty vstupu OSK na trh xDSL v r. 2012 sa už do

- značnej miery vyčerpali, resp. sú stále viac neutralizované súčasnou neexistenciou veľkoobchodného prístupu k IPTV a pridruženým službám.
- 7) ku kapitole 2.1.3. Zastupiteľnosť na maloobchodnom trhu, str. 29:
- OSK plne podporuje identifikáciu dvoch základných prístupových technológií tradičného podniku, xDSL a FTTx, nakoľko len ST je schopný zriaďovať siete FTTx s relatívne nízkymi nákladmi a technológia FTTx v stále väčšej miere nahrádza tradičnú technológiu xDSL.
- 8) k časti A. Širokopásmový prístup prostredníctvom metalických účastníckych vedení využívajúcich technológiu xDSL, graf č. 10 na str. 29:
- Aj hlboko podpriemerný podiel prístupov xDSL v Slovenskej republike v porovnaní s priemerom Európskej únie svedčí o nedostatočne rozvinutom konkurenčnom prostredí a nevyhnutnosti prehĺbenia regulácie relevantného trhu 3b.
- 9) detto, grafy č. 11 a 12 na str. 30: „Vyššia dynamika rastu počtu prístupov alternatívnych širokopásmových prístupov k internetu" znamená naopak aj nedostatočnú dynamiku prístupov v rámci technológie xDSL, ktorá v podmienkach Slovenskej republiky svojím podielom zaostáva systematicky a dlhodobo, a to z dôvodu nedostatočne rozvinutého konkurenčného prostredia (porovnaj aj predchádzajúcu pripomienku).
- 10) k časti Hodnotenie technických vlastností, str. 32: je zrejmé, že aj s ohľadom na vysoké pokrytie územia neexistuje k technológii xDSL tak v súčasnosti, ako aj v dlhodobejšom horizonte žiadna alternatíva, ktorá by objektívne dokázala zabezpečiť rovnaký regulačný záber.
- Aj v súvislosti so spomenutou „vysokou závislosťou kvality prenosu od vzdialenosti ústredne", kvôli ktorej „prenosová rýchlosť nebýva zmluvne garantovaná" je dôležité, aby najvyššie dostupné prenosové rýchlosti mali k dispozícii všetci zákazníci, nielen zákazníci TV služieb, ktorými sú v súčasnosti iba maloobchodní zákazníci ST.

- 11) detto, str. 33: na vyvodenie správnych záverov je nevyhnutné zjednotiť údaje o počte domácností. Na str. 107 je citovaný s odvolaním na ten istý zdroj (EUROSTAT) a ten istý čas (2014) iný údaj ako na str. 33; ešte s inými údajmi pracuje Štatistický úrad Slovenskej republiky, ktorý je v slovenských podmienkach najčastejšie citovaným zdrojom.
- 12) detto, str. 34: nie je nám zrejmé, prečo sa na tomto mieste spomína technológia bondingu, keďže analýza trhu 3b s ňou nikde inde nepracuje.
- 13) detto, str. 40 a k časti 3 „Analýza predmetného trhu“, str. 135: úradom spomenuté plány zahusťovania pokrytia „riadené okamžitou potrebou a operatívne“ sú v rozpore s ohláseným zásadným zvýšením pokrytia tradičného podniku v najbližších cca 5 rokoch a aj s údajmi o plánovanom pokrytí, ktorý tento podnik poskytol úradu a sú citované aj v predmetnej analýze trhu 3b (aj keď ako obchodné tajomstvo, tabuľka č. 37 na str. 143). Úradom na str. 135 spomenutá neistota ako súčasť plánov nepochybne rovnako existuje, pre tradičný podnik ale s ohľadom na nevyhnutnosť vynaložiť pri prestavbe sietí z xDSL na FTTx omnoho menšie náklady ako alternatívni poskytovatelia, ako aj na existenciu rozsiahlych vzdušných vedení v jeho vlastníctve neprekračuje obvyklú mieru. Skutočnosťou ale v každom prípade zostáva, že takéto zásadné zvýšenie pokrytia je spôsobilý zrealizovať iba tradičný podnik.
- 14) k časti „Pasívne optické siete“, str. 42: úradom popísané technické riešenie skutočne optimalizuje rozsah potrebných nákladov na zriadenie sietí FTTH, nemožno ale súhlasiť s tvrdením, že by takto mohli byť vynaložené do infraštruktúry iba „minimálne investície“. Rozsah nevyhnutných investícií zostáva pre alternatívnych poskytovateľov stále veľmi vysoký a tradičný podnik disponuje pri zriaďovaní takýchto sietí okrem nižších nákladov aj ďalšími zásadnými a nereplikovateľnými výhodami spomínanými aj v analýze trhu 3b (vzdušné vedenia, veľká zákaznícka báza a pod.).

- 15) k časti „Štruktúra ponuky a služieb“, graf č. 23 na str. 45: kombinácia FTTN+VDSL predstavuje súčasť produktového portfólia xDSL.
- 16) k časti C. „Širokopásmový prístup prostredníctvom koaxiálnej káblovej siete“, graf č. 28 na str. 50, D. „Širokopásmový prístup prostredníctvom bezdrôtovej technológie WiFi“, graf č. 33 na str. 56 a E. „Širokopásmový prístup prostredníctvom bezdrôtovej technológie FWA“, graf č. 37 na str. 60:

Na príklade miest Nitra a Trenčín je najlepšie viditeľné, ako veľmi sú xDSL, CATV, WiFi a FWA skutočne zastupiteľnými produktmi. Nízka kumulatívna dostupnosť alternatívnych technológií v týchto mestách spôsobuje abnormálne vysoký podiel prístupov xDSL.

