



КОМИСИЯ
ЗА РЕГУЛИРАНЕ
НА СЪОБЩЕНИЯТА

Определяне, анализ и оценка на пазарите на
генериране на повиквания от определено
местоположение на обществени телефонни мрежи,
терминиране на повиквания в определено
местоположение на индивидуални обществени
телефонни мрежи и
транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за
предоставяне на обществени телефонни услуги в
определено местоположение

Приложение към Решение №/.....2008 г.

Резюме

Правна рамка

Новата европейска правна и регулаторна рамка 2002 в областта на телекомуникациите е транспонирана в българското законодателство с приемането на Закона за електронните съобщения (Обн., ДВ, бр. 41 от 22.05.2007 г.) и Методиката за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара (Обн., ДВ, бр. 27 от 11.03.2008 г.).

Съгласно техните разпоредби националният регулаторен орган в лицето на Комисията за регулиране на съобщенията (КРС) е длъжен периодично на всеки две години да анализира доколко е ефективна конкуренцията на пазарите на електронни съобщения, въз основа на което да осигури подходяща регулация в условията на променяща се пазарна среда. В периода до налагането на специфични задължения на предприятията, определени за такива със значително въздействие върху съответния пазар съгласно Закона за електронните съобщения в сила остават задълженията, наложени на предприятията съгласно Закона за далекосъобщенията (отм.).

С настоящия документ КРС определя съответните пазари на:

- генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи;
- терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи;
- транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение.

В рамките на анализа на всеки от пазарите е извършена оценка дали на него е налице ефективна конкуренция и съответно наличие на предприятие/предприятия със значително въздействие върху съответния пазар, както и какви да бъдат специфичните задължения, които следва да бъдат наложени, продължени, променени и/или отменени.

Оценката на нивото на конкуренция на съответните пазари е извършена на база на данни за минал период от три години (2005 - 2007 г.) и е направена прогноза за бъдещото им развитие за период от две години напред.

Съгласно чл. 151 от Закона за електронните съобщения (чл. 6 и 7 от Директива 2002/21/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за обща регулаторна рамка за електронни съобщителни мрежи и услуги и принципите на конкурентното право), проектът на решение на КРС, с което се определя съответният пазар, анализа и оценката дали е налице ефективна конкуренция, включително определянето на предприятие/предприятия със значително въздействие върху съответния пазар и специфичните задължения, които трябва да бъдат наложени, продължени, променени и/или отменени, следва да бъде публикувано за обществено обсъждане и изпратен за становище до Комисията за защита на конкуренцията (КЗК), до Европейската комисия и до другите национални регулаторни органи на държавите-членки на Европейския съюз.

Пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи

Съответният продуктов пазар, разгледан в **Раздел V** на документа, е пазарът на едро на *генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи* с географски обхват *територията на Република България*.

В резултат на извършения пазарен анализ, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, КРС достигна до заключението, че следва да определи „Българска телекомуникационна компания” АД („БТК” АД) за предприятие със значително въздействие върху пазара.

Заключението е направено на база анализа на следните три критерия:

- пазарен дял на всяко предприятие;
- наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар (като детайлно са разгледани бариерите: контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана, икономии от мащаба и обхвата и вертикална интеграция;
- недостатъчна или слаба покупателна способност.

Изводите, направени при анализа на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, сочат, че на съответния пазар не е установена ефективна конкуренция, което дава основание на КРС да наложи на „БТК” АД като предприятие със значително въздействие върху пазара следните специфични задължения:

- задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения;
- задължение за прозрачност;
- задължение за равнопоставеност;
- задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване;
- ценови ограничения.

Определянето на специфични задължения, тяхното описание и причините за налагането им на предприятието със значително въздействие върху пазара са разгледани в **Раздел VIII** на документа.

Пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи

Съответният продуктов пазар, разгледан в **Раздел VI** на документа, е пазарът на едро на *терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи*. Той се състои от шестнадесет самостоятелно обособени продуктов пазара, включващи мрежите, собственост на всички активни към настоящия момент предприятия, предоставящи обществени телефонни услуги в определено местоположение в България. Всеки от разгледаните продуктов пазари е с географски обхват *територията на Република България*.

В резултат на извършения пазарен анализ, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, КРС достигна до заключението, че следва да определи всички шестнадесет активни предприятия за предприятия със значително въздействие върху пазарите на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствените им обществени телефонни мрежи.

Заключението е направено на база анализа на следните три критерия:

- пазарен дял на всяко предприятие;

- наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар;
- недостатъчна или слаба покупателна способност.

Изводите, направени при анализа на пазара на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, сочат, че на съответния пазар не е установена ефективна конкуренция, което дава основание на КРС да наложи на предприятията със значително въздействие върху пазара следните специфични задължения:

- задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения;
- задължение за прозрачност;
- задължение за равнопоставеност;
- задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване;
- ценови ограничения.

Определянето на специфични задължения, диференцирането им по предприятия, тяхното описание и причините за налагането им на предприятията със значително въздействие върху пазара са разгледани в **Раздел VIII** на документа.

Пазар на транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение

В **Раздел VII** на документа е приложен теста на трите критерия при определянето на пазара на транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение.

След извършения анализ КРС достигна до заключението, че пазарът на транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение *не подлежи на ex-ante регулиране*, тъй като не изпълнява кумулативно трите критерия за определяне на съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране. В тази връзка за този пазар не е налице основание да се изследва липсата или наличието на ефективна конкуренция. Задълженията, наложени на „БТК” АД, свързани с националния транзит на телефонен трафик през мрежата на историческото предприятие и наложени му в качеството му на оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги по реда на Закона за далекосъобщенията , (отм.) следва да бъдат отменени.

Окончателно решение

След отразяване на становищата, постъпили от заинтересованите страни по време на общественото обсъждане, както и от Комисията за защита на конкуренцията, Европейската комисия и другите национални регулаторни органи на държавите-членки на Европейския съюз , КРС ще приеме своето окончателно решение по определянето, анализа и оценката на пазарите на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи и транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение.

Съдържание

I. Въведение	10
1. Правна рамка	10
1.1. Европейска регулаторна рамка	10
1.2. Национално законодателство	13
2. Ред, условия и процедура за определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция	14
2.1. Определяне на пазарите	14
2.2. Анализ и оценка на съответния пазар	15
3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара и налагане на специфични задължения	16
4. Обхват на документа	17
II. Обществено обсъждане и консултации с Европейската комисия. Сътрудничество с Комисията за защита на конкуренцията	18
III. Характеристики на българския пазар на обществени телефонни мрежи, чрез които се осъществяват повиквания от и в определено местоположение	19
1. Въведение	19
2. Участници на пазара	20
3. Описание на мрежата на историческото предприятие	22
4. Описание на мрежите на алтернативните предприятия	23
5. Предлагани услуги на едро	24
5.1. Свързване на електронни съобщителни мрежи	26
5.2. Генериране на повиквания	27
5.3. Терминиране на повиквания	28
5.4. Транзит на повиквания	29
6. Граници между пазарите на едро за предоставяне на услуги за генериране, транзит и терминиране на повиквания	30
IV. Състояние на пазара на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение	32
1. Фиксирани телефонни постове	32
2. Приходи	33
3. Относителни дялове	35
4. Цени на фиксирани телефонни услуги	36
4.1. Цени на дребно – ценови кошници за потребление на фиксирани услуги	36
4.2. Цени на едро – динамика на цените за терминиране на повиквания	40

V. Генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи	48
1. Определяне на съответния пазар	48
1.1. Въведение	48
1.2. Прилагане на теста на трите критерия	49
1.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара	49
1.2.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията	51
1.2.3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право	52
1.2.4. Заключение	53
1.3. Съответен продуктов пазар	53
1.3.1. Въведение	53
1.3.2. Взаимозаменяемост при търсенето	54
1.3.2.1. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно	55
1.3.2.2. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на едро	57
1.3.2.3. Заключение – взаимозаменяемост при търсенето	59
1.3.3. Взаимозаменяемост при предлагането	59
1.3.3.1. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на дребно .	59
1.3.3.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро	60
1.3.3.3. Заключение - взаимозаменяемост при предлагането	60
1.4. Съответен географски пазар	60
1.5. Заключение	61
2. Анализ и оценка на съответния пазар	62
2.1. Въведение	62
2.2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар	62
2.2.1. Пазарен дял	63
2.2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар	65
2.2.2.1. Контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана	65
2.2.2.2. Икономии от мащаба и обхвата	65
2.2.2.3. Вертикална интеграция	66
2.2.3. Недостатъчна или слаба покупателна способност	67
3. Определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара	71
VI. Терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи	72

1. Определяне на съответния пазар	72
1.1. Въведение	72
1.2. Прилагане на теста на трите критерия	73
1.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара	73
1.2.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията	75
1.2.3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право	76
1.2.4. Заключение	77
1.3. Съответен продуктов пазар	77
1.3.1. Взаимозаменяемост при търсенето	77
1.3.1.1. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно	78
1.3.1.2. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на едро	80
1.3.1.3. Заключение – взаимозаменяемост при търсенето	81
1.3.2. Взаимозаменяемост при предлагането	81
1.3.2.1. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на дребно .	81
1.3.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро	81
1.3.2.3. Заключение - взаимозаменяемост при предлагането	82
1.4. Съответен географски пазар	82
1.5. Заключение	83
2. Анализ и оценка на съответния пазар	84
2.1. Въведение	84
2.2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар	84
2.2.1. Пазарен дял	85
2.2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар	86
2.2.3. Недостатъчна или слаба покупателна способност	87
3. Определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара	90
VII. Транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение	92
1. Въведение	92
2. Определяне на съответния пазар	92
2.1. Въведение	92
2.2. Прилагане на теста на трите критерия	93
2.2.1. Прилагане на теста на трите критерия по отношение на пазара на национални транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение	94

2.2.1.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара	94
2.2.1.2. Заключение	95
2.2.2. Прилагане на теста на трите критерия по отношение на пазара на международни транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение	96
2.2.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара	96
2.2.2.2. Заключение	97
VIII. Определяне на специфични задължения	98
1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса	98
1.1. На пазара на едро на генериране	98
1.2. На пазара на едро на терминиране	98
2. Цели и принципи при избор на специфични задължения	99
3. Текущи задължения	99
4. Конкурентни проблеми	101
4.1. Конкурентни проблеми на пазара на едро на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи	102
4.1.1. Прехвърляне на вертикални предимства	102
4.1.1.1. Отказ за съвместна търговия/отказ на достъп	102
4.1.1.2. Прехвърляне на неценови вертикални предимства	103
4.1.1.3. Прехвърляне на ценови вертикални предимства	107
4.1.2. Самостоятелно значително въздействие върху пазара	109
4.1.2.1. Издигане на бариери за навлизане на пазара	109
4.1.2.2. Експлоататорско поведение	112
4.1.2.3. Производствена неефективност	113
4.2. Конкурентни проблеми на пазара на едро на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи	114
4.2.1. Негласно единодействие (Tacit collusion)	114
4.2.2. Отказ за съвместна търговия и за предоставяне на взаимно свързване	118
4.2.3. Конкурентни ценови проблеми	119
5. Избор на специфични задължения	122
5.1. Асиметричност на специфичните задължения спрямо отделните предприятия	122
5.2. Прилагане на принципа на пропорционалност	122
5.3. Взаимосвързаност между специфичните задължения	122
5.4. Налагане на конкретни специфични задължения	123
5.4.1. Налагане на специфични задължения на пазара на едро на	123

генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи	
5.4.1.1. Задължения за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения	123
5.4.1.2. Задължение за прозрачност	125
5.4.1.3. Задължение за равнопоставеност	126
5.4.1.4. Задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване.....	128
5.4.1.5. Ценови ограничения	130
5.4.1.5.1. Разделно счетоводство	130
5.4.1.5.2. Разходоориентирани цени	132
5.4.1.5.3. Сравнение (benchmarking)	135
5.4.2. Налагане на специфични задължения на пазара на едро на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи	137
5.4.2.1. Задължения за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения	138
5.4.2.2. Задължение за прозрачност	140
5.4.2.3. Задължение за равнопоставеност	142
5.4.2.4. Задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване.....	145
5.4.2.5. Ценови ограничения	147
5.4.2.5.1. Разделно счетоводство	148
5.4.2.5.2. Разходоориентирани цени	150
5.4.2.5.3. Сравнение (benchmarking)	154
6. Оценка на ефекта от налагане на специфичните задължения	157
7. Очаквано въздействие от предложените специфични задължения	157
IX. Приложения	159

I. Въведение

1. Правна рамка

1.1. Европейска регулаторна рамка

Определянето, анализът и оценката на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които държавите-членки на Европейския съюз (ЕС) прилагат, са инструмент, чрез който се доразвива започналата през 1998 г. политика за либерализация на далекосъобщителния пазар и прилагането на правилата за конкуренцията от Договора за Европейската общност в сектора. Еднозначното провеждане на тази политика в целия ЕС е гарантирано от достиженията на правото на ЕС (*acquis communautaire*) чрез създаването на основен пакет от нормативни актове в областта на далекосъобщенията, наречен „Европейска правна и регулаторна рамка”, въз основа на която всички държави-членки са длъжни да провеждат националната си политика в сектора.

В резултат на очерталата се необходимост от актуализиране на Европейската правна и регулаторна рамка от 1998 г., успешно послужила за създаване на условия за преход от монопол към свободен пазар, в началото на 2002 г. се въведе нова регулаторна рамка. Необходимостта от актуализиране на Рамка 1998 г. е продиктувана от обстоятелството, че десет години след като далекосъобщителният пазар в Общността е либерализиран, акцентът на регулаторните механизми е изместен от насърчаване на конкуренцията на единния пазар на Европейската общност и стимулиране на инвестициите в областта на бързо развиващи се технологии към развиване на устойчива конкуренцията на далекосъобщителния пазар, както и създаване на правила, свързани с наблюдаващата се конвергенция на електронните съобщителни мрежи и услуги, медии и информационни технологии. Регулаторна рамка 2002 цели и въвеждането на хармонизирани правила, приложими за цялата общност, както и премахването на всякакви бариери за развитието на ефективна конкуренция и предоставяне на качествени и разнообразни услуги в полза на потребителите.

Процесът на въвеждане на хармонизиран подход в регулацията на далекосъобщителния сектор изисква от държавите-членки на ЕС да съобразят регулаторните си актове с достиженията на конкурентното право на общността, отчитайки конвергенцията на електронните съобщителни мрежи и услуги. Като резултат от развитието на технологиите и конвергенцията на мрежи и услуги, правото на ЕС в областта на далекосъобщенията е актуализирано чрез създаването на качествено нова Европейска правна и регулаторна рамка, която обхваща всички електронни мрежи и услуги.

Регулаторна рамка 2002 дава приоритет на ролята на *ex-ante* регулирането на сектора с цел осигуряването на условия за развитие на конкуренцията и на прилагане на принципите на конкурентното право при определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщения. Основните аспекти на *ex-ante* регулирането на сектора и касаещи прилагането на принципите на конкурентното право на тази нова политика на ЕС, са следните:

- Развитие на ефективна конкуренция на пазара, посредством прилагане на *ex-ante* регулиране в съответствие със специфичното секторно регулиране и съобразявайки се с принципите на конкурентното право. Този нов подход изисква от Националните регулаторни органи (НРО) на държавите-членки на ЕС първо да анализират даден пазар на електронни съобщителни мрежи и/или

услуги и въз основа на резултатите от анализа да определят дали той се нуждае от ex-ante регулиране или не;

- Замяна на термина „оператор” с „предприятие” по аналогия на терминологията използвана в конкурентното право и влагане на ново съдържание в понятието „оператор със значително въздействие върху пазара”, използвано в Регулаторна рамка 1998, целящо адаптиране към условията на настоящия по-комплексен и динамичен пазар и въвеждане на концепцията за „господство на пазара” по смисъла на конкурентното право;
- Създава се процедура, чрез която НРО определят и анализират, в съответствие с принципите на конкурентното право, пазарите на продукти и услуги в рамките на електронния съобщителен сектор, подлежащи на ex-ante регулиране;
- Прецизират се процедурите за провеждане на консултации и повишаване на прозрачността при извършване на пазарни анализи.

Задълженията, наложени на операторите със значително въздействие върху пазара съгласно рамката от 1998 г., се запазват до извършването на анализ и оценка за развитието на съответния пазар, съгласно новата регулаторна рамка от 2002 г. На следващо място Рамка 2002 цели прилагане на принципите на прозрачност, публичност и консултативност в отношенията между НРО и предприятията, осъществяващи електронни съобщения. Въвежда се облекчаване на разрешителните режими за осъществяване на електронни съобщения. С оглед динамично развиващата се конвергенцията на мрежите и услугите е закрепен и принципът на технологична неутралност.

Основата на Регулаторна рамка 2002 на ЕС се състои от следните пет директиви:

- Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за обща регулаторна рамка за електронни съобщителни мрежи и услуги и принципите на конкурентното право (Рамковата директива);
- Директива 2002/19/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за достъп до и взаимно свързване на електронни съобщителни мрежи и свързани с тях устройства (Директивата за достъпа);
- Директива 2002/20/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за лицензирането на електронни съобщителни мрежи и услуги (Директивата за лицензирането);
- Директива 2002/22/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 7 март 2002 г. за универсална услуга и права на потребителите, свързани с електронни съобщителни мрежи и услуги (Директивата за универсалната услуга);
- Директива 2002/58/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 12 юли 2002 г. за обработване на лични данни и защита на неприкосновеността в електронния съобщителен сектор (Директивата за неприкосновеността).

Рамковата директива определя общата структура на новия регулаторен режим и формулира фундаментални правила и цели: насърчаване на конкуренцията, развитие на вътрешния пазар и защита интересите на гражданите на ЕС. В този смисъл тя се явява основополагаща по отношение както на цялостния режим в сектора, така и по отношение на останалите специални директиви.

Директивата за лицензирането има за цел постигането на хармонизация и опростяване на лицензионните правила на вътрешните пазари на електронни съобщителни мрежи и услуги, с цел облекчаване предоставянето им в рамките на ЕС.

Индивидуалното лицензиране в случаите, когато не се използва индивидуално определен ограничен ресурс и регистрирането по обща лицензия, се заменя от уведомителен режим.

Директивата за универсалната услуга дефинира набор от услуги, които следва да се предоставят на крайните потребители на достъпна цена. Съществен момент в директивата е въвеждането на понятието „определено местоположение”, което заменя използвания в Регулаторна рамка 1998 термин „фиксирана точка”. По този начин се гарантира технологична необвързаност на начините, чрез които се осъществява свързване към обществените телефонни мрежи и се предоставят обществени телефонни услуги.

Директивата за достъпа и взаимното свързване хармонизира регулаторните механизми, свързани с достъпа до и взаимното свързване на електронни съобщителни мрежи, както и дефинира права и задължения за предприятията, които имат право и/или задължение за взаимно свързване и/или достъп.

Посоченият основен пакет от директиви, които изграждат Регулаторна рамка 2002 и върху който се базират реда, условията и процедурата по определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, се допълва от следните актове за прилагане на законодателството на ЕС:

- Препоръка на Комисията 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г. за съответните продуктови пазари в сектора на електронните съобщения, подлежащи на ех-ante регулиране, издадена на основание чл.15, ал.1 от Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета за общата регулаторна рамка за електронните съобщителни мрежи и услуги (Препоръката за съответните пазари);
- Разяснителна бележка, придружаваща Препоръката на Комисията 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г. за съответните продуктови пазари в сектора на електронните съобщения, подлежащи на ех-ante регулиране, издадена на основание на Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета за общата регулаторна рамка за електронните съобщителни мрежи и услуги (Разяснителна бележка)
- Насоки на Комисията от 11 юли 2002 г. за извършване на пазарни анализи и определяне на предприятия със значително въздействие на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, издадена на основание чл.15, ал.2 от Директива 2002/21/ЕО на Европейския парламент и на Съвета за общата регулаторна рамка за електронните съобщителни мрежи и услуги (Насоките).