- 17) k časti „Záver hodnotenia zastupiteľnosti“ na str. 59: záver o tom, že technológia WiFi bude „so zvyšujúcimi sa nárokmi užívateľov postupne nahradzovaná technológiou FTTx, resp. inými NGA technológiami“ nepovažujeme za vychádzajúci z úplných predpokladov, pretože zvyšujúce sa nároky užívateľov sami osebe nie sú na nasadenie NGA technológií dostatočné; je nevyhnutné zohľadniť aj návratnosť investície do oblastí s významným podielom WiFi technológie, pokrytie ktorých je zvyčajne investične veľmi náročné.
- 18) k časti E. „Širokopásmový prístup prostredníctvom bezdrôtovej technológie FWA“, graf č. 38 na str. 61 a k časti „Záver hodnotenia zastupiteľnosti“ na str. 62:

Je síce pravdou, že priemerný mesačný objem prevádzky prenesený prostredníctvom xDSL je o niečo vyšší ako prostredníctvom FWA, nejde ale o zásadný rozdiel. V prípade FWA ide navyše o rádiovú technológiu s vyhradenou a garantovanou šírkou pásma pre konkrétneho užívateľa, čo nie je spravidla ani prípad – fixnej – technológie xDSL (ako konštatuje aj sám úrad na str. 32 analýzy trhu 3b).

Záver o odlišných užívateľských preferenciách v súvislosti s nepodstatne menším objemom prenesených dát (str. 62) je tak do značnej miery unáhlený.

- 19) detto, graf č. 39 na str. 61: hodnotenie, že v prípade FWA ide prevažne o malých lokálnych poskytovateľov, nie je úplne presné. Poskytovateľom prístupu s najväčším trhovým podielom a aj s najväčším pokrytím (str. 62) je totiž spoločnosť Slovanet, a.s.
- 20) k časti „Hodnotenie technických vlastností“, str. 62: vo výpočte licencií, resp. individuálnych povolení, a teda aj v celkovom hodnotení zastúpenia technológie FWA je opomenuté pásmo 26GHz.
- 21) detto, str. 63: údajný technický nedostatok – citlivosť na zlé poveternostné podmienky – sa tak podľa technických štandardov FWA, ako aj na základe skúseností OSK v praxi nevyskytuje; v prípade FWA ide o robustnú technológiu, schopnú garantovať a dodržať veľmi vysokú dostupnosť, limitne sa blížiacu k 100%; tzn. vyššiu dostupnosť ako býva ponúkaná v prípade xDSL.
- 22) detto, str. 63 a kapitola 2.1.5 „Záver analýzy zastupiteľnosti na maloobchodnom trhu“, str. 81: z dôvodov uvedených vyššie považuje OSK záver o nezastupiteľnosti technológií xDSL a FWA na maloobchodnej úrovni na základe prezentovaných zistení za unáhlený; OSK síce takýto záver na základe zásadne odlišnej úrovne geografickej dostupnosti, ceny a pod. obidvoch technológií nevyučuje a dokonca ho považuje za pravdepodobný, máme ale za to, že t.č. je založený na neúplných a nesprávne vyhodnotených argumentoch.  
  
Tá istá pripomienka sa vzťahuje aj na kapitolu 2.1.5. „Záver analýzy zastupiteľnosti na maloobchodnom trhu“ na str. 81.
- 23) k časti F. „Širokopásmový prístup prostredníctvom mobilných technológií“, str. 66:



Tradičný podnik je bez ďalšieho vyhodnotený ako najväčší poskytovateľ LTE siete na Slovensku, hoci pokrytie OSK je prinajmenšom porovnateľné, ak nie väčšie, a to v závislosti od zvoleného časového okamihu; obidve spoločnosti totiž t.č. intenzívne v pokrývaní obyvateľstva mobilnými službami súťažia.

- 24) ku kapitole 2.1.4 Balíčky služieb, graf č. 44 na str. 74: úrad síce správne konštatuje, že najprudší nárast možno konštatovať pri double play hlas +internet, z hľadiska replikovateľnosti služieb je ale najdôležitejšia ponuka internet+TV.
- 25) detto, str. 75 a 76: úrad veľmi dobre zdokumentoval predajný proces balíčkov (aj s využitím marketingových materiálov ST, čo je na prospech výsledku) a zásadný rozdiel medzi predajnou cenou jednotlivých produktov a 2P a 3P balíčkov, zo strany alternatívnych poskytovateľov nereplikovateľnou. Rovnako je veľmi dobre zdokumentovaný aj zásadný význam Chytrej ponuky v celkovom portfóliu tradičného podniku.

Tieto aktivity ST predstavujú pre zachovanie konkurencie na relevantnom trhu vážnu hrozbu a m.i. sú to práve ony, ktoré nás viedli k apelu na úrad vo všeobecnej pripomienke č. 1.

- 26) detto, str. 77: ponuka výrazne nižších cien zo strany tradičného podniku v najnižšom cenovom segmente nie je náhodná, práve v tomto cenovom segmente je totiž najvýraznejšia konkurencia alternatívnych poskytovateľov, ktorých sa ST touto ponukou snaží vytláčať.
- 27) detto, str. 78: poskytovanie prístupu prostredníctvom DSL a optiky je (zatiaľ) v rozhodujúcom rozsahu paralelné, nie je teda správne konštatovanie, že štandardné DSL pripojenie je poskytované tam, kde sa optická technológia nevyskytuje.

- 28) detto, str. 81: podrobne dokumentovaný a odôvodnený záver o balíčkoch ako súčasti maloobchodného trhu širokopásmového prístupu považuje OSK za správny a dôležitý pre stanovenie záverov predmetnej analýzy.
- 29) ku kapitole 2.2.2. „Zastupiteľnosť na veľkoobchodnej úrovni“, časť A. „Samozásobovanie“, str. 84-85: z obchodnej praxe OSK, ktorý je vzhľadom na svoju veľkosť veľkoobchodným zákazníkom prakticky všetkých alternatívnych poskytovateľov, potvrdzujeme záver úradu o kapacitných obmedzeniach alternatívnych poskytovateľov a o obmedzenom pokrytí relevantného trhu ich službami.

Spomenutý nárast pokrytia ULL, zjavný z trhových analýz iných členských krajín sa v podmienkach Slovenskej republiky vôbec nevyskytol (pozri aj graf č. 46 na str. 88).