Препоръката за съответните пазари определя, в съответствие с Приложение I на Рамковата директива, пазарите в рамките на сектора, характеристиките на които могат да бъдат такива, че да оправдават налагането на регулаторни задължения, предвидени в Специалните Директиви. Посоченият акт отменя Препоръка на Европейската комисия за съответните продуктови пазари в сектора на електронните съобщения, подлежащи на ех-ante регулиране (ОВ, L114, 08.05.2003 г.). С новата Препоръка се редуцира списъкът от пазари, за които Европейската комисия (ЕК) счита, че има основания да бъдат предмет на ех-ante регулиране. От друга страна разпоредбата на чл. 15, ал. 3 на Рамковата директива дава право на НРО на държавите-членки да определят пазари, различни от посочените в Препоръката на ЕК в случаите, когато това е оправдано от гледна точка на националните особености на сектора и при спазване разпоредбите на чл. 6 и чл. 7 на тази директива.

Това е посочено и в Разяснителната бележка, в която се съдържат мотивите на ЕК, които са довели до приемането на новата Препоръка за съответните пазари. Насоките на Комисията определят принципите, върху които НРО трябва да се базират при определяне и анализиране на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция и определяне на предприятия със значително въздействие на тях. В т. 12 от Насоките ЕК посочва, че публикувайки тези насоки, тя има за цел също така да разясни на заинтересованите лица и предприятията, които извършват дейност в сектора на електронните съобщения, как националните регулаторни органи следва да извършват своята оценка за значително въздействие върху пазара, съгласно Рамковата директива, с цел постигане на максимална прозрачност и правна сигурност при прилагане на специалните нормативни актове в сектора.

1.2. Национално законодателство

Новата европейска правна и регулаторна рамка 2002 е въведена в българското законодателство с приемането на Закона за електронните съобщения (ЗЕС), (Обн., ДВ, бр. 41 от 22.05.2007 г., изм. ДВ, бр. 109 от 2007 г. и ДВ, бр. 43 от 2008 г.), който отменя действащия до този момент Закон за далекосъобщенията (ЗД). Чрез приемането на ЗЕС България хармонизира националното си законодателство в сектора с това на ЕС и по този начин гарантира, че провежданата от нея политика в областта на електронните съобщения ще отговори на целите и регулаторните принципи на политиката в Общността, залегнали в Регулаторна рамка 2002.

За определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги на национално ниво се прилагат разпоредбите на ЗЕС и на Методика за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара (Методиката), приета с ПМС № 40 от 28 февруари 2008 г. (Обн., ДВ, бр. 27 от 11.03.2008 г.). Методиката е разработена от КРС на основание чл. 150, ал. 2 и ал. 3 от ЗЕС, съгласувано с Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) и съобразно правото на ЕС. Съгласно чл. 151, ал. 1 от ЗЕС и чл. 2 от Методиката и в съответствие с правилата на Глава девета от ЗЕС КРС периодично, на всеки две години, определя съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex-ante регулиране, проучва, анализира и оценява нивото на конкуренция на съответните пазари и при установяване липсата на ефективна конкуренция определя предприятия със значително въздействие върху съответния пазар, както и налага, продължава, променя или отменя специфични задължения на предприятията със значително въздействие върху пазара.

КРС осъществява своите правомощия в съответствие с общите принципи на конкурентното право и специфичните национални условия, като условията и редът за събиране на необходимата информация за определяне, проучване и анализ на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за извършване на анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, критериите за дефиниране на съответни пазари, за оценка за наличието на ефективна конкуренция и за определяне на предприятия със самостоятелно или съвместно значително въздействие върху съответните пазари са регламентирани в ЗЕС и Методиката.

2. Ред, условия и процедура за определяне, анализ и оценка на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги относно наличието на ефективна конкуренция

Определянето, анализът и оценката на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ех-ante регулиране, се извършва съобразно регламентацията в чл. 15 и чл. 16 от Рамковата директива.

Съгласно чл. 15, ал. 1 от Рамковата директива, съответните пазари на стоки и услуги в сектора на електронните съобщения, чиито характеристики могат да бъдат такива, че да оправдаят налагането на регулаторните задължения, определени в Специалните директиви, са посочени в Препоръка на ЕК 2003/311/ЕО от 11 февруари 2003 г., изменена с Препоръка на ЕК 2007/879/ЕО от 17 декември 2007 г. Съгласно чл. 16, ал. 1 от Рамковата директива, НРО на държавите-членки изготвят анализи на съответните пазари, като отчитат в най-голяма степен Насоките на ЕК за извършване на пазарни анализи и определяне на предприятия със значително въздействие на пазарите на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, издадени на основание чл.15, ал. 2 от Рамковата директива.

Съгласно чл. 16, ал. 2 от Рамковата директива, оценката относно наличието на ефективна конкуренция на съответния пазар се определя от националните регулаторни органи въз основа на изготвения в съответствие с ал. 1 на същия член анализ на пазара.

КРС определя, анализира и оценява съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ех-ante регулиране съгласно Глава Девета на ЗЕС и Методиката. Конкретните разпоредби на тези актове транспонират посочените по-горе текстове от Рамковата директива. Съгласно чл. 152, ал. 4 от ЗЕС и чл. 4 от Методиката КРС определя съответните пазари, върху които извършва анализ за наличието на ефективна конкуренция, съобразно списъка от пазари, посочени в актуалната към съответния момент Препоръка за съответните пазари. КРС може да определи и други съответни пазари - обект на ех-ante регулиране, различни от определените в Препоръката за съответните пазари, като отчита особеностите на националния пазар.

Съгласно чл. 6, ал. 2 от Методиката в процеса на определяне, анализ и оценка на съответните пазари КРС следва да съобрази актуалните към момента Насоки, приети от ЕК.

2.1. Определяне на пазарите

Определянето на съответните пазари, подлежащи на ех-ante регулиране, се извършва като се изследва кумулативното наличие на следните 3 критерия:

1. Наличие на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара;
2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара за период до две години напред;
3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право за преодоляване на бариерите по т. 1 и осигуряване на условия за конкуренция на съответния пазар.

Прилагането на тези критерии при дефиниране на съответен пазар е определено в Препоръката за съответните пазари и Насоките на ЕК и е въведено в българското законодателство като императивно изискване с разпоредбата на чл.152, ал.4 от ЗЕС. КРС следва да прилага теста на трите критерия във всички случаи, без оглед на това дали пазарът, предмет на анализа е включен или не в Препоръката за съответните

пазари. В тази връзка, като отправна точка в настоящия анализ, КРС е извършила анализ за кумулативното наличие на трите критерия.

Съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които се оценява ефективността на конкуренцията, са пазари на едро или на дребно, като съответният пазар има продуктово и географско измерение (чл.152, ал.1 от ЗЕС и чл.8 от Методиката). Разделянето на пазарите на едро и дребно е в съответствие с Препоръката за съответните пазари. По отношение на продуктовото измерение на съответния пазар в Насоките ЕК посочва, че съответният пазар на продукти или услуги включва всички онези продукти или услуги, които са взаимозаменяеми или заместими в достатъчна степен не само поради техните обективни характеристики, благодарение на които са особено подходящи за задоволяване на постоянните нужди на потребителите поради техните цени или предназначение, но и поради условията на конкуренция и/или структурата на търсенето и предлагането на въпросния пазар. Продуктите или услугите, които са взаимозаменяеми в ниска степен или относително, не спадат към един и същ пазар. Следователно, НРО следва да започнат определянето на съответния пазар на продукти или услуги с групиране на продуктите или услугите, които потребителите използват за една и съща цел (крайна употреба).

В съответствие с европейското законодателство Методиката регламентира, че съответният продуктов пазар включва, всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които е налице взаимозаменяемост при търсенето и взаимозаменяемост при предлагането (чл. 9 от Методиката).

След определяне на съответния продуктов пазар следва да се определи и неговото географско измерение. При определяне на географското измерение на посочените в Препоръката пазари на продукти и на услуги, НРО се ръководят от Насоките на ЕК. Географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни географски райони (чл. 152, ал. 3 от ЗЕС).

Съответният географски пазар се определя при отчитане на следните два критерия (чл. 14 от Методиката):

1. покритие по територия на обществените електронни съобщителни мрежи;
2. наличие на еднакви законови и регулаторни изисквания за предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги.

Въз основа на тези два основни критерия географските пазари могат да бъдат определени като местни, регионални, национални или покриващи територията на две или повече страни (например общоевропейски пазари; пазари, съвпадащи с територията на Европейското икономическо пространство, или глобални пазари).

2.2. Анализ и оценка на съответния пазар

Целта на анализа и оценката на съответния пазар е КРС да установи наличието или липсата на ефективна конкуренция, т.е. да установи дали има предприятия със значително въздействие върху съответния пазар (чл. 154, ал. 2 от ЗЕС).

Предприятие със значително въздействие върху пазара е предприятие, което самостоятелно или съвместно с други се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, потребители и крайни потребители (§1, т. 50 от Допълнителната разпоредба на ЗЕС, чл. 14, т. 2 от Рамковата директива).

3. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара и налагане на специфични задължения

Наличието на предприятие със значително въздействие върху пазара се установява въз основа на редица критерии. Преценката се основава на перспективен анализ на пазара (ex-ante), като се вземат предвид съществуващите пазарни условия. Като отправна точка на анализа и показател за пазарна мощ често се използват пазарните дялове. В т. 78 от Насоките ЕК подчертава, че съществуването на господстващо положение на пазара не може да бъде констатирано само въз основа на наличието на големи пазарни дялове и поради тази причина НРО следва да извършват подробен и цялостен анализ на икономическите характеристики на съответния пазар, преди да се произнесат за наличието на предприятия със значително въздействие върху даден пазар. В този смисъл, ЕК отбелязва, че НРО могат да измерят възможността на едно предприятие да следва поведение до голяма степен независимо от своите конкуренти, клиенти и потребители, като за целта използват набор от критерии, посочени в т. 78 от Насоките. В приложение II от Рамковата директива изрично се посочва, че критериите, които се прилагат за установяване наличието на предприятия със самостоятелно или съвместно значително въздействие върху пазара не са изчерпателно изброени, не са кумулативни, а списъкът от критерии дава насока при определяне съществуването на съвместно господстващо положение. Подобен подход е възприет както в Насоките на ЕК, така и на национално ниво. В Методиката е посочено, че изборът на критерии зависи от особеностите на съответния пазар, а тежестта на всеки от тях в общата оценка на пазара зависи от особеностите на разглеждания пазар. Наличието на значително пазарно въздействие се установява на базата на съвкупност от използваните критерии, които, взети самостоятелно, могат да не бъдат определящи.

Във връзка с посоченото, както и с оглед разпоредбите на Методиката, при определяне на дадено предприятие като предприятие със самостоятелно значително въздействие върху пазара КРС взема предвид неговия пазарен дял на съответния пазар и всички или някои от критериите, посочени в чл. 35 от Методиката. При определяне на дадено предприятие като предприятие със съвместно значително въздействие върху пазара КРС взема предвид всички или някои от критериите по чл. 36 от Методиката.

В т. 114 от Насоките ЕК посочва, че ако след извършен анализ дадено предприятие бъде определено като предприятие със значително въздействие върху съответен пазар, но не му бъдат вменени съответни регулаторни задължения, то това не съответства на новата правна рамка и по-специално на чл. 16, ал. 4 от Рамковата директива, т.е. регулаторът следва да наложи поне едно регулаторно задължение на предприятието, определено като притежаващо значително въздействие върху съответен пазар.

Съгласно чл. 150, ал. 1 от ЗЕС, КРС е компетентният орган, който може да налага специфични мерки в случаите, когато след извършен анализ на съответен пазар е установена необходимостта от налагането на такива.

В случаите, когато въз основа на анализ на съответния пазар се установи, че е налице ефективна конкуренция, КРС не налага специфични задължения на предприятията, предоставящи обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги на съответния пазар, а ако такива, са били наложени на предходен етап, КРС ги отменя (чл.155 от ЗЕС).

В случаите, в които въз основа на анализ на съответния пазар се установи, че не е налице ефективна конкуренция, комисията определя предприятие или предприятия със значително въздействие върху пазара и налага на предприятието/предприятията

специфични задължения. В случай, че са били наложени специфични задължения на предприятието или предприятията със значително въздействие върху пазара, КРС може да продължи действието им или да ги промени (чл. 156, ал.1 и ал. 2 от ЗЕС).

4. Обхват на документа

Документът разглежда състоянието на българските пазари на:

- генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи;
- терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи;
- транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение.

В него на база анализ на минал период от три години (2005 - 2007 г.) е извършена оценка на нивото на конкуренцията на съответните пазар и е направена прогноза за бъдещото им развитие за период от две години напред.

II. Обществено обсъждане и консултации с Европейската комисия. Сътрудничество с Комисията за защита на конкуренцията

С оглед спазване на принципите на консултативност и прозрачност, залегнали в европейската правна рамка и разпоредбите на националното законодателство, след определянето на съответния пазар и извършването на анализа и оценката му, КРС поставя на обществено обсъждане своя проект на решение, с което се определя съответният пазар, анализира се и се оценява дали е налице ефективна конкуренция и, при липса на такава, се определя предприятие със значително въздействие върху съответния пазар като му се налагат, продължават, изменят или отменят специфични задължения.

Рамковата директива определя, че при извършване на анализи на съответните пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги НРО следва да работят в тясна връзка със съответните органи по защита на конкуренцията на национално ниво. Целта е създаване на условия за ефективно взаимодействие и координация при осъществяване на законово определените правомощия на органите, както и за единно и непротиворечиво приложение на националното и европейското право в областта на електронните съобщения и конкуренцията. В тази връзка, в рамките на общественото обсъждане проектът на решение се предоставя на КЗК за становище.

След приключване на процедурата по обществено обсъждане и съгласуване с КЗК, КРС изпраща на ЕК и на регулаторните органи на държавите-членки на ЕС проекта на решение, който включва определянето на съответен пазар и неговия анализ и оценка. В случай, че в законоустановения срок не постъпят предложения от ЕК и регулаторните органи на държавите-членки на ЕС, регулаторът приема проекта на решение. В случай, че постъпят предложения от ЕК и регулаторните органи на държавите-членки, КРС ги отразява в проекта на решение преди окончателното му одобряване, като уведомява за това ЕК. Процедурата по взаимодействие и консултации с ЕК и НРО на държавите-членки на ЕС е уредена в Глава Четвърта, Раздел IV от ЗЕС.

III. Характеристики на българския пазар на обществени телефонни мрежи, чрез които се осъществяват повиквания от и в определено местоположение

1. Въведение

Съгласно § 1, т. 47 от Допълнителните разпоредби на ЗЕС „повикване” е свързване, осъществено посредством обществена телефонна услуга, позволяващо двупосочни съобщения в реално време. ЗЕС дефинира обществена телефонна услуга като „обществена електронна съобщителна услуга за пренасяне на глас и звук в реално време, чрез която се осъществяват национални и международни повиквания и достъп до услуги за спешна помощ, посредством номер или номера от национален или международен номерационен план, която може да включва една или повече от следните услуги: предоставяне на услуги чрез оператор, справки за телефонни номера, телефонни указатели, предоставяне на обществени телефони, предоставяне на услуга при специални условия, предоставяне на специални средства за хора с увреждания или лица със специални социални нужди, и/или предоставяне на негеографски услуги”¹.

От представените дефиниции може да бъде направен изводът, че има три основни изисквания, на които трябва да отговаря мрежата на едно предприятие, за да могат услугите, предоставяни чрез нея, да бъдат разглеждани като част от пазара на обществени телефонни услуги:

1. Обмяната на съобщения да се осъществява в реално време (да бъдат спазени изискванията за качество на услугата, съобразно действията в Република България нормативни актове, стандарти и технически спецификации);

2. Мрежата да предоставя възможност за осъществяване на национални и международни повиквания, както и достъп до допълнителни услуги, сред които услуги за спешна помощ (мрежата да предоставя възможност за взаимно свързване с други електронни съобщителни мрежи);

3. Обмяната на съобщения да се осъществява посредством номер или номера от национален или международен номерационен план.

Последното от изредените условия е свързано с възможността за ползване на номера от Националния номерационен план на Република България (ННП), предоставяни от КРС на предприятията, осъществяващи електронни съобщения, след издаване на съответно разрешение.

Съгласно Наредба № 7 за правилата за разпределение и процедурите по първично и вторично предоставяне за ползване, резервиране и отнемане на номера, адреси и имена (Наредба № 7)² КРС предоставя на предприятията два типа абонатни номера – номера с географски и номера с национален код за достъп³ – като и с двата типа код за достъп могат да бъдат предоставяни услуги в определено местоположение чрез обществена телефонна мрежа. След сравнение на взаимозаменяемостта на услугите, предоставяни в определено местоположение чрез номера с географски и номера с национален код за достъп (направено в раздел V, т. 1.3.2.1.

¹ ЗЕС, Допълнителни разпоредби, § 1, т. 41

² Наредба № 7 от 01.07.2008 г. за правилата за разпределение и процедурите по първично и вторично предоставяне за ползване, резервиране и отнемане на номера, адреси и имена, издадена от председателя на Държавната агенция за информационни технологии и съобщения, (обн., ДВ, бр. 62 от 11.07.2008 г., в сила от 11.07.2008 г.)

³ Наредба № 7, чл. 11

Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно и в раздел VI, т. 1.3.1.1. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно), КРС стигна до заключение, че услугите, предоставяни от предприятията в определено местоположение използвайки номера с национален код за достъп, не са обект на пазарните анализи, представени в този документ.

Номера с географски код за достъп се предоставят от КРС на предприятията, които притежават лицензии от типа №116А, както и на историческото предприятие „БТК“ АД, който осъществява дейност въз основа на комплексна лицензия № 100-00001/15.02.1999 г.

На основание § 9, ал. 3 от ПЗР на ЗЕС предприятия с издадени индивидуални лицензии, даващи право на ползване на географски номера, осъществяват дейност въз основа на издадените лицензии до получаване на разрешение по реда на ЗЕС.

На предприятията, които са започнали да осъществяват дейност при действието на новия ЗЕС, необходимият номерационен ресурс е предоставен с решения на КРС, като предстои тези решения да се трансформират в разрешения по реда на ЗЕС. Тези предприятия следва да осъществяват електронни съобщения съобразно условията на действащите по силата на §9, ал.3 от ПЗР на ЗЕС индивидуални лицензии с оглед спазване принципа на равнопоставеност. В двете лицензии (освен възможността за получаване на географски номера от ННП) са залегнали и изискванията към мрежите на предприятията относно качеството на предоставяните услуги и възможността за взаимно свързване. Горепосочените лицензии №100 и от типа №116А, както и решенията на КРС за предоставяне на номера при условията на новия ЗЕС, дават право съответно на историческото предприятие „БТК“ АД и на други предприятия да предоставят обществени телефонни услуги в определено местоположение. За тази цел предприятията могат да използват различни видове мрежи и/или технологии (възможно е използването и на комбинация от няколко от изредените мрежи и/или технологии едновременно):

- обществени фиксирани комутируеми телефонни мрежи (PSTN мрежи);
- кабелни мрежи за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми (CATV мрежи);
- оптични мрежи за пренос на данни (FTTx мрежи);
- мобилни наземни мрежи, пригодени за предоставянето на обществени телефонни услуги в определено местоположение или в радиус около фиксирана географска точка (мрежи, работещи по стандартите CDMA, GSM, UMTS и др.);
- обществена електронна съобщителна мрежа от неподвижната радиослужба от типа „точка към много точки“ (WiMAX мрежи) и др.

2. Участници на пазара

До края на 2002 г. изключителни права за предоставяне на обществена фиксирана телефонна услуга са представени на „БТК“ АД⁴. Дружеството осъществява дейност въз основа на лицензия с комплексен характер № 100-00001/15.02.1999 г. за изграждане, развиване, поддържане и използване на далекосъобщителни мрежи на територията на Република България и за предоставяне на обществени

⁴ На основание чл. 18, ал. 4 от Конституцията на Република България, с § 10, ал.1 от ПЗР на ЗД (отм.) е установен държавен монопол върху предоставяне на обикновена телефонна услуга (селищна, междуселищна, международна и транзитна) между крайни точки на фиксираната телефонна мрежа до 31 декември 2002 г.

далекосъобщителни услуги чрез тях.⁵ „БТК” АД е историческото предприятие в България с най-широко развита обществена комутируема телефонна мрежа (виж, т. 3 по-долу) и най-голям брой крайни потребители. Както е посочено в раздел IV, т. 4.2. Цени на едро – динамика на цените за терминиране на повиквания, по силата на ЗД (отм.), за периода 2004-2006 г. предприятието ежегодно е определяно като предприятие със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги⁶ и върху пазара за предоставяне на услугата „линии под наем”⁷.

Процесът на либерализация и създаване на предпоставки за развитие на конкуренцията на пазара на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение в България, стартира през 2003 г. с предоставянето на първите лицензии на алтернативни на „БТК” АД предприятия за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга (индивидуална лицензия №116А).

В таблица № 1 е представена справка за алтернативните предприятия, на които е предоставено правото да предоставят обществена телефонна услуга в определено местоположение (с издадени лицензии от типа №116А) за периода 2003-2007 г.

Справка за алтернативните предприятия, оторизирани да предоставят обществени телефонни услуги в определено местоположение (с издадени лицензии №116А) през периода 2003-2007 г.						
№	Наименование на предприятието	Алтернативни предприятия, оторизирани да предоставят обществени				
		31.12.2003 г.	31.12.2004 г.	31.12.2005 г.	31.12.2006 г.	31.12.2007 г.
Общ брой:		5	11	18	18	19
1	“Кейбълтел” АД (до 31.12.2005 г. “Глобалтех България” ЕООД)	✓	✓	✓	✓	✓
2	“Източна телекомуникационна компания” АД	✓	✓	✓	✓	✓
3	“Нексом-България” ЕАД	✓	✓	✓	✓	✓
4	“Нетплюс” ООД	✓	✓	✓	✓	✓
5	“Орбител” ЕАД	✓	✓	✓	✓	✓
6	“България Телеком Нет” АД		✓	✓	✓	✓
7	“Вестител БГ” АД		✓	✓	✓	✓
8	“Спектър Нет” АД		✓	✓	✓	✓
9	“Телеком Партньърс Нетуърк” ЕАД		✓	✓	✓	✓
10	“Транс Телеком” ЕАД		✓	✓	✓	✓
11	“Евроком Кабел Мениджмънт България” ЕАД		✓	✓	✓	✓
12	“Ай Ти Ди Нетуърк” АД			✓	✓	✓
13	“Космо България Мобайл” ЕАД			✓	✓	✓
14	“Мобилтел” ЕАД			✓	✓	✓
15	“Нет Ис Сат” ООД			✓	✓	✓
16	“Ново” ЕООД			✓	✓	✓
17	“Скат ТВ” ООД			✓	✓	✓
18	“Телеком 1” ООД			✓	✓	✓
19	“Глобъл Комюникейшън Нет” ЕАД*					✓

Източник: КРС

Забележка: Считано от 07.05.2008 г. предприятието „Телеком Партньърс Нетуърк” ЕАД е преименувано на „Интеруут България” ЕАД. По тази причина в частите на документа, в които се отразява минал период (напр. състоянието на пазарите и техния анализ), предприятието се споменава със старата си фирма, докато в частите, в които се прави прогноза за бъдещ период (определянето на предприятия със значително въздействие на пазарите, определянето на специфични задължения), предприятието е адресирано с новата си фирма – „Интеруут България” ЕАД.

Таблица 1

⁵ Лицензия № Д/01-01 от 01.11.1993 г., издадена Комитета по пощи и далекосъобщения, изменяна и допълвана от Държавната комисия по далекосъобщения през 1999 г. и от КРС през 2005 г.

⁶ Решения на КРС № 1748/16.09.2004 г., № 1742/12.09.2005 г. и № 1317/20.06.2006 г.

⁷ Решение на КРС № 1749/16.09.2004 г., № 2389/21.12.2005 г. и № 1315/20.06.2006 г.

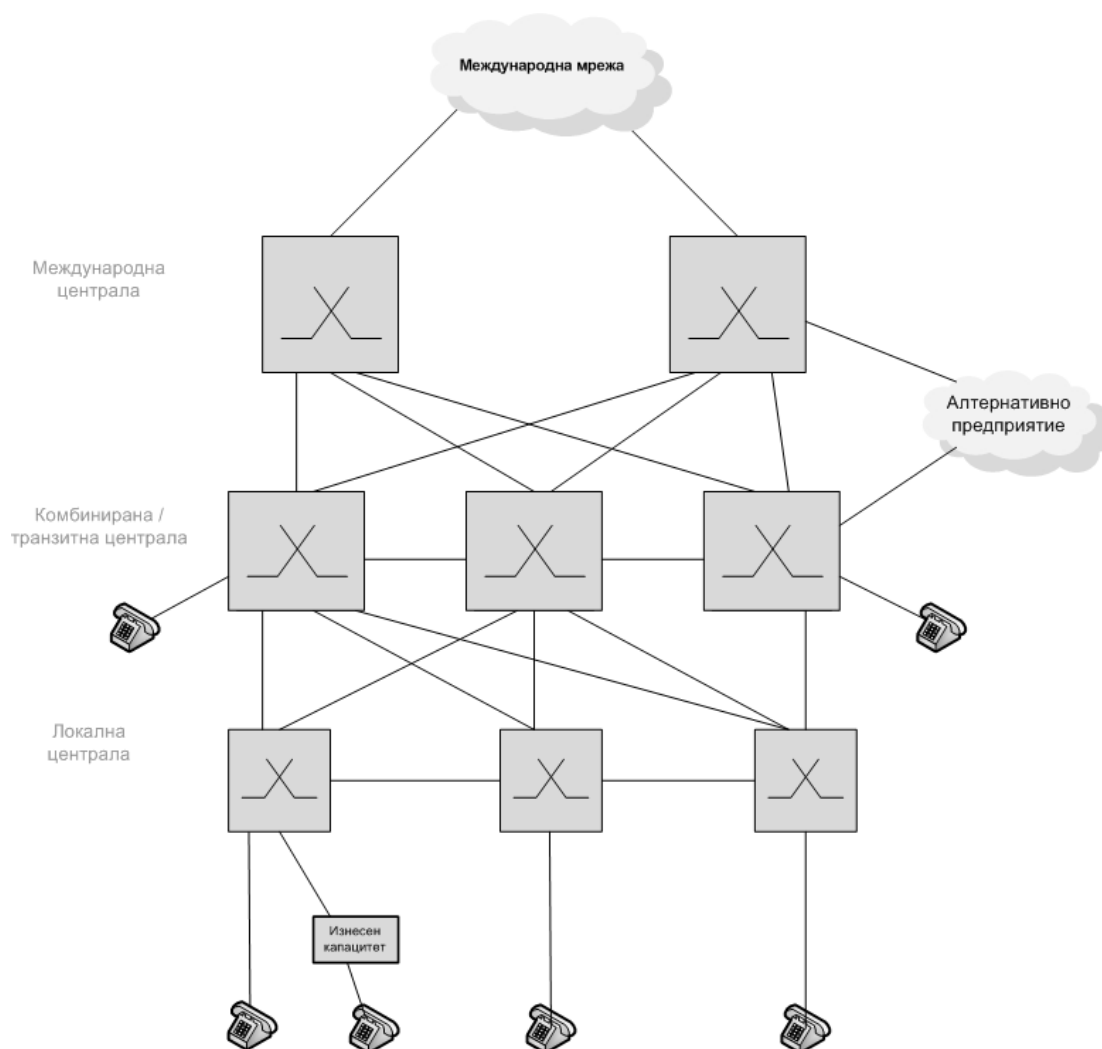
Към края на 2007 г. предприятията, които имат право да предоставят обществени телефонни услуги в определено местоположение (вкл. историческото предприятие), са 20 на брой. От тях към момента на извършване на анализа реално осъществяващите дейност участници на пазара на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение са 16 (не осъществяват дейност предприятията „България Телеком Нет” АД, „Нетплюс” ООД, „Скат ТВ” ООД и „Глобъл Комюникейшън Нет” ЕАД).

3. Описание на мрежата на историческото предприятие

Историческото предприятие използва класическа обществена комутируема телефонна мрежа (PSTN), принципната схема на която е представена на фиг. 1.

Мрежата на „БТК” АД е с йерархична структура, разпределена на три нива:

- Първо ниво – локални централи;
- Второ ниво – комбинирани/транзитни централи;
- Трето ниво – международни централи.



Структура на мрежата на историческото предприятие

Фигура 1

Към момента в мрежата на „БТК” АД се използват цифрови и аналогови локални централи. Комбинираните централи представляват транзитни централи, към които има

директно свързани абонатни линии. Транзитните и международните централи са изцяло цифрови.

Независимо, че мрежата на историческото предприятие покрива територията на цялата страна, тя все още не е напълно цифровизирана, като към края на 2007 г. постигнатата степен на цифровизацията е 73%.



Източник: Данни, подадени в КРС

**За 2008 г. е представен минималният процент на цифровизация на мрежата, който трябва да бъде достигнат до края на годината, съгласно Приложение 5 към лицензията на „БТК“ АД*

Фигура 2

Цифрови абонатни капацитети са изградени във всички административни областни центрове⁸, както и в 90 други по-малки населени места.

Плановите на „БТК“ АД са насочени към намаляване на йерархичните нива посредством достигане на максимална степен на цифровизация и миграция към мрежа от ново поколение (NGN). Използването на мрежа от ново поколение ще осигури освен предоставянето на традиционните гласови услуги и на различни видове широколентови услуги.

4. Описание на мрежите на алтернативните предприятия

За предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение алтернативните предприятия изграждат и използват кабелни мрежи за пренос на телевизионни и радио програми, мрежи от неподвижната радиослужба от типа „точка към много точки“ (WiMAX мрежи), мобилни и IP-базирани мрежи.

Изградената инфраструктурата на повечето алтернативни предприятия в България е оптична. Използваните технологии за свързване и пренос са базирани на пакетна комутация, като основните протоколи са IP, SIP и H.323.

Алтернативните предприятия използват шлюзове (gateway), осигуряващи връзка към други електронни съобщителни мрежи и различни видове крайни потребители. Абонатите на алтернативните предприятия могат да осъществяват както повиквания в рамките на мрежата (on-net), така и към други мрежи (off-net). Абонатният достъп до

⁸ Ниво NUTS 3 на Европейската номенклатура на териториалните единици

мрежата се осъществява чрез софтуерни телефони, стандартни телефони, ISDN телефони или IP телефони.



Обща структура на мрежата на алтернативните предприятия в България

Фигура 3

5. Предлагами услуги на едро

Типово предложение за взаимно свързване

При условията на отменения ЗД „БТК” АД е определено за оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани обществени телефонни мрежи и фиксирани гласови телефонни услуги. В това свое качество и въз основа на разпоредбите на отменения ЗД за оператора са налице специфични задължения, свързани с осигуряване на взаимно свързване. След влизане в сила на ЗЕС по силата на § 7 от ПЗР на ЗЕС тези наложени задължения запазват своето действие до приключване на пазарните анализи на съответния пазар.

Едно от наложените на „БТК” АД специфични задължения по отменения ЗД е свързано с изработване и внасяне за одобряване от КРС на Типово предложение за взаимно свързване.

Първото Типово предложение е внесено от „БТК” АД на 06.01.2004 г. и е одобрено с решение № 1410 от 29.06.2004 г. С решение № 2298 от 29.12.2004 г. на КРС това типово предложение е изменено.

Решение № 1410 от 29.06.2004 г. на КРС е отменено от Върховния административен съд (ВАС), с което е отменено и действащото Типово предложение. С решение № 572 от 30 март 2006 г. КРС одобри ново Типово предложение на БТК, като това решение отново е обжалвано. След приключване на съдебния спор в полза на КРС от 13.02.2008 г. окончателно е потвърдено и е в сила Типово предложение за взаимно свързване на „БТК” АД, което определя техническите и икономически условия за взаимно свързване с мрежата на предприятието.

Поради обстоятелството, че ВАС спря предварителното изпълнение на решение № 572 от 30.03.2006 г. до приключване на съдебния спор, отношенията между „БТК” АД и предприятията във връзка с взаимното свързване се уреждаха въз основа на договорите за взаимно свързване, които съдържат клаузи съобразно Типовото предложение одобрено с решение № 1410 от 29.06.2004 и изменено с решение № 2298 от 29.12.2004 г. на КРС.

Услуги на едро, предоставяни от историческия оператор

По силата на действащите договори към момента на анализа „БТК” АД предоставя следните услуги на едро:

1. Услуги по взаимно свързване:
1.1. Предоставяне на точки на взаимно свързване
1.1.1. Локална точка на взаимно свързване
1.1.2. Регионална точка на взаимно свързване
1.1.3. Международна точка на взаимно свързване
1.2. 2048 кбит/с комутируем порт
1.3. 2048 кбит/с линия за взаимно свързване
1.4. Услуги за трафик
1.4.1. Генериране на повиквания от мрежата на „БТК” АД към мрежа на алтернативно предприятие
- в локален сегмент на мрежата
- в градски сегмент на мрежата
- в единичен сегмент на мрежата
- в двоен сегмент на мрежата
1.4.2. Терминиране на повиквания в мрежата на „БТК” АД от мрежата на алтернативно предприятие
- в локален сегмент на мрежата
- в градски сегмент на мрежата
- в единичен сегмент на мрежата
- в единичен сегмент на мрежата за входящи международни телефонни повиквания без идентификация на повикващата линия
- в единичен сегмент на мрежата за входящи международни телефонни повиквания с идентификация на повикващата линия
- в двоен сегмент на мрежата
- в двоен сегмент на мрежата за входящи международни телефонни повиквания с идентификация на повикващата линия
- в двоен сегмент за входящи международни телефонни повиквания без идентификация на повикващата линия
1.4.3. Терминиране на повиквания в мрежата на „БТК” АД от мобилна мрежа на алтернативно предприятие
- в двоен сегмент на мрежата
1.4.4. Транзит на телефонен трафик през мрежата на „БТК” АД
- единичен сегмент през Регионална точка
- двоен сегмент през Регионална точка
1.4.5. Свързване до спешни услуги
- през Регионална точка в условията на метро сегмент
1.5. Избор на оператор на преносна среда за осъществяване на междуселищни и международни разговори за всяко повикване

Таблица 2

Тези услуги се съдържат и в последното Типово предложение за взаимно свързване на „БТК” АД, одобрено с решение № 572 от 30.03.2006 г. на КРС.

Услуги на едро, предоставяни от алтернативните предприятия

Условията по осъществяването на взаимно свързване и услугите на едро, предоставяни от алтернативните предприятия, се уреждат в договори за взаимно свързване, сключвани между всеки две предприятия. Въз основа на тях алтернативните предприятия предоставят на историческото предприятие и на другите алтернативни предприятия основно услугата терминиране.

5.1. Свързване на електронни съобщителни мрежи

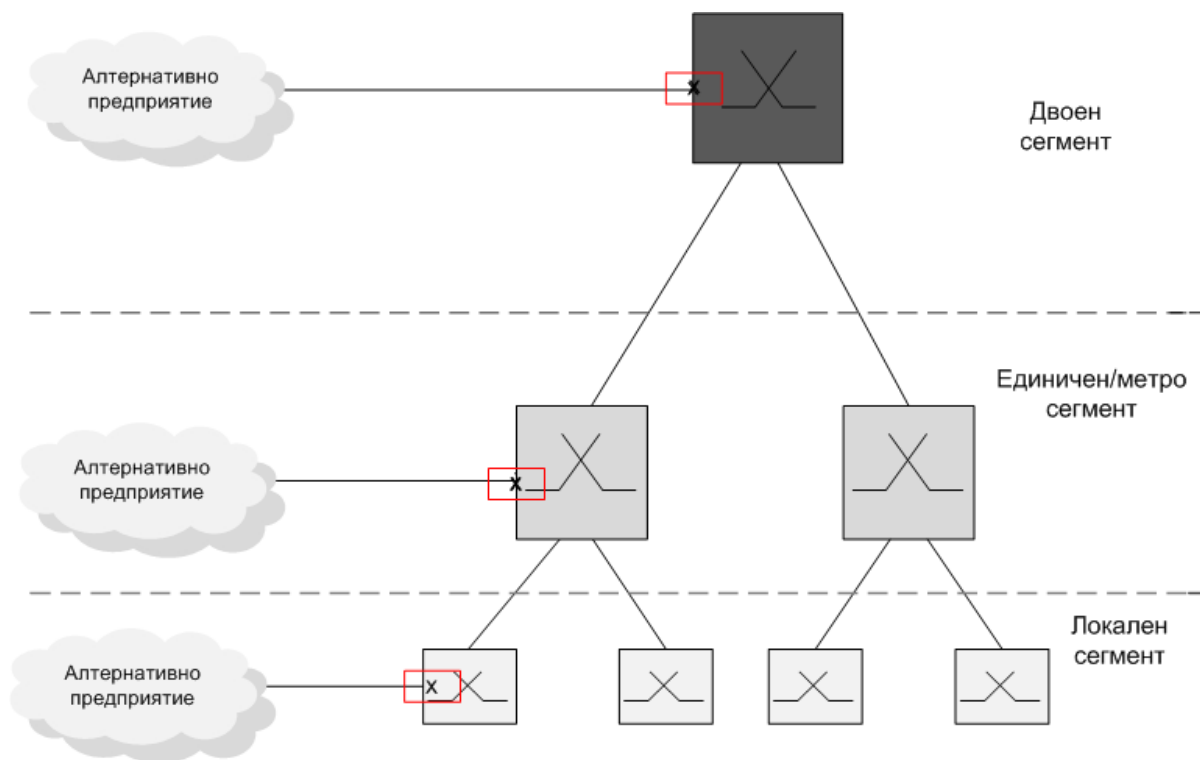
Взаимно свързване с мрежата на „БТК” АД

Съгласно §1, т. 4 от Допълнителната разпоредба на ЗЕС взаимно свързване е физическо и логическо свързване на обществени електронни съобщителни мрежи, използвани от едно или от различни предприятия, за да даде възможност на потребителите на едно предприятие да разменят съобщения с потребители от същото или друго предприятие или да имат достъп до услуги, предоставяни от друго предприятие. Услугите могат да се предоставят от съответните участващи страни или от други страни, които имат достъп до мрежата. Взаимно свързване е определен вид достъп, осъществяван между предприятия, осъществяващи електронни съобщения чрез обществени електронни съобщителни мрежи.

Структурата на мрежата на „БТК” АД позволява взаимното свързване да се осъществява на четири нива:

- в локален сегмент – осъществява се през локална точка на взаимно свързване на мрежите, като генерирането/терминирането на повикването е от/към потребители, обслужвани от същия комутационен възел;
- в градски (метро) сегмент – осъществява се през регионална точка на взаимно свързване на мрежите, като генерирането/терминирането на повикването е от/към потребители, обслужвани от съответната селищна телефонна мрежа;
- в единичен сегмент – осъществява се през регионална точка на взаимно свързване на мрежите, като генерирането/терминирането на повикването е от/към потребители в същата географска област, определена от предприятието;
- в двоен сегмент – осъществява се през регионална точка на взаимно свързване на мрежите, като генерирането/терминирането на повикването е от/към потребители на територията на цялата страна.

Взаимното свързване в PSTN мрежите се извършва основно в три сегмента – локален, единичен и двоен. Обособяването на градски (метро) сегмент като ниво за взаимно свързване произтича от невъзможността на алтернативните предприятия да се свържат на локално ниво в аналоговите централи в мрежата на „БТК” АД. Свързването в метро сегмента се извършва в транзитни централи, които обслужват определен географски регион, но в случаите, когато се организира точка на взаимно свързване в метро сегмента, през нея преминава трафик от и към абонатите на населеното място, в което е разположена централата. С цифровизирането на мрежата на историческото предприятие се очаква метро сегментът да отпадне.