- 30) k časti „B. Bitstream prostredníctvom technológie xDSL“, str. 86-87: tzv. resale offer ponúkaný ST nie je v skutočnosti žiadnym resaleom, ale len obchodným zastúpením tradičného podniku v jeho mene a na jeho účet, za jednorazovú províziu. Podstatou veci teda nie je to, že takáto ponuka „neumožňuje alternatívnym poskytovateľom odlíšenie od tradičného podniku“, aj keď aj to je pravda, ako skôr skutočnosť, že v zmluvnom vzťahu s takýmto zákazníkom zostáva ST a alternatívny poskytovateľ v postavení obchodného zástupcu ST (!) by takýmto postupom zvyšoval vo svoj vlastný neprospech trhový podiel tradičného podniku, a to navyše v segmente (IPTV), v ktorom nevie ponuku ST replikovať. Takéhoto zákazníka by od ST za súčasného stavu regulačného prostredia v budúcnosti prakticky nedokázal získať, nakoľko mu nie je spôsobilý ponúknuť ekvivalentnú službu.

Lepší popis súčasnej situácie na trhu IPTV v súvislosti s tzv. „opakovaným predajom“ je obsiahnutý na str. 195 a 233 analýzy trhu 3b. Krátkodobým riešením tohto stavu je tzv. white label riešenie, ktorému sa podrobnejšie

venujeme nižšie, dlhodobým prístup k multicasu, rovnako úradom navrhovaný.

- 31) k časti C. „Bitstream prostredníctvom optických sietí“, str. 94: konštatovanie o vybudovaní metalických prístupových sietí pred „približne 70 rokmi“ je príliš všeobecné a navyše aj nepresné, väčšina z nich bola totiž vybudovaná podstatne neskôr.
- 32) detto, str. 95: OSK sa úplne stotožňuje so závermi úradu o zastupiteľnosti prístupov k dátovým tokom xDSL a FTTx. Úradu sú navyše k dispozícii aj rozvojové plány tradičného podniku (tabuľka č. 37 na str. 143), ktorý bude v stále väčšom rozsahu nahrádzať metaliku optikou. V predmetnej súvislosti musíme opätovne zdôrazniť, že pri zriaďovaní takýchto sietí disponuje tradičný podnik niekoľkými zásadnými a nereplikovateľnými výhodami spomínanými aj v analýze trhu 3b (nízke zriaďovacie náklady, vzdušné vedenia, veľká zákaznícka báza a pod.).
- 33) ku kapitole 2.3. „Územné vymedzenie trhu“, časť „Rozdiely v charakteristikách produktu naprieč územím“, str. 108:  

So závermi úradu o existencii „určitých, ale nevýrazných rozdielov v charakteristikách produktu naprieč územím“ sa stotožňujeme a považujeme ho za kvalitne odôvodnený.
- 34) k časti „Stanovenie územnej jednotky“, str. 116: rozdelenie oblastí na mestské a vidiecke sídla je arbitrárne a vyžaduje si podrobnejšie odôvodnenie.
- 35) detto, str. 117: táto časť analýzy nie je dostatočne podložená faktmi, napr. v časti o duplicitnom budovaní FTTx infraštruktúry. Konštatovanie, že v prípade káblových sietí (CATV) ide väčšinou „o siete vybudované ešte v minulom režime“ je navyše výslovne nesprávne; väčšina týchto sietí bola vybudovaná v 90. rokoch 20. storočia a neskôr, v minulom režime sa takéto siete ešte nebudovali.

- 36) detto, str. 118: konštatovanie o budovaní káblovej (CATV) infraštruktúry „takmer výhradne v mestách" je rovnako nesprávne, mnohé z týchto sietí sú vybudované aj na vidieku.

Rovnako je nesprávne konštatovanie, že takáto infraštruktúra „nie je duplikovaná inou káblovou infraštruktúrou". V konkurenčnom boji medzi káblovými operátormi na Slovensku bolo v minulosti (najmä v 90. rokoch 20. storočia) pomerne časté, že sa budovali paralelne duplicitné siete. Pozri napr. mesto Košice (sídliisko Ťahanovce a inde).

V určitom, obmedzenom rozsahu sa podobný scenár neskôr zopakoval aj v prípade optických sietí.

- 37) k časti „Kvalitatívne rozdiely v charakteristikách produktov", str. 132: nie je nám známe, kto iný ešte na Slovensku buduje technológiu VDSL, ak to má byť podľa úradu iba „takmer výlučne" tradičný podnik.

- 38) detto, str. 132 a 134: „priemerné prekrytie technológií xDSL a FTTx v obciach" na úrovni 55% je zjavne príliš optimistický údaj; zrejme sa tu v prípade optiky počíta s (celou) obcou ako s pokrytou, ak je aspoň v jej časti vybudovaná optická sieť. Pokrytie takouto optickou sieťou je však spravidla výrazne menšie, ako pokrytie technológiou xDSL.

Z uvedeného dôvodu je zřejmé, že v prekrytí týchto dvoch technológií žije menej ako deklarovaných 10% populácie.

Podobným zjednodušením vyvolávajúcim nepresnosť je aj konštatovanie o pokrytí „husto zaľudnených sídlisk" alternatívnymi zastupiteľnými infraštruktúrami na str. 134; ide spravidla rovnako len o časti týchto sídlisk. Alternatívni poskytovatelia ako jednotlivé podniky majú len zriedka v danej obci pokrytie porovnateľné s ST.

- 39) detto, str. 133 a k časti E. „Povinnosť regulácie cien", str. 238: záver o prítomnosti silnej konkurencie, vplývajúcej na jednotne určenú národnú cenu tradičného podniku a o vplyve alternatívnych poskytovateľov, ktorý

očividne presahuje hranice ich geografickej pôsobnosti je odôvodnený úradom veľmi kvalitne a OSK sa s ním stotožňuje. Hľadať za ním ale hlavný dôvod skutočnosti, prečo ST účtuje niektoré veľkoobchodné ceny na nižšej ako na regulovanej úrovni (str. 238) avšak nie je presné. Skutočným dôvodom takéhoto správania ST je fakt, že tradičný podnik dlhodobo a systematicky realizuje sám pre seba testy stláčania marže a na základe ich výsledkov svoje veľkoobchodné ponuky upravuje.