Нива на взаимно свързване в мрежата на „БТК” АД

Фигура 4

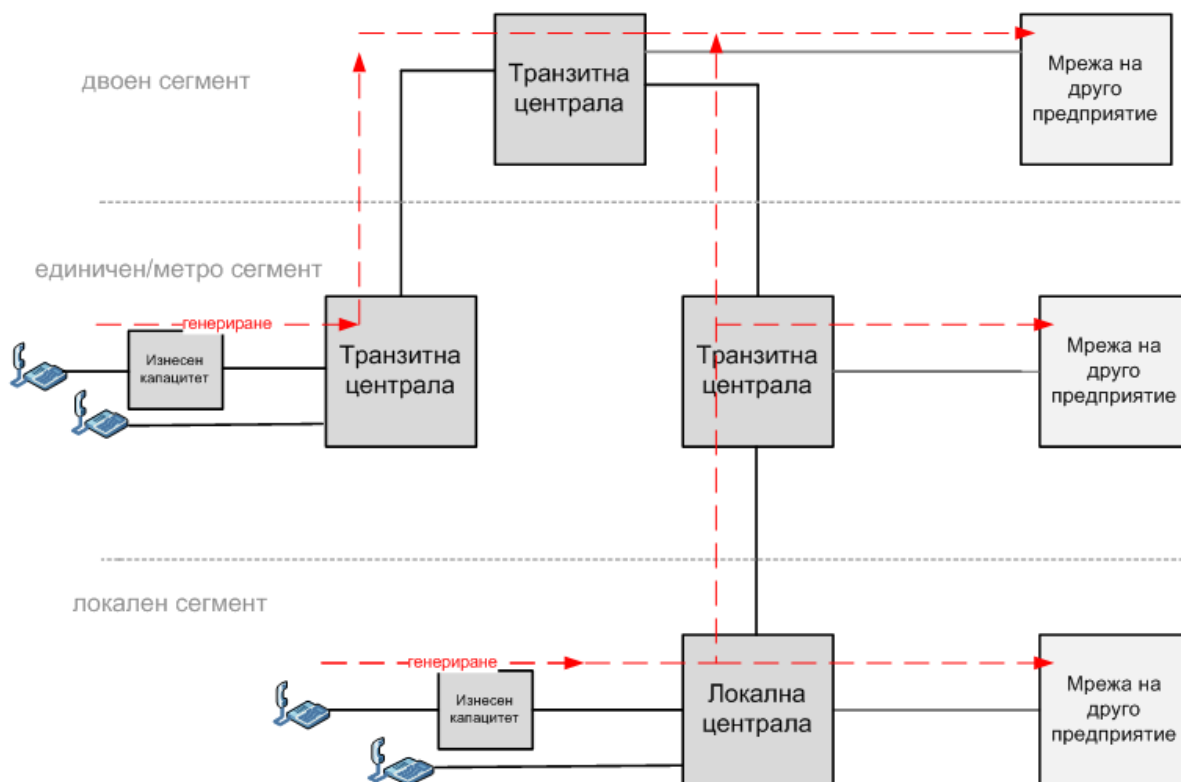
Свързване с други мрежи

Взаимното свързване между мрежите на алтернативните предприятия не е организирано по нива, както е показано на фиг. 4 поради спецификата на използваните от тях технологии за изграждане на мрежите. Най-често използваният протокол за взаимно свързване между мрежите на алтернативните предприятия е H.323.

При осъществяване на взаимно свързване с мрежата на „БТК” АД и мобилните предприятия алтернативните предприятия използват сигнализация 7 (SS7).

5.2. Генериране на повиквания

Генерирането представлява пренос на повикване, изходящо от крайна точка на мрежата на предприятието на викация потребител през инфраструктурата на същото предприятие до точка на взаимно свързване, където повикването се прехвърля в мрежата на друго предприятие за транзит и/или терминиране.



Генериране на повиквания в мрежата на историческото предприятие

Фигура 5

„БТК” АД е единственото предприятие, което предоставя услуги на едро за генериране на повиквания, като условията за тяхното предоставяне са описани в Типовото предложение за взаимно свързване.

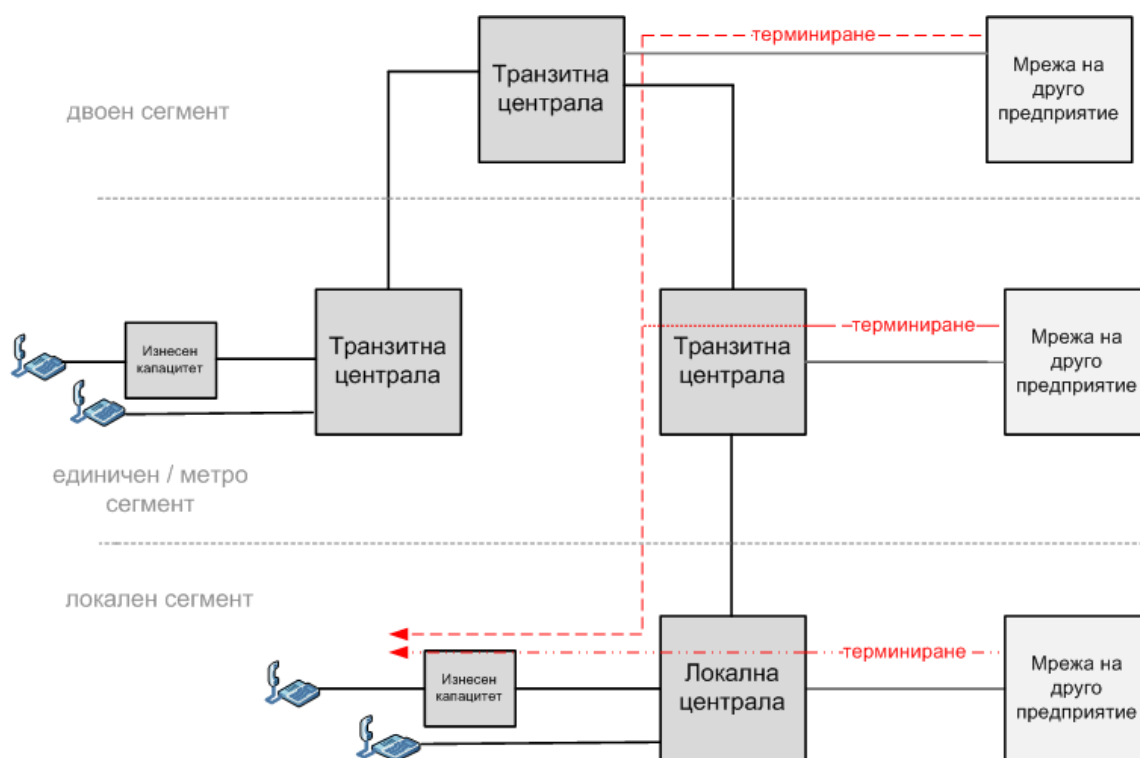
Услугата за генериране на повиквания на едро „избор на оператор на преносна среда” е свързана с услугите на дребно „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор абонаментна основа”, предоставяни от алтернативните предприятия на потребителите на „БТК” АД. Чрез тези два вида услуги потребителите могат да осъществяват:

- междуселищни повиквания;
- международни повиквания;
- повиквания към мобилни мрежи.

Чрез услугата „избор на оператор” не могат да се осъществяват повиквания към номера за пейджинг, номера, определени от кодове за достъп до национални негеографски услуги 0700, 0800, 090 и 13A и кратки национални кодове с първа цифра „1”.

5.3. Терминиране на повиквания

Терминирането представлява пренос на входящо повикване от точката на взаимно свързване на предприятието на викания потребител до крайната точката в мрежата, където се намира викания потребител.



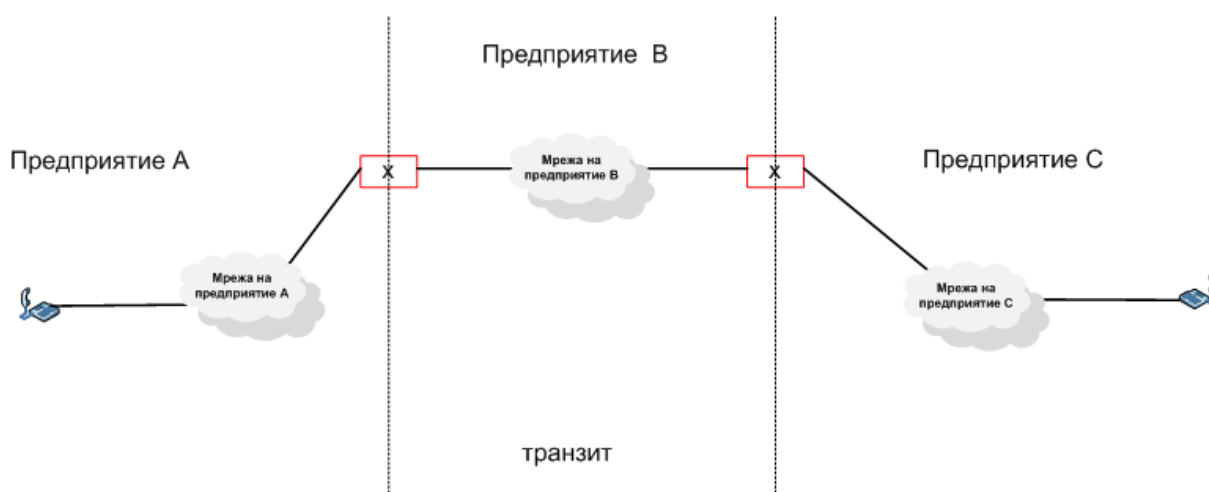
Терминиране на повиквания в мрежата на историческото предприятие

Фигура 6

Услугата терминиране се предоставя от всички разглеждани в документа предприятия.

5.4. Транзит на повиквания

Транзитът представлява пренос на повикване, генерирано от предприятие А до точката на взаимно свързване с мрежата на предприятие В, пренесено след това от предприятие В до точката на взаимно свързване с предприятие С. В този случай предприятие В предоставя транзит на повикването.



Транзит

Фигура 7

Услугата транзит на повиквания може да се осъществява в рамките на страната (национален транзит), както и за пренос на входящ и изходящ международен трафик

(международен транзит) и се предоставя както от историческото предприятие, така и от алтернативните предприятия.



Международен транзит

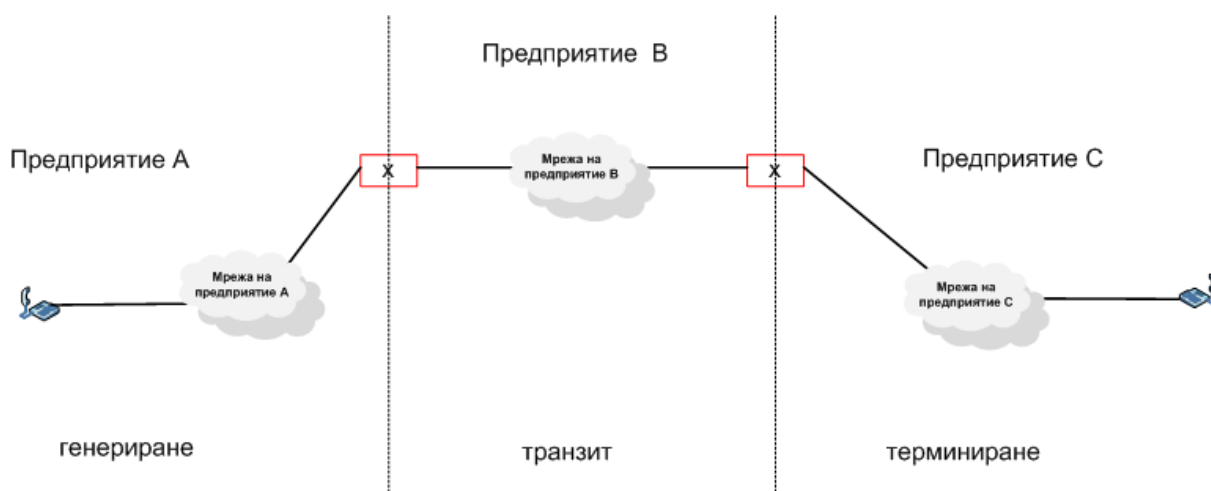
Фигура 8

6. Граници между пазарите на едро за предоставяне на услуги за генериране, транзит и терминиране на повиквания

След като анализира особеностите на услугите на едро, предоставяни от разглежданите предприятия на националния пазар и съобразявайки се с принципа, че всички мрежови елементи следва да бъдат взети в предвид при анализа⁹, КРС стигна до заключение, че границите между пазарите на едро за генериране, транзит и терминиране на повикване в определено местоположение на обществена телефонна мрежа трябва да бъдат изцяло съобразени с характеристиките на услугите за генериране, транзит и терминиране, предоставяни от предприятията съгласно техните договори за взаимно свързване.

Поради факта, че услугите се предоставят от историческото предприятие в различни нива на неговата мрежа, то не би било коректно да бъде взет определен мрежови елемент за разделител между всяка от услугите на едро (напр. услугата генериране да обхваща единствено преноса на повикване от крайния абонат до локалната централа). По тази причина КРС е на мнение, че границите между отделните пазари на услуги на едро би следвало да бъдат поставени в точките на взаимно свързване на мрежите на предприятията, независимо къде се намират те в рамките на мрежата на дадено предприятие (фиг. 9).

⁹ Разяснителна бележка, стр. 27, според която при поставянето на границите между пазарите на едро, националният регулаторен орган трябва да се увери, че всички мрежови елементи, участващи в преноса на едно повикване от един краен потребител до друг, са в обхвата на един от трите пазара на едро.



Граници между пазарите на едро за предоставяни услуги за генериране, транзит и терминиране на повиквания

Забележка: x-точка представлява точката на взаимно свързване между мрежите на различните предприятия

Фигура 9

При така поставените граници, трите разглеждани пазара са:

- **пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи** – включва услугите по пренос на повикване, изходящо от определено местоположение на мрежата на предприятието на викация потребител, през инфраструктурата на същото предприятие до точка на взаимно свързване, където повикването се прехвърля в мрежата на друго предприятие за транзит и/или терминиране;
- **пазар на транзитни услуги в обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение** – включва услугите по пренос на трафик между две точки на взаимно свързване на собствената мрежа на едно предприятие с мрежите на други предприятия;
- **пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи** – включва услугите по пренос на входящо повикване от точката на взаимно свързване до определено местоположение в мрежата на предприятието на викация потребител.

IV. Състояние на пазара на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение

1. Фиксирани телефонни постове

На фиг. 10 е представен броят на телефонните постове на "БТК" АД и алтернативните предприятия, предоставящи обществена телефонна услуга в определено местоположение за периода 2005 - 2007 г.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 10

Към края на 2007 г. броят на фиксираните телефонни постове в България е намалял с 4% спрямо предходната година. Въпреки наблюдаващата се тенденция на спад в общия брой телефонни постове, броят на постове на алтернативните предприятия се увеличава в абсолютно и относително изражение. През 2007 г. спрямо 2006 г. техният брой е нараснал почти 3 пъти, като към края на годината достигат относителен дял от 2,5%, изчислен спрямо общия брой фиксирани постове в България. 97,5% от фиксираните телефонни постове в България са на историческото предприятие.

Фиг. 11 представя сравнение на изменението на фиксираната телефонна плътност (по население и домакинства) и мобилната телефонна плътност за периода 2005 - 2007 г.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 11

За разглеждания период е налице понижение в стойността и на двата показателя за фиксирана телефонна плътност, като стойността на показателя по население намалява с 1 пункт всяка година, а на показателя фиксирана телефонна плътност по домакинства - с 4 пункта ежегодно. Въпреки намалението в стойността на показателя фиксирана телефонна плътност по домакинства, към края на 2007 г. тя остава сравнително висока (66%), което показва, че все още над половината от домакинствата в страната имат фиксиран телефон. В сравнение с фиксираната телефонна плътност мобилната по население нараства средно с 25% през разглеждания период, достигайки 130% към края на 2007 г.

За периода 2005 – 2007 г. съотношението домашни:служебни фиксирани телефонни постове не се променя и е 5:1. Различно е обаче това съотношение за „БТК” АД и алтернативните предприятия. Докато за историческия оператор за целия период това съотношение е 6:1, то за алтернативните предприятия през последните две години е 1:2, което показва, че целевата аудитория на алтернативните предприятия са именно бизнес абонатите.

2. Приходи

Към края на 2007 г. приходите от предоставяне на фиксирани телефонни услуги¹⁰ възлизат на 723 млн. лв. (фиг. 12) и намаляват със 7% спрямо предходната година. За периода 2005 – 2007 г. това намаление е общо 14%.

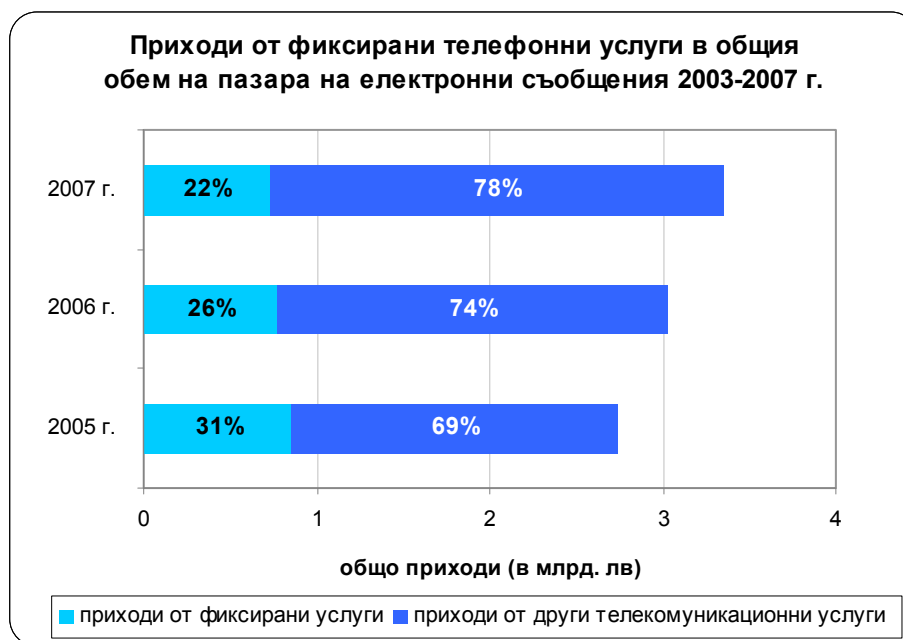
¹⁰ Приходите от предоставяне на телефонни услуги включват: приходи от предоставяне на достъп (такси за откриване на телефонни постове и месечен абонамент); приходи от абонати (национални и международни разговори, вкл. приходите от обществени телефонни услуги чрез обществени телефони и кабинки за обществено ползване); приходи на едро (транзит, терминиране и приходи от услугата избор на оператор на преносна среда) и други приходи (физическа реализация на взаимно свързване и други нетрафични приходи).



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 12

Наблюдава се тенденция на плавно намаляване на относителния дял на приходите от фиксирани услуги в общия обем на пазара на електронни съобщителни мрежи и услуги за разглеждания период (фиг. 13). Към края на 2007 г. делът на приходите от фиксирани телефонни услуги съставлява 22 % от общия обем на пазара на електронни съобщителни мрежи и услуги¹¹.