- 40) ku kapitole 3.1. „Významný podnik – vyhodnotenie kritérií”, časť „Infraštruktúra, ktorá nie je jednoducho duplikovateľná”, str.140:

Súhlasíme s hodnotením, že rast pokrytia FTTx sa v ostatných rokoch výrazne spomalil, nie je ale pravdou, že nie je možné očakávať jeho výraznejší rast ani v budúcnosti. Práve naopak, aj úrad má k dispozícii informácie tradičného podniku, svedčiace o plánovanom výraznom zvýšení pokrytia FTTx. Úrad ich napokon v analýze aj uvádza – tabuľka č. 37 na str. 143, aj keď označené ako obchodné tajomstvo a pre tretie strany vrátane OSK teda neprístupné. Podľa informácií uvádzaných ST na iných fórach by malo ísť o zvýšenie až na 1 milión pokrytých domácností.

- 41) detto, str. 141: konštatovanie o nízkych nákladoch tradičného podniku na budovanie NGA je veľmi presné. Spolu s existenciou vzdušných vedení a veľkou zákazníckou bazou vytvára významnú nereplikovateľnú výhodu ST.
- 42) k časti „Súčasný stav súťaže”, str. 146: tvrdenie o možnostiach výstavby vlastnej siete iba v prípade „väčších podnikov s dostatočným finančným zázemím” je popreté v tom istom odseku konštatovaním o budovaní sietí aj menšími lokálnymi podnikmi, aj keď „pomalším tempom, väčšinou len s malým lokálnym pokrytím”.

Ako to v praxi býva často, pravda je niekde na polceste. Nové siete, nezriedka aj optické, budujú skutočne aj lokálne firmy, ich obmedzené

finančné a logistické možnosti ale ústia do stavu, kedy dosahujú skutočne iba veľmi lokálne pokrytie (často len v rozsahu niekoľkých ulíc, časti obce, menšieho sídliska a pod.).

- 43) detto, ku grafu č. 60, str. 146-147 a k časti „Odôvodnenie navrhovaných povinností“, str. 174: nárast trhového podielu ST spomenutý úradom, akokoľvek mierny (s ohľadom na označenie príslušných údajov ako predmetu obchodného tajomstva nie je OSK spôsobilý „miernosť“ tohto nárastu posúdiť) je výrazným varovným signálom klesajúcej konkurencie na predmetnom relevantnom trhu. A to v situácii, kedy je podiel fixného incumbenta stále jedným z najvyšších v Európe a viaceré štandardné regulačné nástroje (napr. ULL) prakticky nefunkčné.

Spomenutý trend je o to nebezpečnejší, že aj podľa vyjadrenia samotného ST má jeho trhový podiel na maloobchodnom trhu ďalej posilňovať (str. 174).

- 44) k časti „Káblový modem“, str. 152: počítať s pokrytím len na úrovni miest, resp. obcí je spojené s pomerne vysokou nepresnosťou, a to osobitne v prípade (menších) káblových operátorov, ale aj sietí NGA. Ako sme už uviedli vyššie, skutočné pokrytie týmito sieťami zahŕňa na rozdiel od fakticky všadeprítomnej metalickej siete spravidla len určitú časť mesta, prípadne obce.
- 45) detto, tiež str. 152: pri vyhodnotení pokrytia VDSL2 používa text analýzy trhu 3b pojem „drvivá väčšina prístupov“. S ohľadom na exaktnosť očakávaných výstupov a ich význam pre relevantný trh je namieste takéto nepresné výrazy definovať presnejšie. Obzvlášť, ak je inak táto časť analýzy spracovaná veľmi kvalitne.
- 46) k časti „WiFi“, str. 154-157: úroveň detailnosti analýzy v tejto časti je vysoká, a to rovnako rozsahom zozbieraných údajov o jednotlivých lokálnych poskytovateľoch, ako aj ich vyhodnotením, a to až po úroveň

porovnania s dostupnosťou technológie VDSL na danom mieste. Súhlasíme aj so záverom o dodatočných výhodách, poskytovaných regulovanému veľkoobchodnému trhu vďaka konkurenčnému tlaku FTTx a WiFi.

- 47) ku kapitole 3.2. „Závery analýzy veľkoobchodného trhu č. 3b“, str. 159:

S predloženými závermi analýzy súhlasíme a považujeme ich za veľmi dobre podložené a naformulované.

Aj na tomto mieste je ale vhodné v bode 4 zdôrazniť fakt, že výhradne iba ST je spôsobilý stavať novú optickú infraštruktúru s nízkymi nákladmi a s využitím „rekonštrukcie“ vzdušných vedení.

Rovnako stojí za zmienku aj fakt, že zo spomenutých 14 alternatívnych poskytovateľov maloobchodných širokopásmových služieb na infraštruktúre xDSL vo vlastníctve ST majú len 4 relevantný trhový podiel (OSK, Slovanet, a.s., Benestra, s.r.o. a SWAN, a.s.), podiely ostatných poskytovateľov sú veľmi malé.

- 48) ku kapitole 4.1. „Navrhované povinnosti“, časti A. „povinnosť prístupu k určitým sieťovým prostriedkom podľa § 22 zákona o elektronických komunikáciách“, str. 161-162:

Úradom navrhované povinnosti tradičného podniku považujeme za primerané a efektívne riešenie zistených problémov na relevantnom trhu 3b, pričom takéto riešenie je s ohľadom na závažnosť zistení úradu nevyhnutné.

Osobitné ocenenie si vyžaduje navrhované uloženie povinnosti 2P replikability na trhu širokopásmového prístupu k internetu spolu so službou IPTV.

Naopak, spresnenie si vyžaduje inak veľmi vhodne uložená povinnosť white label prístupu (časť A, bod IX., druhá odrážka). Úrad síce na str. 86-

87 a najmä na str. 195 a 233 analýzy trhu 3b výstižne a v súlade so stavom súťaže popísal, že účelom navrhovaného riešenia je „umožniť poskytovanie IPTV spoločnosti ST, a.s. na maloobchodnom trhu tak, aby boli zo služby odstránené prvky identifikujúce spoločnosť ST, a.s. ako poskytovateľa veľkoobchodnej služby“, ako aj to, že „žiadny z alternatívnych operátorov nemá záujem bez zisku (a OSK dodáva že „ani so ziskom“) robiť externých predajcov produktov spoločnosti ST, a.s.“; je teda zrejmé, že má ísť o maloobchodnú službu alternatívneho poskytovateľa, tzn. poskytovanú v mene a na účet tohto poskytovateľa, nie ST. Súčasné znenie časti A bodu IX, formulujúce povinnosť poskytnúť „veľkoobchodnú službu opakovaného predaja“ ale môže zvädzať k dezinterpretácii tejto povinnosti ako pokračovania jestvujúceho nezmyselného modelu predaja služby IPTV v mene a na účet ST, za jednorazovú províziu pre alternatívneho poskytovateľa, degradovaného takto na úroveň obchodného zástupcu ST.

Navrhujeme preto nasledovné znenie predmetnej povinnosti:

- Spoločnosť ST, a.s. je povinná poskytnúť veľkoobchodnú službu predaja maloobchodnej služby IPTV od ST, a.s. ako maloobchodnej služby alternatívneho poskytovateľa, v mene a na účet tohto alternatívneho poskytovateľa, umožňujúcu ekonomicky replikovať maloobchodnú službu IPTV od ST, a.s. s primeraným ziskom ....

Rovnako by bolo vhodné aspoň príkladmo spresniť, o aké doplnkové služby k širokopásmovému prístupu k internetu a IPTV ide. Takéto spresnenie nie je uvedené ani v odôvodnení na str. 178.

- 49) k časti B. „povinnosť transparentnosti prístupu podľa § 19 zákona o elektronických komunikáciách“, bod I, str. 163:

Časť navrhovanej povinnosti zverejniť referenčnú ponuku, upravujúca spôsob používania širokopásmového prístupu si vyžaduje presnejšiu



prácu s definíciami. Použitý demonštratívny výpočet: „presne špecifikovať požiadavky na kvalitu služby, spôsob dohľadu a riadenia siete atď.“ nie je pre normatívny dokument, v ktorom majú byť v ďalšom kroku na základe vykonanej analýzy trhu tradičnému podniku uvažované povinnosti uložené, najvhodnejší.

- 50) detto, bod IV, str. 164: Predĺženie lehoty na oznámenie ukončenia poskytovania širokopásmového prístupu prostredníctvom technológie xDSL na 2 roky, resp. 1 rok v prípade dohody o migrácii je nepochybne krokom správnym smerom. Lehota 2 rokov je však ešte stále veľmi vzdialená od lehoty 5 rokov podľa bodu 39 Odporúčania Komisie o regulovanom prístupe k prístupovým sieťam novej generácie, ktoré síce úrad v analýze trhu 3b viackrát cituje, ale v predmetnej časti sa ním neriadi.

Takýto prístup úradu je o to prekvapujúcejší, že v paralelne spracovanej analýze trhu 3a s inak takmer doslovne rovnakou textáciou sa s lehotou 5 rokov riadne počíta a úrad sa na predmetné odporúčanie Komisie dokonca výslovne odvoláva (na str. 194).

V neposlednom rade nie je lehota 5 rokov stanovená Európskou komisiou náhodne, ale zohľadňuje ochranu investícií alternatívnych operátorov do jestvujúceho technického riešenia, ktoré títo operátori s omnoho horšou ekonomikou rozsahu ako tradičný podnik nedokážu amortizovať v kratšej dobe ako je práve 5 rokov.

- 51) detto, bod V., str. 164-165 a k časti „Zľavy z ceny pre SA – Dostupnosť služby“, str. 218-222: Zavedenie KPI a SLA, v základnej úrovni bezodplatne a s automatickou kompenzáciou za nedodržanie stanovených úrovní ako dôležitou zložkou, je nielen významným, ale aj nevyhnutným krokom smerom ku štandardizácii regulačného

prostredia na Slovensku, čo sme navyše úradu v prípravnej fáze predmetnej analýzy preukázali aj predložením početných benchmarkov.

Veľmi dobré je aj odôvodnenie skutočnosti, prečo je štandardná úroveň SLA nevyhnutná a prečo je dôležitá aj kompenzácia a odstrašujúci účinok jej nasadenia, a to až do výšky prevyšujúcej celkovú cenu SLA vrátane ceny samotného prístupu, nakoľko inak by ST nemalo motiváciu dodržiavať dohodnutú kvalitu služby. Predmetné odôvodnenie je obsiahnuté na str. 218-222 a z pohľadu OSK k nemu nemáme čo dodať.

K predmetnej časti analýzy trhu 3b máme námietku len na jedno malé organizačno-technické spresnenie: lehotu na zverejnenie je vhodné stanoviť v mesiacoch (tzn. ako 1 mesiac), nie v dňoch (tu ako 30 dní), inak nie je súladná s navrhovanými konkrétnymi lehotami, ktoré majú uplynúť ku koncu kalendárnych mesiacov (tzn. 30. apríla, 31. júla, 31. októbra a 31. januára).

- 52) detto, bod VI., str. 165-166: Rovnako zavedenie rovnocennosti vstupov (Equivalence of Inputs) je dôležitým posunom vpred v zvýšení konkurencie na relevantnom trhu, resp. v boji proti opätovnému zvyšovaniu trhového podielu ST. Spomedzi aktívne nevyužívaných služieb s potenciálom posunúť alternatívnych poskytovateľov vyššie na investičnom rebríku (a so zohľadnením situácie aj na trhu 3a) ide najmä o služby neviazaného prístupu k miestnym vedeniam, kolokácie a prístupu ku káblovodom a infraštruktúre.
- 53) k časti C. „povinnosť nediskriminácie prístupu podľa § 20 ods. 1 a ods. 2 zákona o elektronických komunikáciách“, bod III., str. 166-167:

Podstatné v tejto časti je zavedenie dvoch úrovní SLA, základnej, bezplatnej, spojenej s automatickou kompenzáciou a nevyhnutnej na udržanie konkurencieschopnosti s tradičným podnikom v nižšom segmente a prémiovej, vhodnej pre náročnejších zákazníkov. Existencia

prémiovej kategórie SLA je dôležitá aj v súvislosti s navrhovanou dereguláciou relevantného trhu č. 4; pre tradičný podnik predstavuje menšiu regulačnú záťaž ako by predstavovala regulácia celého relevantného trhu č. 4 a pre alternatívnych poskytovateľov ponecháva aspoň základný veľkoobchodný produkt vhodný pre segment náročného zákazníka.