Източник: Данни, подадени в КРС

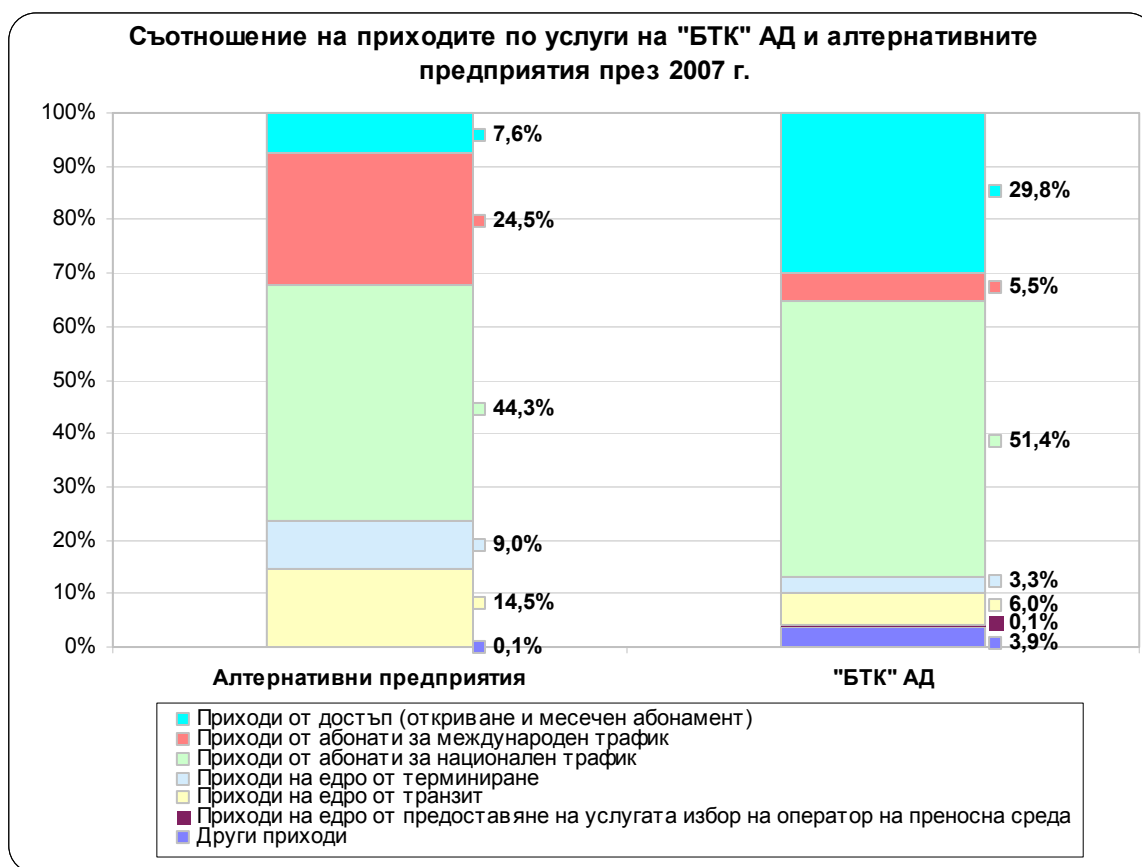
Фигура 13

Основно перо в приходите¹² на “БТК” АД и алтернативните предприятия (съответно над 51% и над 44%) са приходите от абонати при осъществяване на

¹¹ Общия обем на пазара на електронни съобщителни мрежи и услуги включва приходите от фиксирани услуги, мобилни услуги, линии под наем, пренос на данни и достъп до Интернет, кабелна телевизия, неподвижни спътникови мрежи, WiMAX мрежи и други електронни съобщителни мрежи и/или услуги

¹² Не са включени приходите от предоставяне на обществени телефонни услуги чрез обществени телефони и кабинки за обществено ползване.

изходящи национални повиквания, които включват селищни и междуселищни разговори, разговори към мобилни наземни мрежи, към мрежи от типа „точка към много точки“ с национален код за достъп и към негеографски номера¹³.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 14

За разлика от алтернативните предприятия, които се стремят да привлекат клиенти чрез безплатно откриване на телефонни постове и без месечна такса, или с минимални такива, историческото предприятие реализира близо 30% от приходите си от месечен абонамент и такси за откриване на телефонни постове. От своя страна алтернативните предприятия формират 1/4 от приходите си от проведени от абонатите изходящи международни повиквания.

3. Относителни дялове

В таблица 3 е представена динамиката на относителните дялове на шестнадесетте предприятия, предоставящи обществени телефонни услуги в определено местоположение за периода 2005-2007 г., изчислени според:

- общия брой постове;
- приходите от услуги на дребно и едро;
- общия реализиран изходящ трафик;
- общия брой терминирани минути;
- общите приходи от предоставяне на услугата терминиране.

¹³ Включват: персонален номер с формат на номерата 700XYZZZ, безплатен достъп с формат на номерата 800XYZZZ и услуги с добавена стойност с формат на номерата 90XYTZZZ

Предприятие	Относителен дял според								
	общ брой постове			приходи от услуги на дребно			общ реализиран изходящ		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
"БТК" АД									
"Ай Ти Ди Нетуърк" АД									
"Вестител БГ" АД									
"Евроком Кабел Мениджмънт България" ЕООД									
"Източна Телекомуникационна Компания" АД									
"Кейбълтел" ЕАД									
"Космо България Мобайл" ЕАД									
"Мобилтел" ЕАД									
"Нексом-България" ЕАД									
"Нет Ис Сат" ООД									
"Ново" ЕООД									
"Орбител" ЕАД									
"Спектър Нет" АД									
"Телеком 1" ООД									
"Телеком Партньорс Нетуърк" ЕАД									
"Транс Телеком" ЕАД									
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Предприятие	Относителен дял според					
	общ брой терминирани			общо приходи от		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
"БТК" АД						
"Ай Ти Ди Нетуърк" АД						
"Вестител БГ" АД						
"Евроком Кабел Мениджмънт България" ЕООД						
"Източна Телекомуникационна Компания" АД						
"Кейбълтел" ЕАД						
"Космо България Мобайл" ЕАД						
"Мобилтел" ЕАД						
"Нексом-България" ЕАД						
"Нет Ис Сат" ООД						
"Ново" ЕООД						
"Орбител" ЕАД						
"Спектър Нет" АД						
"Телеком 1" ООД						
"Телеком Партньорс Нетуърк" ЕАД						
"Транс Телеком" ЕАД						
	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 3

От дяловете, представени в таблицата, може да бъде направен извод, че пазарът на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение, е силно концентриран. Относителните дялове на историческото предприятие продължават да запазват високите си стойности, а спадът, който те отчитат за периода, е минимален.

4. Цени на фиксирани телефонни услуги

4.1. Цени на дребно – ценови кошници за потребление на фиксирани услуги

На графиките по-долу са представени потребителските разходи за фиксирани телефонни услуги на потребителите в Европа (бизнес и домашни абонати) към 01.10.2007 г., изчислени въз основа на кошници¹⁴ за потребление на фиксирани телефонни услуги от домашни и бизнес абонати на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР).

Всяка ценова кошница включва национални, международни повиквания и повиквания към мобилни мрежи. Кошниците за домашни и бизнес абонати включват фиксиран разход и разход за потребление.

Представените средномесечни потребителски разходи (на годишна база) са в евро и са изчислени въз основа на инсталационна такса, цената на месечния абонамент, цените за минута разговор, съответстващи на разгледания тарифен план. Всяка от

¹⁴ Съгласно последната ревизия на дефиниции от февруари 2006 г.

кошниците съдържа установена от ОИСП усреднена схема на потребление, включваща следните елементи:

Кошници за потребление на домашни абонати:

- кошница за слабо потребление: съдържа 600 изходящи обаждания на година, като 76% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 19% - към мобилни телефони и 5% - за международни повиквания;
- кошница за средно потребление: 1200 изходящи обаждания на година, като 75% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 23% - към мобилни телефони и 2% - за международни повиквания;
- кошница за силно потребление: съдържа 2400 изходящи обаждания на година, като 65% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 31% - към мобилни телефони и 4% - за международни повиквания.

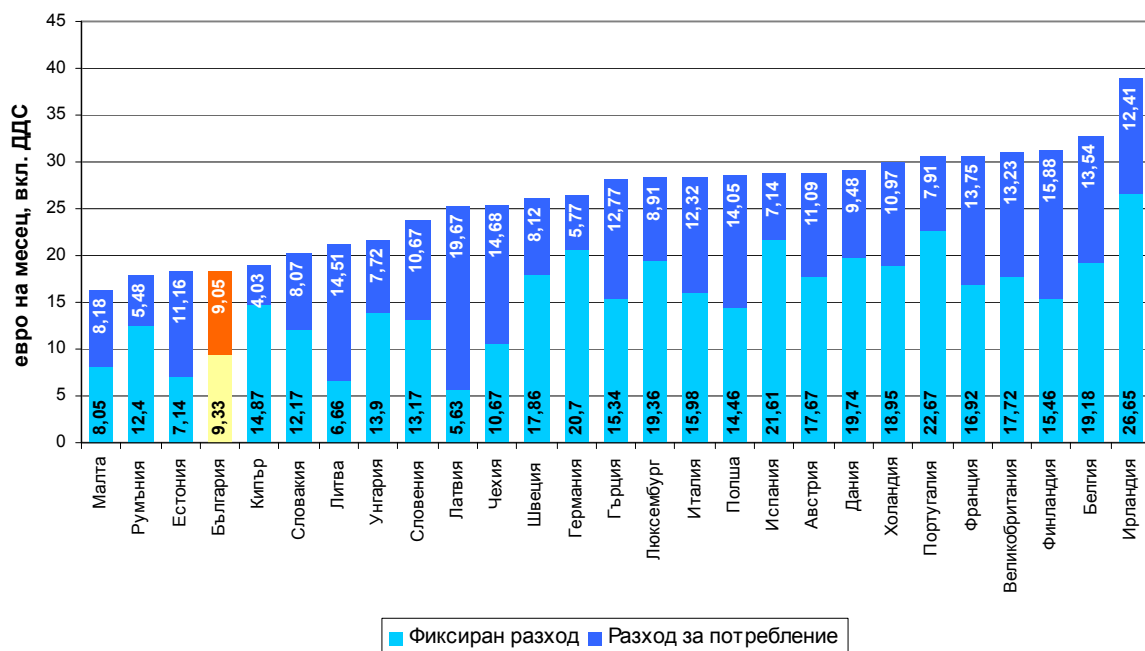
Кошници за потребление на бизнес абонати:

- кошница за потребление на малки фирми и офиси от дома: съдържа 1800 изходящи обаждания на година, като 67% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 29% - към мобилни телефони и 4% - за международни повиквания;
- кошница за потребление малки и средни предприятия: 2800 изходящи обаждания на година, като 72% от обажданията са към фиксирани телефонни линии, 20% - към мобилни телефони и 8% - за международни повиквания;

Всяка от кошниците е със специфично разпределение на разговорите в часовете на силен и слаб трафик, с различна продължителност на разговорите, както и спрямо определени дестинации (до 10 км и над 100 км).

За изчисляване равнището на разходите в отделните държави са използвани тарифните планове на историческите предприятия във всяка страна, като се изключват всички промоционални програми. Графиките за всяко от нивата на потребление представят най-изгодния вариант (тарифен план с най-ниски разходи при заложената схема на потребление) за всяка държава, включително и България.

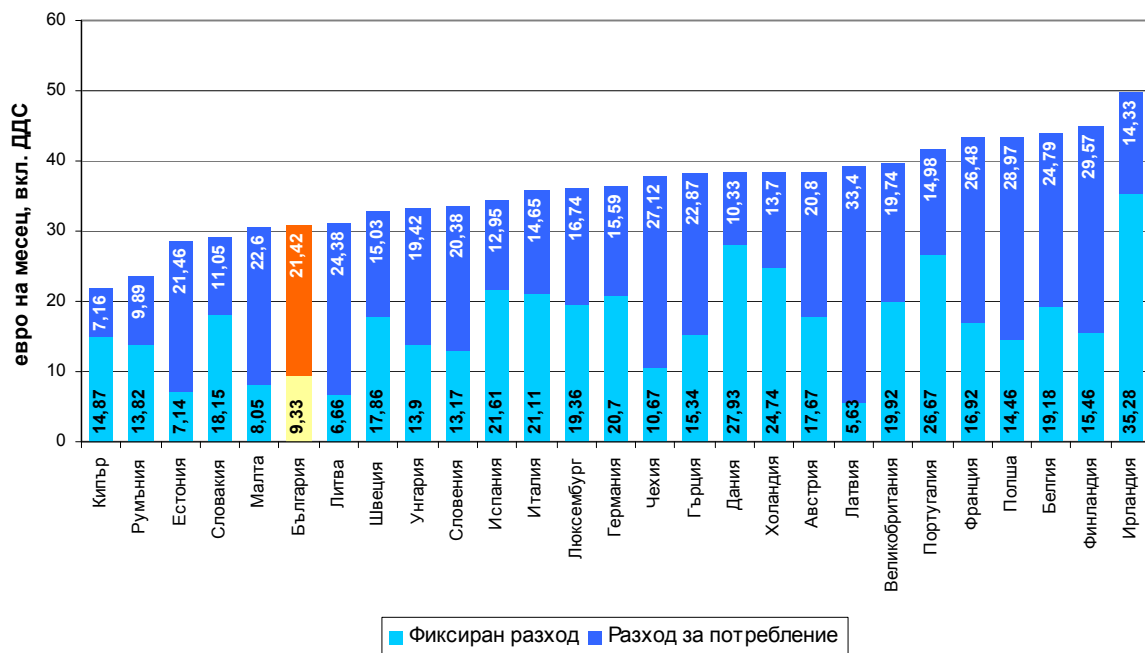
Разходи за фиксирани телефонни услуги в ЕС 27 през 2007 г.
слабо потребление, домашни абонати



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2-ра част, стр.69

Фигура 15

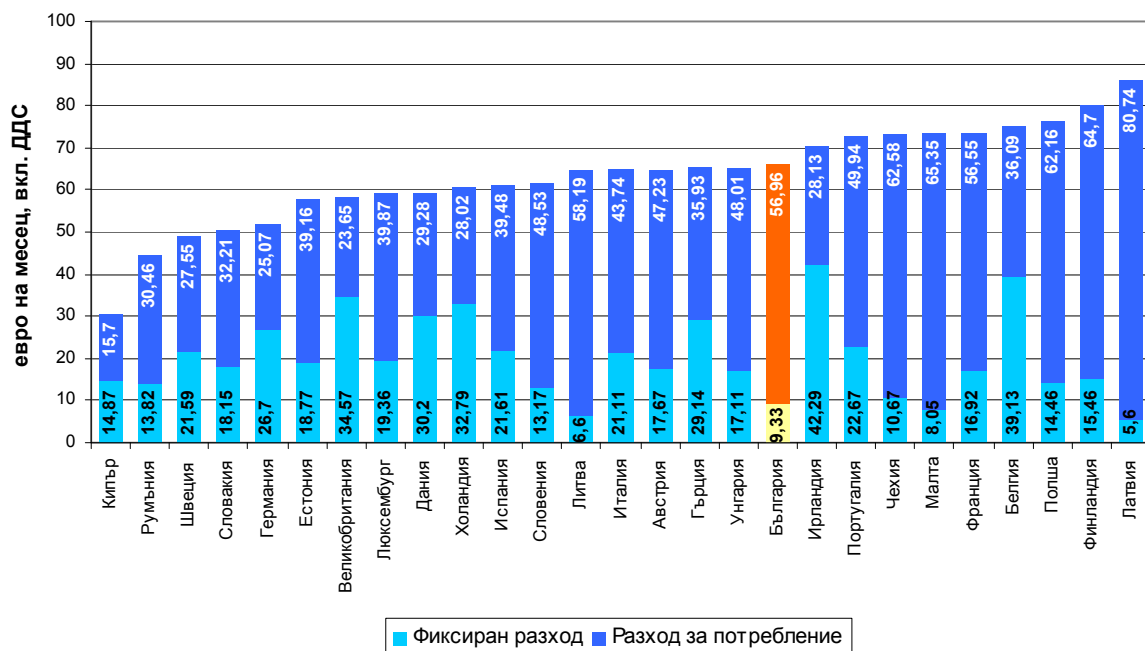
Разходи за фиксирани телефонни услуги в ЕС 27 през 2007 г.
средно потребление, домашни абонати



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2-ра част, стр.69

Фигура 16

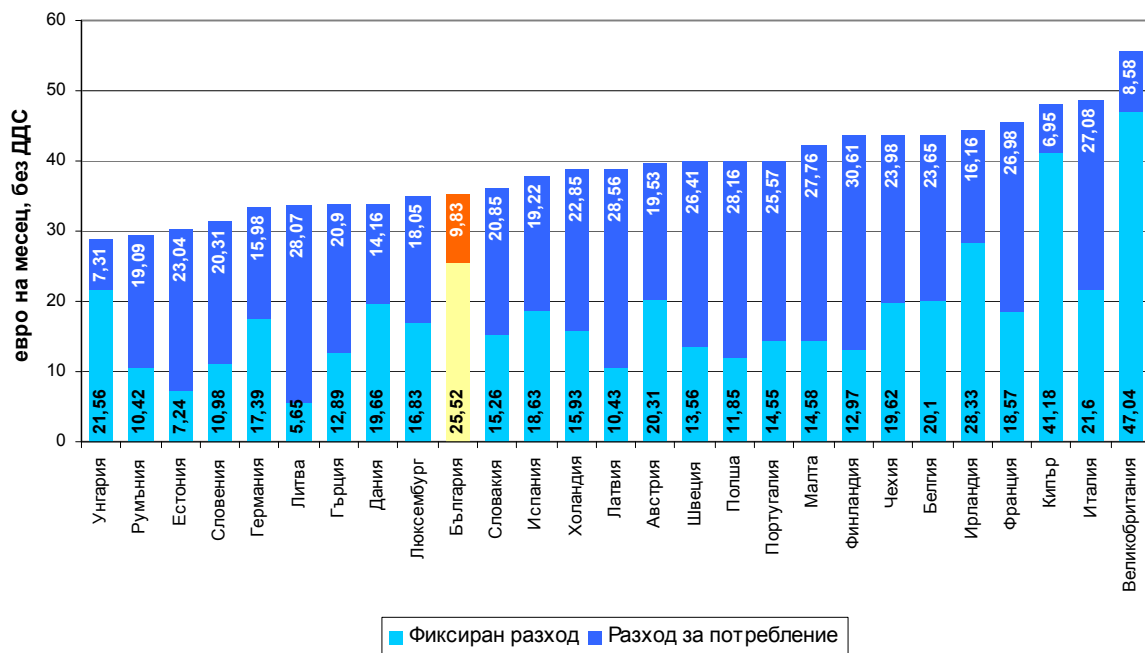
**Разходи за фиксирани телефонни услуги в ЕС 27 през 2007 г.
силно потребление, домашни абонати**



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2-ра част, стр.70

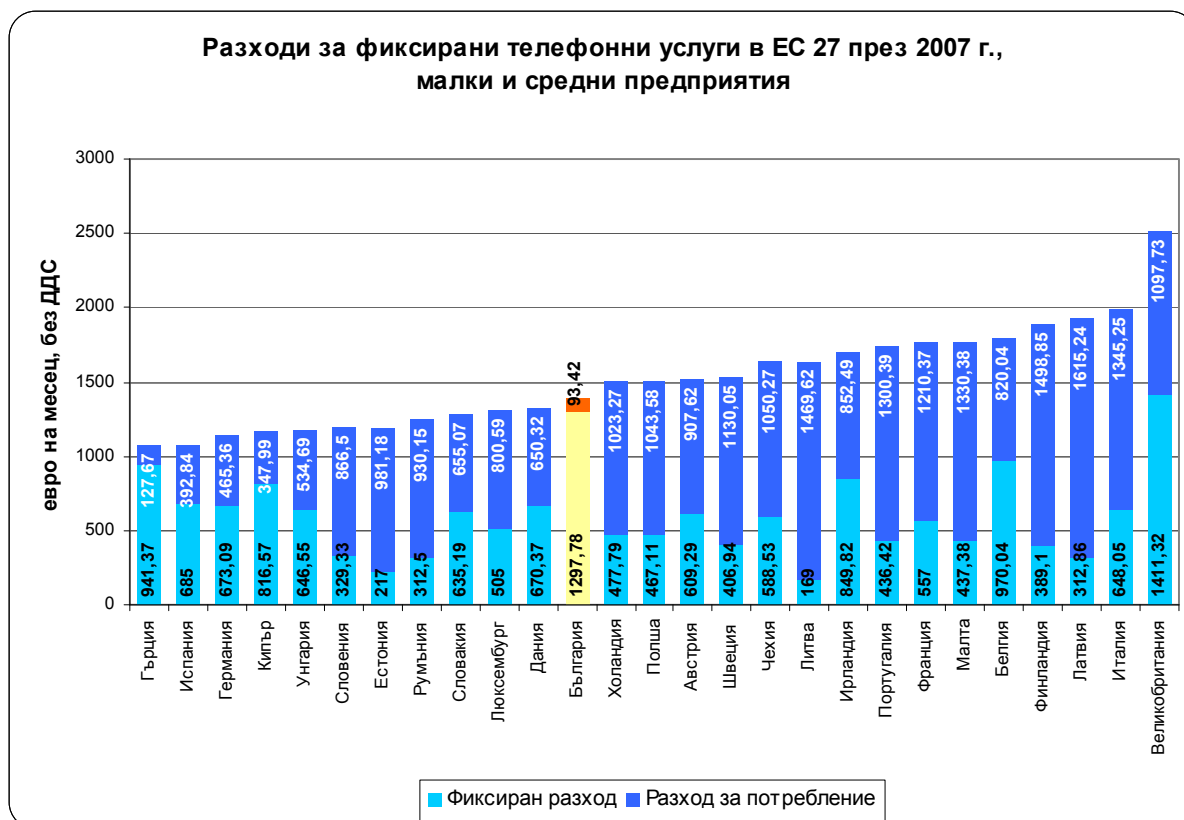
Фигура 17

**Разходи за фиксирани телефонни услуги в ЕС 27 през 2007 г.,
малки фирми и офиси в дома**



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2-ра част, стр.70

Фигура 18



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад), 2-ра част, стр.71

Фигура 19

Както вече беше отбелязано, при изчисляването на потребителския разход са използвани усреднени равнища на потребление за страните от ОИСР, като кошниците не отчитат специфичното потребление в България.

Резултатите от кошниците биха могли да бъдат съпоставени със среднопретегления месечен приход от потребител¹⁵ на историческото предприятие „БТК“ АД. През 2007 г. среднопретегленият месечен приход от домашни абонати в България е лв. (€.....) (*търговска тайна*) и е с% по-нисък от среднопретегления месечен разход на домашни абонати в разглежданите страни в кошницата за слабо потребление (фиг. 15). Среднопретегленият месечен приход от бизнес абонати възлиза на лв (€.....) (*търговска тайна*) и е с% по-нисък от среднопретегления месечен разход на бизнес абонати в кошницата за малките и средни предприятия в страните от ЕС. Основна причина за по-ниския средномесечен разход на българския потребител е фактът, че в него се отразява намалението на приходите на „БТК“ АД, предвид предоставянето на социални пакети във връзка с наложените задължения за предоставяне на универсалната услуга, както и предвид предлаганите от предприятието абонаментни планове с включени минути за разговори в мрежата.

4.2. Цени на едро – динамика на цените за терминиране на повиквания

Съгласно действащия до май 2007 г. ЗД цените за терминиране подлежат на регулиране по отношение на операторите със значително въздействие върху пазара на фиксирани обществени телефонни мрежи и фиксирани гласови телефонни услуги. След

¹⁵ Среднопретеглен месечен приход от потребител (Average Revenue per User - ARPU) на „БТК“ АД, претеглен според продадените абонаменти за годината. Показателят е изчислен според стойностите на ARPU, предоставени от „БТК“ АД за 2007 г.

проучване на пазара съгласно изискванията на ЗД (отм.) съответно през 2004 г., 2005 г. и 2006 г., КРС определя единствено историческото предприятия „БТК” АД за оператор със значително въздействие върху този пазар¹⁶, в резултат на което цените за взаимно свързване на дружеството се определят в съответствие с изискванията за регулирани цени, регламентирани в ЗД (отм.).

Съгласно чл. 121 от ЗД (отм.) предприятия със значително въздействие върху пазара определят цените за взаимно свързване, спазвайки принципите на прозрачност и равнопоставеност, като тези цени следва да са разходоориентирани.

В таблица № 4 са представени цените за терминиране на повиквания в мрежата на „БТК” АД, изходящи от други фиксирани и мобилни мрежи в страната за периода 2005-2007 г. В съответствие с посоченото в Раздел III, т. 5. Предлагани услуги на едро цените за терминиране в мрежата на „БТК” АД, посочени в долната таблица са определени в договорите за взаимно свързване, между предприятието и алтернативните предприятия, предоставящи фиксирани и мобилни услуги. Следва да се отбележи, че преобладаващият брой точки на взаимно свързване на алтернативните предприятия са на метро сегмент, докато мобилните предприятия могат да се свързват с мрежата на историческото предприятие единствено на двоен сегмент.

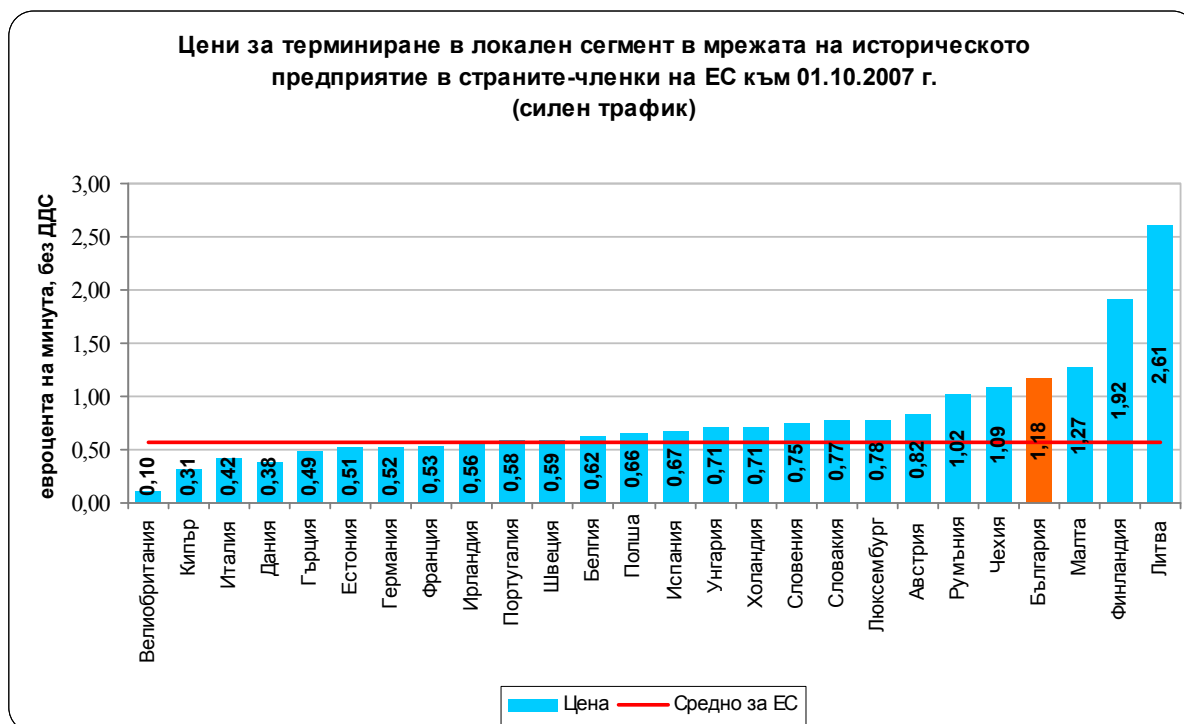
Цени (в лв.) за терминиране на трафик в мрежата на "БТК" АД:						
Предприятие Сегмент	към 31.12.2005 г.		към 31.12.2006 г.		към 31.12.2007 г.	
	алтернативни предприятия	мобилни предприятия	алтернативни предприятия	мобилни предприятия	алтернативни предприятия	мобилни предприятия
локален сегмент						
силен	x	-	0,0180	-	0,0180	-
слаб	x	-	0,0170	-	0,0170	-
метро сегмент						
силен	0,0270	-	0,0270	-	0,0230	-
слаб	0,0260	-	0,0260	-	0,0208	-
единичен сегмент						
силен	0,0330	-	0,0330	-	0,0270	-
слаб	0,0310	-	0,0310	-	0,0240	-
двоен сегмент						
силен	0,0900	0,100	0,0900	0,100	0,0600	0,100
слаб	0,0750	0,075	0,0750	0,075	0,0530	0,075

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 4

От следващите фигури е видно, че цените за терминиране в мрежата на историческото предприятие към 01.10.2007 г. са едни от най-високите в рамките на ЕС. На фигури 20, 21 и 22 са представени цените за терминиране в часове на силен трафик в мрежата на историческото предприятие за държавите-членки на ЕС съответно в локален, единичен и двоен сегмент.

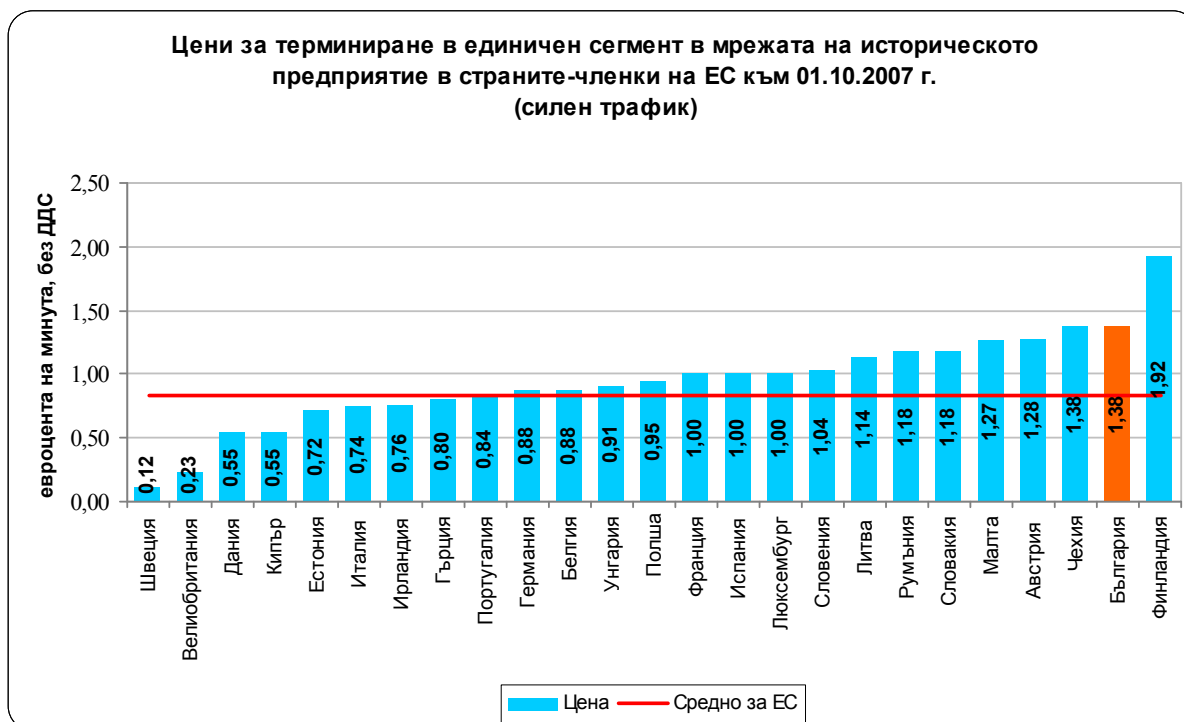
¹⁶ Решения на КРС - № 1748/16.09.2004 г., № 1742/12.09.2005 г. и № 1317/20.06.2006 г.



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад)

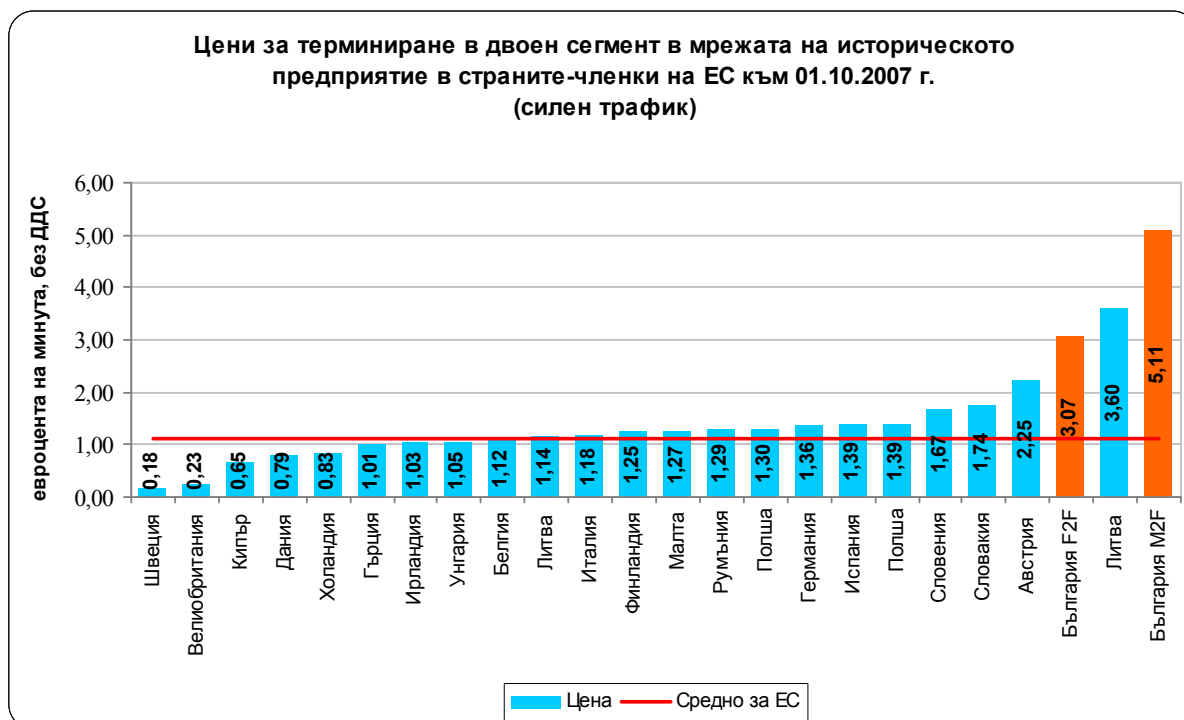
* към настоящия момент в България не се осъществява взаимно свързване в локален сегмент, като на фигурата са представени данни за цените за терминиране в метро сегмент

Фигура 20



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад)

Фигура 21



Източник: Работен документ на Комисията, придружаващ Доклада за напредъка на единния европейски пазар на електронни съобщения през 2007 г. (13-ти доклад)

* в България взаимно свързване между историческото и мобилните предприятия се осъществява единствено на двоен сегмент при цена, различна от тази за терминиране от други фиксирани мрежи (цената за терминиране от мобилна мрежа е представена като „България M2F“, а цената за терминиране от фиксирана мрежа като „България F2F“)

Фигура 22

Алтернативните предприятия също имат право да осъществяват взаимно свързване, както и задължения да предоставят при поискване такова, но ценовите условия, при които те реализират услугата не се регулират. В следващите таблици са представени цените за терминиране в мрежите на алтернативните предприятия за периода 2005-2007 г., съответно за трафик изходящ от мрежата на „БТК“ АД (таблица 5), от други алтернативни предприятия (таблица 6) и от мрежите на мобилните предприятия в страната (таблица 7).

Видно от таблица 5, алтернативните предприятия терминират трафик, изходящ от мрежата на историческото предприятие на същите цени, на каквито и „БТК“ АД терминира в своята мрежа трафик, изходящ от техните мрежи.

Цени (в лв.) за терминиране на трафик, изходящ от мрежата на "БТК" АД към мрежата на:																		
Предприятие	към 31.12.2005 г.						към 31.12.2006 г.						към 31.12.2007 г.					
	метро сегмент		единичен сегмент		двоен сегмент		метро сегмент		единичен сегмент		двоен сегмент		метро сегмент		единичен сегмент		двоен сегмент	
	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб
"Ай Ти Ди Нетуърк" АД																		
"Вестител БГ" АД																		
"Евроком Кабел Мениджмънт България" ЕАД																		
"Източна телекомуникационна компания" АД																		
"Кейбълтел" АД																		
"Космо България Мобайл" ЕАД																		
"Мобилтел" ЕАД																		
"Нексом България" ЕАД																		
"Нет Ис Сат" ООД																		
"Ново" ЕООД																		
"Орбител" ЕАД																		
"Спектър Нет" АД																		
"Телеком 1" ООД																		
"Телеком Партньърс Нетуърк" ЕАД																		
"Транс Телеком" ЕАД																		

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 5

Алтернативните предприятия пренасят трафик между мрежите си като използват протокол H.323 и SIP и договарят помежду си цени за терминиране, които, видно от таблица 6, са по-ниски цени от цените на „БТК” АД. Към края на 2007 г. почти всички алтернативни предприятия терминират трафик, изходящ от мрежата на друго алтернативно предприятие на едни и същи цени (таблица 6), изключение прави само един от действащите договори.

Цени (в лв.) за терминиране на трафик към 31.12.2005 г. в мрежата на:															
генериращо / терминиращо															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
"Ай Ти Ди Нетуърк" АД	1														
"Вестител БГ" АД	2														
"Евроком Кабел Мениджмънт България" ЕАД	3														
"Източна телекомуникационна компания" АД	4														
"Кейбълтел" АД	5														
"Космо България Мобайл" ЕАД	6														
"Мобилтел" ЕАД	7														
"Нексом България" ЕАД	8														
"Нет Ис Сат" ООД	9														
"Ново" ЕООД	10														
"Орбител" ЕАД	11														
"Спектър Нет" АД	12														
"Телеком 1" ООД	13														
"Телеком Партнърс Нетуърк" ЕАД	14														
"Транс Телеком" ЕАД	15														

Цени (в лв.) за терминиране на трафик към 31.12.2006 г. в мрежата на:															
генериращо / терминиращо															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
"Ай Ти Ди Нетуърк" АД	1														
"Вестител БГ" АД	2														
"Евроком Кабел Мениджмънт България" ЕАД	3														
"Източна телекомуникационна компания" АД	4														
"Кейбълтел" АД	5														
"Космо България Мобайл" ЕАД	6														
"Мобилтел" ЕАД	7														
"Нексом България" ЕАД	8														
"Нет Ис Сат" ООД	9														
"Ново" ЕООД	10														
"Орбител" ЕАД	11														
"Спектър Нет" АД	12														
"Телеком 1" ООД	13														
"Телеком Партнърс Нетуърк" ЕАД	14														
"Транс Телеком" ЕАД	15														

Цени (в лв.) за терминиране на трафик към 31.12.2007 г. в мрежата на:															
генериращо терминиращо															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
"Ай Ти Ди Нетуърк" АД	1														
"Вестител БГ" АД	2														
"Евроком Кабел Мениджмънт България" ЕАД	3														
"Източна телекомуникационна компания" АД	4														
"Кейбълтел" АД	5														
"Космо България Мобайл" ЕАД	6														
"Мобилтел" ЕАД	7														
"Нексом България" ЕАД	8														
"Нет Ис Сат" ООД	9														
"Ново" ЕООД	10														
"Орбител" ЕАД	11														
"Спектър Нет" АД	12														
"Телеком 1" ООД	13														
"Телеком Партньорс Нетуърк" ЕАД	14														
"Транс Телеком" ЕАД	15														

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 6

Цени (в лв.) за терминиране на трафик, изходящ от мобилните предприятия в мрежите на алтернативните фиксирани предприятия																		
предприятие	към 31.12.2005 г.						към 31.12.2006 г.						към 31.12.2007 г.					
	"Мобилтел" ЕАД		"Космо България Мобайл" ЕАД		"БТК Мобайл" ЕООД		"Мобилтел" ЕАД		"Космо България Мобайл" ЕАД		"БТК Мобайл" ЕООД		"Мобилтел" ЕАД		"Космо България Мобайл" ЕАД		"БТК Мобайл" ЕООД	
	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб	силен	слаб
"Ай Ти Ди Нетуърк" АД																		
"Вестител БГ" АД																		
"Евроком Кабел Мениджмънт България" ЕАД																		
"Източна телекомуникационна компания" АД																		
"Кейбълтел" АД																		
"Космо България Мобайл" ЕАД																		
"Мобилтел" ЕАД																		
"Нексом България" ЕАД																		
"Нет Ис Сат" ООД																		
"Ново" ЕООД																		
"Орбител" ЕАД																		
"Спектър Нет" АД																		
"Телеком 1" ООД																		
"Телеком Партньрс Нетуърк" ЕАД																		
"Транс Телеком" ЕАД																		

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 7

В държавите-членки на ЕС не е налице разграничаване на цената за терминиране във фиксирани мрежи в зависимост от произхода на трафика. В тази връзка, с наложените ценови ограничения в Типовото предложение за взаимно свързване КРС определи еднакви цени за терминиране на трафик от фиксирани и от мобилни мрежи в двоен сегмент в мрежата на „БТК” АД, като към края на 2007 г. тези цени не са в сила (таблица 4). По отношение на цените за терминиране на трафик, изходящ от мобилни мрежи в мрежите на алтернативните предприятия в страната (таблица 7) също е налице разлика спрямо тези за терминиране на трафик, изходящ от други фиксирани мрежи. Основната причина за това са високите цени за терминиране на трафик от фиксирани в мобилни мрежи (таблица 8), които са разгледани подробно в

анализа на пазара на „Терминиране на гласови повиквания в индивидуални мобилни мрежи”.