Ako sme už uviedli vo vyjadrení z 19. januára 2016, opatrenia na zníženie chybovosti zadávaných objednávok (podbod v.) veľmi výrazne pomohli zlepšiť proces objednávania prístupov xDSL vo Francúzsku.

- 54) detto, bod III., písm. c), podbod vi., str. 167: Navrhované skrátenie lehoty migrácie existujúceho účastníka v rámci siete ST na maximálne 5 kalendárnych dní sa na prvý pohľad možno zdá byť len drobnou úpravou, hlboko schovanou medzi textovo rozsiahlejšími a zdanlivo dôležitejšími navrhovanými povinnosťami tradičného podniku. V skutočnosti ale ide o veľmi významný posun vpred v ďalšom rozvoji konkurencie na relevantnom trhu 3b a odstránenie jedného z posledných dôležitých reliktov jeho niekdajšieho monopolného postavenia. Súčasná lehota na migráciu s trvaním do konca nasledujúceho kalendárneho mesiaca po podaní žiadosti zákazníka, tzn. napr. v prípade žiadosti podanej dňa 6. mája 2016 do 30. júna 2016 (!) je škandalózna a v 21. storočí v členskej krajine Európskej únie neobhájiteľná. Obzvlášť keď nejde o prechod zákazníka z jednej siete do druhej, ako v prípade prenositeľnosti čísla, ale o migráciu realizovanú v jednej a tej istej sieti, sieti tradičného podniku.

Navrhované ustanovenie ale znesie ešte jedno spresnenie: lehotu migrácie by bolo ideálne zjednotiť s lehotami prenositeľnosti čísla (4 pracovné dni), opätovne obzvlášť ak zohľadníme narastajúci význam balíčkov služieb.

- 55) detto, bod III., písm. f), str. 167-168: Test ekonomickej replikovateľnosti je navrhnutý výborne, nemáme k nemu pripomienky. Aj polročná perióda je optimálnym kompromisom medzi relevantnosťou testu a snahou zbytočne tradičný podnik nezaťažovať; táto perióda testu sa navyše opakovane osvedčila aj v európskom zahraničí.
- 56) detto, bod IV., str. 169: Označenie typu Naked môže tradičný podnik pomerne jednoducho zameniť za iné označenie s rovnakým alebo obdobným významom, navrhujeme preto nasledovnú úpravu dotknutého písm. a)
- a) používať označenie služby typu Naked alebo iné označenie s rovnakým alebo obdobným významom pre iné služby ako tie, ktoré sú poskytované samostatne a účastník nevyužíva žiadnu inú službu v sieti ST, a.s.,
- Povinnosť uložená v písm. b) cit. ust., tzn. nestanovovať rôzne veľkoobchodné ceny v závislosti od využívania, resp. nevyužívania verejnej telefónnej služby je obsahovo ešte dôležitejšia a plne sa s jej navrhovaným uložením stotožňujeme.
- 57) ad časť D. „povinnosť viesť oddelenú evidenciu nákladov a výnosov podľa § 21 ods. 1 zákona o elektronických komunikáciách“, str. 169-172: Zachovanie tejto povinnosti je dôležité, pričom osobitný význam má vo vzťahu ku kolokácii, čo predstavuje najproblematickejšiu z troch spomenutých kategórií nákladových položiek.
- 58) detto, ad bod 3, písm. c), str. 171: V časti upravujúcej metódu WACC nie je na rozdiel od analýzy trhu 3a (aj tam na str. 171) obsiahnutý dodatok „v súlade s úradom schválenou metodikou výpočtu“, ktorý je rovnako relevantný aj v predmetnej analýze trhu 3b.
- 59) ad časť „Identifikované trhové problémy vyplývajúce z existencie významného vplyvu spoločnosti ST, a.s.“, bod 2, písm. c), str. 178: na

rozdiel od úradu nevnímame nižšie ceny za väčšie objemy dát principiálne ako problém. Objemové zľavy sú dlhodobou bežnou globálnou veľkoobchodnou praxou prakticky vo všetkých odvetviach hospodárstva a v niektorých štátoch (napr. Spojené kráľovstvo) sa uplatňujú dokonca aj v maloobchode.

Čo ale trhovým problémom je, to je nemožnosť replikovať maloobchodnú ponuku ST; a tento trhovú problém úrad rieši navrhovanou reguláciou jednotkových cien efektívne.

- 60) k časti A. „Povinnosť prístupu k určitým sieťovým prostriedkom“, k „odôvodneniu k bodu I., časti A navrhovaných povinností“, str. 178-180, k časti „Regulácia prístupu na rôznych sieťových úrovniach“, „Národná vs. regionálna“, str. 182-184 a k časti „Potreba dlhodobej ochrany hospodárskej súťaže“, str. 199:

Vypustenie prístupu na ATM úrovni nepovažujeme za dostatočne odôvodnené. Ako ukazuje aj skúsenosť s neviazaným prístupom k miestnym vedeniam (na trhu 3a), samotný „nezáujem“ alternatívnych poskytovateľov nemusí ešte znamenať a často ani neznamená, že daná regulovaná služba nemá na trhu miesto, ako skôr to, že treba zlepšiť podmienky jej poskytovania.

Inak ale v týchto častiach dokumentu oceňujeme detailnú analýzu úradu zameranú na dosiahnutie cieľa umožniť alternatívnym poskytovateľom postúpiť vyššie po investičnom rebríku. Avšak nesúhlasíme s tvrdením (na str. 182), že nie každá priečka tohto rebríka musí byť nevyhnutne využitá a naopak máme za to, že úlohou úradu ako regulátora je umožniť alternatívnym poskytovateľom obsadiť všetky priečky bez výnimky a až v prípade dostatočne rozvinutej súťaže na vyšších priečkach rebríka postupne uvoľňovať reguláciu na jeho nižších priečkach. Napokon, aj

samotný úrad prezentoval (na str. 199) a veľmi pekne odôvodnil nevyhnutnosť všetkých priečok ladder of investments.