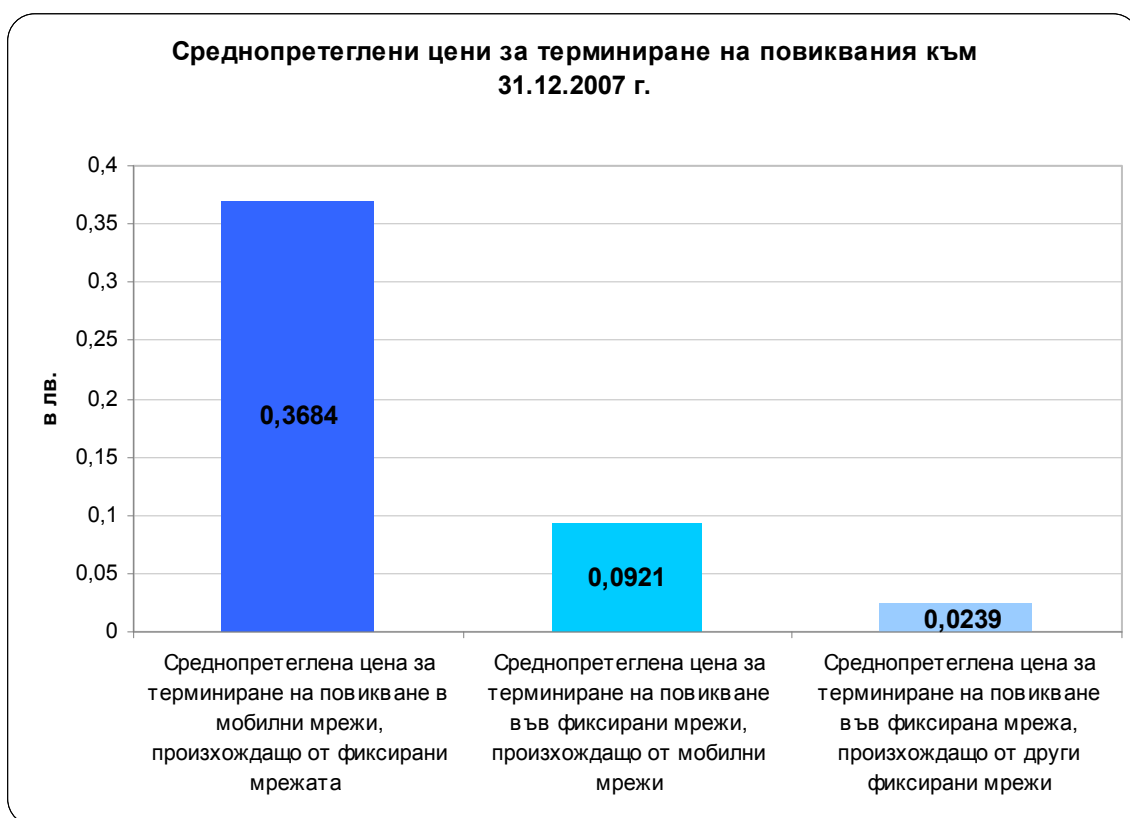
Среднопретеглени цени (в лв.) за терминиране на трафик към 31.12.2007 г.			
Генериращо предприятие / Терминиращо предприятие	"БТК" АД	Алтернативни предприятия	Мобилни предприятия
"БТК" АД	x	0,024	0,092
Алтернативни предприятия	0,023	0,022	0,112
Мобилни предприятия	0,368	0,377	0,231

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 8

На фигура 23, представена по-долу, са посочени среднопретеглените цени за терминиране:

- в мобилни мрежи за повиквания, произхождащи от фиксирани мрежи;
- във фиксирани мрежи за повиквания, произхождащи от мобилни мрежи;
- във фиксирани мрежи за повиквания, произхождащи от други фиксирани мрежи:



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 23

От гореизложеното е видно, че е налице асиметрия между цените за терминиране на повиквания от мобилни във фиксирани мрежи (0,0921 лв.) и тези от фиксирани към други фиксирани мрежи (0,0239 лв.), като тези за терминиране на трафик, изходящ от мобилни мрежи са около 3 пъти по-високи. Причината за това, както бе споменато по-горе, са високите цени за терминиране (0,3684 лв.), налагани от мобилните спрямо фиксираните предприятия през 2007 г., които са средно също около 3 пъти по-високи от цените за терминиране във фиксирани мрежи. Това произтича от несъвършенствата в ЗД (отм.), според който ценова регулация се прилага единствено на „БТК” АД, което е намерило отражение в съществена диспропорция (асиметрия) в цените за терминиране в зависимост от произхода на повикването, водеща до пазарни изкривявания.

V. Генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи

1. Определяне на съответния пазар

1.1. Въведение

КРС определя съответните пазари, върху които извършва анализ за наличието на ефективна конкуренция, съобразно списъка от пазари, посочени в Препоръката за съответните пазари.

Съгласно т. 5 от Преамбюла на Препоръката за съответните пазари и чл. 6, ал. 1 от Методиката, при определянето на даден пазар за съответен се вземат предвид принципите на конкурентното право, както и следните три критерия, които се прилагат кумулативно:

- наличие на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара;
- липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара за период до две години напред;
- недостатъчна ефективност на конкурентното право за преодоляване на бариерите за навлизане на пазара и осигуряване на условия за конкуренция на съответния пазар.

Съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които се оценява ефективността на конкуренцията, са пазари на едро или пазари на дребно, като всеки от тях се състои от продукти и географски пазар (чл. 8, ал. 1 и 2 от Методиката).

Продуктовият пазар включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които могат да се приемат от потребителите като взаимозаменяеми по отношение на техните характеристики, предназначение и цени (чл. 8, ал. 3 от Методиката).

Географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни географски райони (чл. 8, ал. 4 от Методиката).

Анализът за наличието на ефективна конкуренция следва да отчита бъдещото развитие, като пазарите се дефинират, вземайки под внимание очакваните или предполагаеми технологични или икономически промени в рамките на разумен времеви хоризонт, свързан с периода до изготвянето на следващия анализ. Съгласно чл. 2 от Методиката, КРС периодично на всеки две години определя съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex-ante регулиране, проучва, анализира и оценява нивото на конкуренция на съответните пазари и при установяване липсата на ефективна конкуренция определя предприятия със значително въздействие на съответния пазар.

Пазарите следва да бъдат анализирани като се вземе предвид технологичната неутралност, отнасяща се до използваната инфраструктура при предоставяне на електронни съобщения (чл. 8, т. 1 от Рамковата директива и чл. 4, ал. 2, т. 2 от ЗЕС),

както и принципите на конкурентното право (чл. 15, т. 3 от Рамковата директива и чл. 150, т. 1 от ЗЕС).

1.2. Прилагане на теста на трите критерия

В Препоръката за съответните пазари на ЕК като пазар, подлежащ на ex-ante регулиране, фигурира пазарът на *генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи*¹⁷.

За да се установи дали на национално ниво този пазар попада в обхвата на пазарите, подлежащи на ex-ante регулиране, и с оглед определянето на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи за съответен, е необходимо да бъде извършен анализ с цел да се установи дали са изпълнени кумулативно следните три критерия:

- наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара;
- липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията;
- недостатъчна ефективност на конкурентното право.

Следва да се отчете и дали тези критерии ще продължат да бъдат изпълнени и в двугодишния период до следващото определяне, анализ и оценка на съответния пазар.

1.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара

При анализа съгласно този критерий КРС изследва наличието на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на даден пазар в рамките на времеви хоризонт от две години, свързан с периода до изготвянето на следващия анализ.

Структурни бариери за навлизане на пазара са тези, които се явяват като бариера в резултат от необходимите първоначални разходи или условията на търсенето и създават неравноправни условия между предприятията със значително въздействие върху пазара и навлизащите предприятия на пазара, затрудняващи или пречатстващи навлизането на пазара (чл. 7, ал. 1 от Методиката).

Правни или регулаторни бариери са бариери, които не се основават на икономическите условия, а са резултат от законодателни, административни или други държавни мерки, които в някаква степен ограничават достъпа до пазара на потенциалните конкуренти или тяхното бъдещо поведение (чл. 7, ал. 2 от Методиката).

За навлизане на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи съществуват както структурни, така и правно-регулаторни бариери.

Като основна структурна бариера за навлизане на разглеждания пазар може да бъде посочен фактът, че на пазара на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение в Република България е налице висока степен на пазарна концентрация¹⁸ в полза на историческото предприятие „БТК” АД. Неговите относителни дялове, изчислени на база брой телефонни постове, минути генериран трафик и приходи от предоставяне на обществени телефонни услуги на дребно продължават да надхвърлят 96% към края на 2007 г., пет години след стартирането на

¹⁷ Препоръка за съответните пазари – Приложение, т. 2, на англ. *Call origination on the public telephone network provided at a fixed location*

¹⁸ Разгледана по-подробно в раздел IV, т. 3. Относителни дялове

процеса на либерализация на пазара¹⁹. Това позволява на историческото предприятие да реализира значителни *икономии от мащаба* и *икономии от обхвата*, както и да се възползва от своята *вертикална интеграция* – по същество представляващи структурни бариери за навлизането на пазара на нови предприятия.

На пазара на дребно на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение (обвързан с разглеждания пазар на едро) е направено ясно разграничение между услугите предоставяне на достъп до обществени телефонни услуги и предоставяне на възможност за осъществяване на изходящи повиквания от определено местоположение на обществена телефонна мрежа. Всяко алтернативно предприятие, което има желание да навлезе на пазара на дребно на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение, има възможност на избор: да навлезе на пазара, предоставяйки както достъп на потребителите до мрежата си, така и възможност за осъществяване на повиквания, или да навлезе, предоставяйки единствено възможност за осъществяване на изходящи повиквания чрез услугите „избор на оператор на всяко повикване” и/или „избор на оператор на абонаментна основа” на потребителите на друго предприятие.

По отношение на достъпа, основните алтернативи пред новонавлизащите предприятия са изграждане на собствена мрежа за достъп или наемане на части от мрежата на друго предприятие (напр. необвързан достъп до абонатната линия или наети линии).

Структурни бариери за навлизане на пазара съществуват и по отношение на двете възможности. Ако новонавлизащото предприятие реши да изгради изцяло собствена мрежа, то би било изправено пред необходимостта *от високи първоначални капиталови вложения* за изграждане на обществена телефонна мрежа, чрез която се представят услуги в определено местоположение. Ако това предприятие реши да закупува услуги на едро от действащите на пазара предприятия, то налице е *контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана* от страна на предприятията, собственици на обществени телефонни мрежи, чрез които се предоставят услуги в определено местоположение, особено що се отнася до мрежата на историческото предприятие „БТК” АД. Въпреки, че са налице наложени задължения за осигуряване на достъп на разходоориентирани цени до част от мрежовите елементи в рамките на мрежата на историческото предприятие, то пред навлизането на алтернативните предприятия на пазара продължават да стоят останалите структурни бариери под формата на *икономии от мащаба* и *обхвата*, както и *вертикалната интеграция*, наблюдавани при историческото предприятие.

По отношение на предоставянето на услуги за осъществяване на повиквания (услугите „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа”) като структурна бариера отново може да бъде разгледан *контролът върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана*, тъй като предоставянето на услуги на абонатите на историческото предприятие се осъществява единствено посредством неговата мрежа, чрез закупуване на услуги на едро за генериране на повиквания в неговата мрежа.

Правно-регулаторни бариери за навлизане на пазара се явяват необходимостта от ползване на индивидуално определен ограничен ресурс - номера от ННП, свързаната с това необходимост от получаване на разрешение от регулатора и годишната такса, която се заплаща от предприятието на КРС за ползването му.

¹⁹ Относителните дялове на „БТК” АД в рамките на пазара на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение са разгледани в раздел IV, т. 3.

Съгласно отменения 3Д и подзаконовите нормативни актове по прилагането му, предоставянето на услуги в определено местоположение чрез обществена телефонна мрежа се извършваше въз основа на индивидуална лицензия, представляваща сама по себе си правно-регулаторна бариера.

1.2.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията

Според Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари²⁰ анализът доколко липсва възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи в рамките на разглеждания двугодишен период има за цел да покаже дали въпреки наличието на непреходни бариери за навлизането на този пазар неговото развитие не клони към ефективна конкуренция. При отчитането на този втори критерий Европейската комисия препоръчва разглеждането на няколко показателя, които описват динамиката на пазара:

- *пазарен дял*: въпреки навлизането на алтернативни предприятия на пазара на дребно за предоставяне на услуги в определено местоположение чрез обществена телефонна мрежа след либерализацията на пазара в края на 2002 г., „БТК” АД е единственото предприятие в момента, което предоставя услуги на едро за генериране на повиквания, от което произтича и неговият 100%-тов пазарен дял на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

В подробния анализ съгласно критерия пазарен дял (Раздел V, т. 2.2.1.), КРС разглежда и пазарните дялове, които биха имали предприятията, ако към общия обем трафик от услуги на едро за генериране, предоставяни на други предприятия, се включи и трафикът, реализиран чрез предоставяните в рамките на едно предприятие въображаеми услуги на едро за генериране на повиквания (вътрешни доставки на услуги за генериране – self-supply) с цел предоставяне възможност на собствените потребители да извършват изходящи повиквания на дребно. Ако пазарните дялове бъдат изчислени като се включат вътрешните доставки на услуги за генериране, то в края на 2007 г. „БТК” АД има пазарен дял от 97,9% и пазарът за генериране запазва висока степен на концентрация.

КРС не очаква степента на концентрация на пазара да се промени съществено в рамките на следващите две години;

- *степен на насищане на пазара и потенциална конкуренция* (наличие на възможност за привличане на нови потребители на пазара) – за периода 2001-2007 г. в България се наблюдава трайна тенденция за намаляване на броя на фиксираните телефонни постове. Показателят плътност, изчислен чрез съотнасяне на броя телефонни постове към броя на населението, намалява от 32% на 30% за разглеждания минал период 2005-2007 г. (докато показателят плътност по домакинства намалява от 74% на 66%)²¹. По тази причина може да се направи заключението, че на пазара на обществени телефонни услуги като цяло в България е налице ограничена възможност за привличане на нови потребители. В бъдеще развитието му в по-голяма степен ще се изрази в преразпределение на настоящите клиенти и в по-незначителна степен – в привличането на нови;

²⁰ Разяснителна бележка, стр. 9-10

²¹ Разгледани в раздел IV, т. 1. Фиксирани телефонни постове

- *технологичното развитие* на пазара е високо – от една страна използваните технологии за пакетен пренос на информация при изграждането на мрежите на алтернативните предприятия са оптималните към момента, а от друга – историческото предприятие разполага с добре развита инфраструктура, в която непрекъснато инвестира в посока оптимизиране на преносната среда чрез изграждане на мрежа от ново поколение (NGN мрежа). Не е налице възможност за технологично надграждане на мрежите на опериращите на пазара предприятия, което да доведе до конкурентни предимства за предприятието, което я предприеме;
- *конвергенция* на мрежи и услуги – в края на 2007 г. и в началото на 2008 г. две от мобилните предприятия („Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД) започнаха да предоставят конвергентни услуги, обвързващи мобилна и фиксирана гласова телефонна услуга за бизнес и домашни потребители. Предвид факта, че тези услуги са нови и тепърва предстои популяризирането и приемането им от потребителите, не се очаква те да повлияят съществено върху ситуацията на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи в разглеждания период.

1.2.3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право

Общото заключение дали даден пазар подлежи на ex-ante регулиране зависи и от оценката дали правото в областта на конкуренцията е достатъчно за преодоляване на неефективната конкурентна среда, установена на пазара в резултат на удовлетворяването на първите два критерия.

В България органът, овластен да прилага правото на защита на конкуренцията е КЗК. Нейната дейност се основава преди всичко на ex-post регулиране. В този случай регулаторни мерки се прилагат тогава, когато се установи, че от даден участник на пазара са извършени действия, довели до увреждане на конкуренцията. Това е и съществената разлика спрямо прилагането на ex-ante регулация, където налагането на определени мерки има за цел да предотврати нарушаването на условията за конкуренция. В този случай контролът се осъществява в перспектива, за разлика от типичния за дейността на конкурентното ведомство принцип на последващ контрол. КЗК прилага ex-ante контрол единствено що се касае до оценки на концентрации на стопанска дейност, от което следва че възможността по силата на конкурентното право да бъдат наложени подходящи превантивни мерки за предотвратяване ограничаването на конкуренцията, е поставено в пряка зависимост от евентуалното осъществяване на сливания, вливания, придобивания или други форми на концентрация в сектора.

Като пример може да се посочи липсата на възможност по правилата на конкурентното право да се наложат задължения, свързани с осигуряване на достъп до изградените мрежи от предприятията на пазара. Доколкото всяка мрежа може да бъде оценена като самостоятелен обособен пазар, то отделните предприятия притежават господстващо положение по смисъла на ЗЗК и Европейското общностно конкурентно право (което КЗК като национален орган по конкуренция е длъжна да прилага) и всяка злоупотреба с такава доминантна позиция би подлежала на санкция. Ex-post регулирането обаче предвижда предприемането на мерки, едва когато се установи, че вече е налице необоснован отказ за предоставяне на достъп, което води до нарушаване на конкуренцията. Прилагането на този принцип не позволява да бъдат предприети адекватни мерки, които превантивно да въздействат на поведението на участниците на пазара и да създадат такива правила, които да не водят до необосновани откази за достъп, освен ако не се касае за случаи на концентрации между предприятия. В

резултат на това, в рамките на конкурентното право липсва ефективна възможност за преодоляване на идентифицираните по-горе структурни бариери, като например наличието на инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана. Не са налице възможности, при спазване принципите на конкурентното право, да бъдат приложени такива мерки, които да премахнат възможността от препятстване на достъпа до тази инфраструктура.

Ех-post регулацията представлява прилагане на последващ контрол и е свързан с предприемане на санкционни мерки за вече извършено нарушение. Този принцип на регулиране обаче не дава възможност за налагане на несанкционни мерки като например ценови ограничения на предприятията, чиято ценова политика може да доведе до нарушаване на условията за конкуренцията. В тази връзка, липсата на възможност въз основа на нормите на конкурентното право да се предприемат конкретни мерки за бързо и ефективно въздействие върху ценовите условия за предоставяне на електронни съобщителни услуги на практика отнема възможността за стимулиране на конкуренцията на разглеждания пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

Следва да се отбележи и обстоятелството, че принципите за последваща регулация, т.е. след установяване на вече извършено нарушение, не включват възможността за периодично събиране на информация от предприятията, което ограничава възможността за анализ на тенденциите относно развитието на пазара в перспектива. По този начин се отнема възможността за предприемане на бързи и адекватни мерки с цел да се предотвратят възможностите за нарушаване на конкуренцията.

Като се има предвид посоченото, с оглед установените високи и непреходни бариери и липсата на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията, налагането от конкурентния регулаторен орган на имуществени санкции за вече извършени нарушения са недостатъчен механизъм за преодоляване на тези бариери, дори и санкциите да бъдат налагани в чести случаи. За ефективното развитие на пазара е необходимо предприемането на мерки, които да могат да предотвратят извършването на нарушения, които увреждат конкуренцията, което не може да се постигне със заложените в конкурентното право правомощия за последващо (ex-post) регулиране.

1.2.4. Заключение

След прилагането на теста на трите критерия може да бъде направен изводът, че разглежданият пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи удовлетворява трите кумулативно приложени критерия и предполага ex-ante регулиране.

В Разяснителната бележка²² се обръща внимание на факта, че удовлетворяването на трите критерия не означава автоматично, че е необходимо регулиране на този пазар. То е необходимо само в случаите, когато се докаже наличието на едно или няколко предприятия със значително въздействие върху пазара.

1.3. Съответен продуктов пазар

1.3.1. Въведение

Пазарът на едро на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи е тясно обвързан с пазарите на дребно за достъп до

²² Разяснителна бележка, стр.11

обществена телефонна мрежа и обществено достъпни телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение²³.