V tejto súvislosti vítame návrh úradu, aby s ohľadom na nefunkčné ULL a jeho praktickú nedostupnosť bol ako ďalší stupeň investičného rebríka po relatívne dobre využívanom veľkoobchodnom prístupe na národnej úrovni podporovaný veľkoobchodný prístup na regionálnej úrovni.

Veľmi trefné je aj konštatovanie úradu (ku vzťahu infraštruktúry xDSL a FTTx tradičného podniku), že predmetom analýzy je zistenie, či na trhu existuje podnik s významným vplyvom, a nie infraštruktúra s významným vplyvom.

- 61) k časti „IP vs. Ethernet“, str. 185: Nie je pravdou, že tradičný podnik už zmigroval všetky širokopásmové prístupy k internetu na ethernet. M.i. aj naša spoločnosť zatiaľ ešte stále využíva službu ISP Gate.

Rovnako aj rozhodnutie upustiť od cenovej regulácie prístupu nepovažujeme za dostatočne odôvodnené, obzvlášť ak zohľadníme, že v početných rozhodnutiach Protimonopolného úradu Slovenskej republiky a DG Competition bol ST opakovane označený za podnik dopúšťajúci sa systematicky, dlhodobo a závažným spôsobom vytlačania konkurencie z relevantných trhov 3a a 3b.

- 62) k časti „Regulácia prístupu k optickej sieti“, str. 186: zdôrazňujeme dôležitosť regulácie backhaul infraštruktúry, osobitne káblovodov, ceny za prenájom ktorých sú vysoko nad všetkými európskymi benchmarkmi. Opätovne pripomíname nereplikovateľne nízke náklady ST na budovanie sietí novej generácie a súhlasíme so záverom úradu, že jednotlivé technológie a infraštruktúry tradičného podniku musia byť posudzované spoločne.

- 63) k časti „Aplikácia vektoringu v sieti spoločnosti ST, a.s.“, str. 187-188: v tejto časti si žiaľ úrad nekriticky osvojil viaceré tvrdenia ST, ktoré musíme uviesť na pravú mieru:

Vo vzťahu k výmene VDSL zariadení nie je natoľko podstatné, akého objemu zariadení sa výmena (zatiaľ) týka, ako skôr skutočnosť, že tieto zariadenia s ohľadom na málo transparentný postup ST museli mať alternatívni poskytovatelia k dispozícii v priebehu neprimerane krátkeho času. Na zabezpečenie predmetných zariadení je pritom nevyhnutná rozsiahla komunikácia s ich výrobcami, ktorí musia jestvujúce zariadenia upraviť podľa požiadaviek slovenského trhu. Trhy, na ktorých je skupina Deutsche Telekom v postavení tradičného podniku, navyše s ohľadom na historickú záťaž v podobe služby ISDN používajú úplne iný, menšinový a neštandardný formát DSL, tzv. Annex 2, čo včasné zabezpečenie akýchkoľvek nových zariadení významne komplikuje.

V marci 2015 nebol tradičným podnikom prezentovaný žiadny „plán ukončenia predaja nových ADSL služieb“, ale len veľmi všeobecná a – ako sa ukázalo neskôr – aj nepresná informácia o prvej fáze predmetných zmien, ktorej územný rozsah, časový rozsah a ďalšie podmienky sa v nasledujúcich mesiacoch opakovane menili.

Nešlo ani o „nediskriminačné zastavenie predaja“, nakoľko maloobchod ST mal od počiatku značný náskok v informovanosti, pripravenosti koncových zariadení a pod.

Rovnako nie je pravdou, že by ST kedykoľvek prejavil ochotu dohodnúť si s OSK plán migrácie prístupov, a či vôbec o tejto téme s našou spoločnosťou diskutovať. Na naše početné otázky k tejto tzv. druhej fáze migrácie, tzn. zrušeniu jestvujúcich xDSL prístupov v oblastiach, kde bol predtým zastavený predaj nových xDSL prístupov, nás vždy len odkazovali na budúcnosť.

Informácie o vektoringu boli vôbec komunikované zásadne jednostranne, od tradičného podniku ku nám a jediné, na čom sa OSK podarilo s ST dohodnúť, bol časový posun niektorých najvypuklejšie neprimeraných lehôt. O to je dôležitejšie, aby procesy a lehoty navrhované úradom na str. 164 analýzy trhu 3b takémuto prístupu tradičného podniku v budúcnosti zabránili.

Ako sme už naznačili v našom vyjadrení z 19. januára 2016, technológia vektoringu je síce progresívna a jej nasadenie má potenciál priniesť úžitok všetkým zúčastneným stranám, v prípade nesprávneho regulačného uchopenia má ale rovnako aj potenciál negovať doterajší proces zvyšovania konkurencie na trhu 3b a tento trh dokonca remonopolizovať. Preto je nevyhnutné proces zavádzania tejto technológie veľmi pozorne regulačne sledovať.

Opätovne, rovnako ako vo vyjadrení z 19. januára 2016 upozorňujeme, že v materskej krajine koncernu Deutsche Telekom, v Nemecku, udelila Bundesnetzagentur súhlas na zavedenie vektoringu až po vykonaní veľmi širokej konzultácie a uložení prísnych podmienok.

- 64) k odôvodneniu „K bodu IX., časti A navrhovaných povinností“, str. 190-192:

V súvislosti s nemožnosťou replikovať balíčky služieb je dôležitý technologický fakt, že služba IPTV vyžaduje vyššie prenosové rýchlosti linky a lepšiu stabilitu spojenia ako prístup k internetu. Táto skutočnosť slúži súčasne aj na získanie nereplikovateľnej výhody ST pri prístupe k internetu: zákaznícka skúsenosť s poskytovaním služby prístupu k internetu na tej istej linke je v prípade dvojkombinácie, resp. trojkombinácie služieb, obsahujúcej aj IPTV lepšia ako v prípade samotnej služby prístupu k internetu, nakoľko ST v prípade lokálneho preťaženia



siete (v súčasnej xDSL sieti ST bežný jav) nesiahajú k znižovaniu rýchlosti prístupov obsahujúcich IPTV, ale len samostatných prístupov k internetu.

Táto skutočnosť je o to závažnejšia, že účastník spravidla preferuje prístup k internetu vo vyššej kvalite ako u ostatných služieb tvoriacich balíček, ako uvádza aj úrad na str. 191.

K príkladu úradu s nereplikovateľnosťou služieb pri 12 hodin sledovania IPTV denne uvádzame, že tieto služby sú nereplikovateľné aj pri omnoho kratšom, bežnom rozsahu sledovania IPTV; naše prepočty v tomto smere sme uvádzali aj v našom vyjadrení z 19. januára 2016 a neprekvapuje nás, že podľa výpočtov úradu nemajú alternatívni poskytovatelia možnosť ekonomicky replikovať balíčkové ponuky ani v prípade použitia princípu EEO.

Naopak, potešilo nás dozvedieť sa, že ST (pokiaľ je nám známe) prvýkrát prezentoval úradu prepočet marže, aj keď zatiaľ len pre celé portfólio služieb. Nakoľko tradičný podnik maržu interne prepočíta rutinne a dlhodobo, je skutočne najväčší čas, aby tieto prepočty začal zdieľať aj s regulátorom. V analýze trhu 3b na to úrad pripravil solídne regulačné prostredie.

S úradom sa zhodneme aj v názore, že na dosiahnutie skutočne použiteľnej regulácie sa do budúcnosti nemôžeme vyhnúť ani tomu, aby prepočty zahŕňali aj dočasné akcie ponúkané koncovým užívateľom, pretože sú to práve tieto produkty, ktoré sa na trhu najvýraznejšie predávajú. Zámer úradu zohľadniť aj tieto ponuky je zrejmý a dá sa m.i. zistiť aj z odôvodnenia na str. 225, bolo by však presnejšie zakotviť ho aj priamo v texte navrhovaných povinností,

Rovnako je nevyhnutné zohľadniť aj tzv. retenčné ponuky, tzv. veľmi agresívne cenové ponuky, ponúkané ST odchádzajúcim zákazníkom.

- 65) k časti B. „Povinnosť transparentnosti“, odôvodnenie „K bodu I., časti B navrhovaných povinností“, k časti „Rovnocennosť vstupov“ na str. 207 a str. 210:

Úradom pranierovaná informačná asymetria skutočne existuje. V ostatnom čase to potvrdilo m.i. vyššie spomenuté nasadzovanie vektoringu.

Ďalším dôkazom informačnej asymetrie, obsiahnutým priamo v analýze trhu 3b, je označenie obrázku v rozsahu polovice normostrany a ďalšej polovice normostrany vysvetliviek popisujúcich „momentálny stav informačného a objednávkového systému“ za predmet obchodného tajomstva (na str. 207). O akej rovnocennosti vstupov maloobchodu ST a alternatívnych poskytovateľov môžeme hovoriť, ak tradičný podnik nie je ochotný zverejniť v prospech svojich konkurentov ani takéto základné údaje?

Veľmi podobnú námietku možno adresovať k nezverejneniu údajov v tabuľke č. 42 s popisom „Trvanie zariadenia služby širokopásmového prístupu a uvoľneného prístupu v roku 2015“.

- 66) k časti „Rovnocennosť vstupov“, str. 211 a 212:

Niektoré z úradom v tejto časti prezentovaných štatistických údajov sú až alarmujúce. Platí to napr. pre zásadné rozdiely v zariadeniach FTTx prístupov do 48 hodín z celkového počtu zariadení, ktoré pre ST predstavujú až 22,2%, avšak v prípade alternatívnych poskytovateľov len 7,7%. Ešte závažnejší je údaj o odmietnutých zariadeniach xDSL prístupov, ktorý predstavoval až 75% celkového počtu zriadených prístupov.

- 67) k časti „Momentálny stav procesov riešenia porúch“, str. 214-215:

Doba trvania poruchy počítaná až od okamihu prijatia hlásenia je ďalším prežitkom bývalého monopolného postavenia ST a nepatrí do dnešnej Európskej únie.

To, že na trhu 3a nebol identifikovaný v r. 2015 žiadny podstatný problém, bude pravdepodobne súvisieť omnoho viac so zanedbateľným počtom prístupov na tomto trhu ako so skutočnosťou, že sa na ňom využívajú len neaktívne metalické vedenia.

Aj v súvislosti s takto nízkym štandardom riešenia porúch sledujeme upustenie od nákladovej orientácie, navrhované na str. 215, skepticky.

- 68) k časti odôvodnenia „K bodu III. písm. f), časti C navrhovaných povinností“, „Ekonomická opakovateľnosť“:

Na str. 222-231 je obsiahnutá snád' najlepšia a najkvalitnejšia časť analýzy trhu 3b, zaoberajúca sa ekonomickou replikovateľnosťou. K tejto časti máme len jedinú výhradu, a to voči navrhovanému okamžitému upusteniu od cenovej regulácie, tzn. bez overenia riadnej implementácie navrhovanej povinnosti replikovateľnosti zo strany tradičného podniku.

- 69) k časti E. „Povinnosť regulácie cien“: Po implementácii povinností navrhnutých v analýze trhu 3b zostane inštitút kolokácie, ktorého cenovú reguláciu navrhuje zachovať aj úrad, jedným z posledných veľkých nedoriešených trhových problémov na predmetnom relevantnom trhu. Súčasný nezáujem o tento inštitút nie je spôsobený len vopred nepredvídateľnou cenou, ako uvádza úrad, ale aj a komplikovaným a nehomogénnym procesom zriaďovania kolokačných miest.

S pozdravom

Ing. Ivan Marták  
riaditeľ pre stratégiu, právo a regulačné vzťahy  
Orange Slovensko, a.s.