Докато при пазарите на дребно е от съществено значение разграничаването на услугите по предоставянето на селищни и/или национални и международни повиквания, както и разграничаването дали дадена услуга се предоставя на домашен потребител или на бизнес клиент, то при пазара на едро, свързан с осигуряване на възможност дадено повикване да бъде генерирано такова разграничение не се прави. Това е така, защото при създаването на условия за генериране на едно повикване (предоставянето на съответната услуга на едро, позволяваща осъществяването му), целта е предоставяне на възможност за повиквания от всяко едно определено местоположение (без значение дали в определеното местоположение се намира домашен потребител или бизнес клиент) към всяка една дестинация (предоставяне на домашния потребител или на бизнес клиента на пълен набор от услуги – възможност за осъществяване на повиквания както в собствената мрежа, така и към потребители на максимален брой предприятия в България и в чужбина). По тази причина трафикът, разглеждан в рамките на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществена телефонна мрежа включва всички повиквания, генерирани от определено местоположение, както от домашни потребители, така и от бизнес клиенти, а именно:

- повиквания в рамките на една мрежа (селищни и междуселищни);
- повиквания към други обществени телефонни мрежи, чрез които се предоставят услуги в определено местоположение (селищни и междуселищни);
- повиквания към мобилни наземни мрежи;
- повиквания към мрежи от вида „точка към много точки” с национален код за достъп;
- повиквания към мрежи в чужбина;
- повиквания към номера за комутируем достъп до Интернет;
- повиквания с цел пренос на телексни и факсимилни съобщения;
- повиквания към негеографски номера от типа 700XYZZZ, 800XYZZZ, 90XYTZZZ, кратки номера и др.

По-горе са изброени всички видове повиквания, които потенциално могат да бъдат предоставяни на крайни потребители в определено местоположение. В момента в България чрез закупуването на услугата на едро за генериране на повиквания алтернативните предприятия могат да предоставят на потребителите на „БТК” АД единствено междуселищни (в мрежата на „БТК” АД и към други фиксирани мрежи в страната) и международни повиквания, както и повиквания към мобилни мрежи.

Съгласно чл. 9 от Методиката и т. 4 от уводната част на Препоръката при определянето на услугите, които се включват в съответния продуктов пазар на генериране на повиквания в определено местоположение на обществени телефонни мрежи, КРС изследва взаимозаменяемостта при търсенето и предлагането, както на пазарите на дребно, така и на пазарите на едро.

1.3.2. Взаимозаменяемост при търсенето

Взаимозаменяемост при търсенето е налице, когато при относително малко, но постоянно повишаване на цената на дадена електронна съобщителна мрежа и/или услуга потребителите са склонни да пренасочат търсенето си към други електронни

²³ Разяснителна бележка, стр. 25

съобщителни мрежи и/или услуги, които са в състояние да я заменят на базата на техните характеристики, предназначение и цени²⁴.

1.3.2.1. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно

При анализа на поведението на потребителите на пазара на дребно на услуги, предоставяни в определено местоположение чрез обществени телефонни мрежи следва да се обърне внимание на възможните алтернативи за заместване на изходящите повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи (чрез които да бъде избегнато закупуването на услуги на едро за генериране на повиквания в определено местоположение на обществени телефонни мрежи). КРС изследва дали е налице взаимозаменяемост между повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и съответно:

- повиквания от мобилни мрежи;
- повиквания от мрежи от типа „точка към много точки“ чрез негеографски номера с национален код за достъп.

Повиквания от мобилни мрежи и повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи

От гледна точка на търсенето на пазарите на дребно потенциална алтернатива на възможността за извършване на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи е извършването на повикване от мобилни мрежи.

В таблица 9 за сравнение са представени средните цени на дребно за осъществяване на изходящо повикване от определено местоположение на обществена телефонна мрежа и от мобилна мрежа, изчислени въз основа на данни за приходите и трафика в минути на фиксираните и мобилните предприятия в страната през 2007 г.:

Средни цени на дребно за повиквания през 2007 г.	
От определено местоположение на обществена телефонна мрежа към други мрежи (фиксирани и мобилни) в страната (off-net)	0,254 лв./мин.
От мобилни мрежи към други мрежи (фиксирани и мобилни) в страната (off-net)	0,335 лв./мин.
От определено местоположение на обществена телефонна мрежа към абонати на същата мрежа (on-net)	0,055 лв./мин.
В рамките на дадена мобилна мрежа (on-net)	0,060 лв./мин.

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 9

Видно от данните, средните цени на дребно за повиквания от мобилни мрежи към други мрежи в страната са с 32% по-високи от тези за повиквания от определено местоположение на обществена телефонна мрежа към други мрежи в страната. Средните цени за повиквания в рамките на дадена мобилна мрежа са около 9% по-високи от тези за повиквания от определено местоположение на обществена телефонна мрежа към абонати на същата мрежа. Разликата в цените за повиквания от мобилни мрежи спрямо тези за повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, видна от таблицата по-горе, е основание да се приеме, че е малко

²⁴ Чл. 10, ал. 1 от Методиката

вероятно потребителите да приемат повикванията от мобилни мрежи като взаимозаменяеми на повикванията от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

Освен това, за да бъде осъществено повикване от мобилна мрежа на първо място е необходимо наличието на съответно безжично крайно устройство, SIM карта и покритие на мобилната наземна мрежа в определеното местоположение, в което се намира потребителят. Мобилните услуги и обществените телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение, се различават и по други основни характеристики. При мобилните услуги, за разлика от тези, предоставяни в определено местоположение, крайните точки не са фиксирани географски, т.е. налице е подвижност на потребителите, което определя услугата като мобилна. Също така, мобилната мрежа осигурява свързаност на потребителите си на територията, на която мрежата има покритие, във всеки един момент, предоставяйки непрекъснати мрежови услуги, свързани с идентификацията на потребителя в пространството и актуализиране на информацията, посредством непрекъснат процес на обмен на сигнализационен трафик.

Следователно, според КРС, от гледна точка на търсенето на дребно не е налице взаимозаменяемост между повикванията от мобилни мрежи и повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

Повиквания от мрежи от типа „точка към много точки“ чрез негеографски номера с национален код за достъп и повиквания от определено местоположение на обществена телефонна мрежа

Предоставянето на обществени телефонни услуги чрез мрежи от типа „точка към много точки“ може да се извършва както чрез използване на географски номера, така и чрез негеографски номера с национален код за достъп. Използването на съответните номера се определя от технологията, начина на изграждане на мрежата и пазарната политика на предприятието. В случаите, когато използваната технология позволява ограничена подвижност (номадност) на абонатите, услугите могат да бъдат предоставяни чрез негеографски номера с национален код за достъп. Именно тези услуги КРС разглежда като алтернатива на повикванията от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

Като характеристики обаче услугите, предоставяни чрез географски и негеографски номера с национален код за достъп, са различни. Въпреки че и двете услуги могат да бъдат предоставяни в определено местоположение чрез обществена телефонна мрежа, липсата на обвързаност на негеографския номер с определено географско местоположение е характеристика, която отличава в значителна степен двата типа услуги. Услугите, предоставяни в определено местоположение посредством негеографски номера дават на крайните потребители допълнителна възможност за промяна на местоположението, в което се предоставя услугата. Потребителите могат да използват услугата навсякъде, където мрежата на предприятието, на което са абонат, има покритие. Тази възможност липсва при услугите, предоставяни чрез географски номера, тъй като всеки номер е обвързан с определен географски адрес. Все пак, възможността за подвижност на абонатите е ограничена само в зоната на покритие на мрежата, която към момента е в рамките на населеното място.

От друга страна, повикванията чрез мрежи от типа „точка към много точки“ с национален код за достъп се предлагат на потребителите в България от едно единствено предприятие от края на 2007 г. Имайки предвид характеристиките на двете услуги, ниската степен на покритие на мрежата на предприятието, което ограничава

достъпа на потребителите до услуги чрез мрежи от типа „точка към много точки” с национален код за достъп, както и все още ограниченото потребление на подобни услуги към момента на извършване на анализа, КРС стигна до заключението, че осъществяването на повиквания чрез негеографски номера с национален код за достъп от мрежи от типа „точка към много точки” не може да бъде прието за взаимозаменяемо на повикванията от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и не се очаква това да се промени в разглеждания бъдещ двугодишен период.

1.3.2.2. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на едро

Както беше описано в Раздел III, т. 5.2., услугата „избор на оператор на преносна среда” е обвързано с предоставянето на услугите на дребно „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа” на потребителите на предприятието, предоставящо на едро услугата „избор на оператор на преносна среда”. Единствено предприятията, които контролират достъпа до крайния потребител, могат да предоставят услуги на едро за генериране на повиквания чрез нея. При увеличение на цената на услугите за генериране на повиквания от едно предприятие, предприятията, които искат да закупят такива услуги не биха имали възможност да ги заменят с услуги на друго предприятие, предоставящо достъп до обществени телефонни услуги. Алтернативно предприятие, което желае да предоставя услуги чрез избор на оператор на потребителите на предприятие X не би прибягнало до закупуването на услуги за генериране от предприятие Y като вероятен заместител на услугите за генериране на предприятие X. В случай на повишение на цената на едро на услугата генериране, тя най-вероятно би се отразила в повишение на цената на дребно, освен ако доставчикът на услугата на дребно не реши да поеме увеличението, отказвайки се от част от своята печалба и запазвайки нивото на цената на дребно.

Все пак, налице са и варианти за избягване закупуването на услуги за генериране на повиквания от предприятието, контролиращо достъпа до крайния потребител, в случай на повишаване на техните цени. За предприятията стоят следните възможни алтернативи:

- да изградят собствена инфраструктура до определеното местоположение, в което желаят да предоставят своите услуги на дребно;
- да закупят необвързан достъп до абонатната линия;
- да използват наета линия, за да се свържат с определеното местоположение.

КРС е на мнение, че единствено закупуването на необвързан достъп до абонатната линия и използването на наети линии следва да бъде разгледано при анализа на взаимозаменяемостта при търсенето на пазари на едро, тъй като изграждането на собствена инфраструктура от предприятията до определеното местоположение, в което желаят да предоставят своите услуги на дребно, е свързано с високи първоначални капиталови вложения, които реално са в пъти по-големи в сравнение със закупуването на услуги за генериране на повиквания.

Закупуването на необвързан достъп до абонатна линия като заместител на закупуването на генериране на повиквания на едро

Реализирането на необвързания достъп до абонатната линия включва следните услуги:

- вътрешни кабели за свързване;
- усукана медна двойка;

- съвместно ползване на помещения и съоръжения;
- предаване на сигнал към мрежата на предприятието;
- информационни услуги.

В тази връзка, алтернативното предприятие, желаещо да използва необвързан достъп до абонатната линия трябва да заплати всички тези услуги. В таблица 10 са представени разходите, необходими за ползване на необвързан достъп до една абонатна линия.

Услуга		цена в лв. без ДДС, съгласно подписаните споразумения към 01.10.2007 г.	цена в лв. без ДДС, съгласно наложените ограничения от страна на КРС с решение № 1459/11.07.2006 г.
Пълен необвързан достъп до абонатната линия	Месечен абонамент	26,43	19,93
	Инсталационна такса	59,00	62,00
Споделен достъп до абонатната линия	Месечен абонамент	18,43	8,93
	Инсталационна такса	109,00	109,00

Източник: КРС

Таблица 10

Към тези разходи трябва да се добавят и разходите за съвместно ползване на помещения и съоръжения, под формата на еднократни такси (в зависимост от вида на изградения шкаф и предоставянето на постоянно захранване с различни мощности) и месечен абонамент, съобразен със заявения обем.

Следва да се отбележи, че при ползване на услугата „генериране” алтернативните предприятия трябва да заплащат наетия капацитет (за ползване на 2048 кбит/с комутируем порт и 2048 кбит/с наета линия) и услугите за трафик, докато видно от представените данни при услугата „необвързан достъп до абонатната линия” те са обвързани с по-големи разходи.

Взимайки предвид характеристиките на двата вида услуги и разходите, свързани с предоставянето им, КРС достига до заключението, че те не са взаимозаменяеми.

Наемане на линия като заместител на закупуването на генериране на повиквания на едро

Наетите линии не представляват заменяема услуга на генерирането на повиквания, тъй като двете услуги не са функционално еквивалентни. При генерирането чрез една или няколко точки на достъп в мрежата на историческото предприятие, алтернативното предприятие има възможност за предоставяне на услуги на голям брой абонати. За предоставяне на услуги чрез наети линии е необходимо такива линии да се изградят до всеки един абонат. По същество това се доближава до изграждане на собствена инфраструктура до определеното местоположение, което както е вече бе посочено е свързано с високи първоначални капиталови вложения. Според КРС тези различия биха ограничили алтернативните предприятия да започнат да използват услугата наети линии достатъчно бързо и по ефективен начин при малко, но значително увеличение на цените на услугите за генериране на повиквания. На

алтернативните предприятия би бил необходим значителен по обем трафик, за да оправдаят финансовите разходи, свързани с наемането на линии.

Поради тези причини, според КРС е малко вероятно наетите линии да са ефективен заместител на закупуването на услуги за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

1.3.2.3. Заключение – взаимозаменяемост при търсенето

Предвид гореизложеното, може да бъде направено заключение, че от гледна точка на търсенето на дребно и на едро не са налице услуги, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми по отношение на услугите за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи. Заключение то напълно съвпада с изводите, направени от Европейската комисия в Разяснителната бележка към Препоръката относно съответните пазари²⁵.

1.3.3. Взаимозаменяемост при предлагането

Взаимозаменяемост при предлагането е налице, когато вследствие на малко, но постоянно повишаване на цената за предоставяне на електронната съобщителна мрежа и/или услуга предприятия, които не осъществяват електронни съобщения и не предоставят електронни съобщителни услуги на съответния пазар, са в състояние в краткосрочен план, до една година, да навлязат на него без значителни допълнителни разходи за материални и нематериални дълготрайни активи, допълнителни инвестиции, стратегически решения и други²⁶.

1.3.3.1. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на дребно

Взаимозаменяемост на пазара на повиквания, предоставяни в определено местоположение, от гледна точка на предлагането ще е налице, когато предприятия, които до този момент не са предоставяли на потребителите си възможност за осъществяване на повиквания от определено местоположение, могат да започнат предоставянето на дребно на услуга с характеристики, сходни на повикванията от определено местоположение, чрез която да конкурират настоящите крайни цени за извършване на повиквания от определено местоположение.

КРС счита, че в момента на пазара няма предприятие, което може да предостави подобни услуги и че за периода до следващия пазарен анализ не се очаква да се появи подобна възможност. На този етап предлаганите възможности за осъществяване на изходящи повиквания посредством софтуерни продукти, използващи пренос на глас от типа компютър-компютър и компютър-телефон през Интернет протокол (VoIP), не могат да бъдат разглеждани като реална алтернатива на предоставянето на дребно на обществени телефонни услуги в определено местоположение поради липсата на гарантирано качество на предоставяните услуги и необходимостта от инвестиране от страна на потребителите в технически средства. По тази причина би могло да се направи заключение, че към настоящия момент не съществува взаимозаменяемост при предлагането на пазара на дребно на повиквания, предоставяни в определено местоположение.

²⁵ Разяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, стр.25-26

²⁶ Чл. 11, ал. 1 от Методиката

1.3.3.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро

Взаимозаменяемост при предлагането на пазара на генериране на повиквания в определено местоположение ще е налице, когато предприятия, които до този момент не са предоставяли услугата генериране, могат да започнат да я предоставят, без да са необходими значителни инвестиции за това.

Според КРС всяко едно предприятие, което предоставя чрез своята обществена телефонна мрежа услуги на дребно в определено местоположение, може във всеки един момент да започне да предоставя услуги на едро за генериране на повиквания от определено местоположение. Чрез закупуването на тези услуги други предприятия имат възможност да предлагат на абонатите на предприятието услугите на дребно „избор на оператор на всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа”. Тези услуги обаче не са взаимозаменяеми на предлаганите например от предприятие X услуги на едро за генериране на повиквания в определено местоположение. Ако едно алтернативно предприятие желае да предостави услуги на дребно на потребител на предприятие X, то не би прибягнало до закупуването на услуги за генериране от предприятие Y, просто защото то не притежава достъпа до абонатната линия на потребителя на предприятие X. По тази причина КРС е на мнение, че не са налице услуги, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми на услугата генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

1.3.3.3. Заключение - взаимозаменяемост при предлагането

Вземайки предвид изложеното дотук, КРС стигна до заключение, че от гледна точка на предлагането на дребно и на едро не са налице услуги, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми с услугата генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи. Заключение то напълно съвпада с изводите, направени от ЕК в Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари²⁷.

1.4. Съответен географски пазар

Съгласно Насоките за пазарните анализи и оценката на значително въздействие върху пазара и чл. 14, ал. 1 от Методиката, географският обхват на съответния пазар в сектора на електронните съобщения традиционно се определя въз основа на два главни критерия:

- покритие по територия на обществените електронни съобщителни мрежи;
- наличие на еднакви законови и регулаторни изисквания за предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги.

Въз основа на тези два критерия географският пазар може да бъде определен като местен, регионален, национален или обхващащ територията на две или повече страни (например обоевропейски пазар, пазар, обхващащ територията на Европейското икономическо пространство, или глобален пазар).

Съгласно чл. 152, ал. 3 от ЗЕС, географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни райони.

²⁷ Разяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, стр.25-26

Вземайки предвид разпоредбите на европейското и националното законодателство, както и факта, че индивидуалните лицензии, издадени на всяко от предприятия предоставящи повиквания в определено местоположение за предоставяне на достъп и обществени телефонни услуги имат обхват територията на страната, КРС дефинира съответния географски пазар на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи като *национален* по своя обхват.

1.5. Заключение

В резултат на проведения анализ, целящ определянето на съответния пазар, КРС достигна до следните заключения:

Съответният продуктов пазар, обект на този анализ, е пазарът на *генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи*. Географският обхват на разглеждания съответен пазар е *територията на Република България*.

Съответният пазар включва мрежите, собственост на всички активни към момента на извършване на анализа предприятия, предоставящи на своите потребители на дребно услуги в определено местоположение чрез обществени телефонни мрежи и следователно имащи потенциална възможност да предоставят услуги за генериране на повиквания от определено местоположение на едро. Съответният пазар включва мрежите на историческото предприятие „Българска телекомуникационна компания” АД и на петнадесет алтернативни предприятия (Ай Ти Ди Нетуърк” АД, „Вестител БГ” АД, „Евроком Кабел Мениджмънт България” ЕАД, „Източна телекомуникационна компания” АД, „Интеруут България” ЕАД, „Кейбълтел” АД, „Космо България Мобайл” ЕАД, „Мобилтел” ЕАД, „Нексом България” ЕАД, „Нет Ис Сат” ООД, „Ново” ЕООД, „Орбител” ЕАД, „Спектър Нет” АД, „Телеком 1” ООД и „Транс Телеком” ЕАД).

При евентуална поява на ново предприятие, осъществяващо електронни съобщения посредством обществена телефонна мрежа и предоставящо на дребно услуги в определено местоположение чрез обществена телефонна мрежа, би следвало то да бъде включено в разглеждания съответен пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

2. Анализ и оценка на съответния пазар

2.1. Въведение

След определянето на границите и участниците на съответния пазар на едро на генериране на повижавания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и въз основа на събраната информация по реда на Раздел III на Методиката, КРС извършва анализ на съответния пазар, който има за цел да оцени:

- наличието на предпоставки, възпрепятстващи функционирането на пазара и ефективната конкуренция, които могат да позволят на едно или повече предприятия, участници на съответния пазар, самостоятелно или съвместно, да имат господстващо поведение до степен на съществена независимост от конкуренти, потребители и крайни потребители;
- наличието на възможности за прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари²⁸.

Според чл. 14, ал. 2 от Рамковата директива и чл. 24 от Методиката предприятие със значително въздействие върху пазара е предприятие, което самостоятелно или съвместно с други се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, потребители и крайни потребители.

Ефективна конкуренция на съответния пазар е налице, когато нито едно предприятие, предоставящо обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги самостоятелно или съвместно с други предприятия, няма значително въздействие върху този пазар²⁹.

2.2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар

Според чл. 75 от Насоките господстващо положение на даден съответния пазар се установява по редица критерии и преценката за него се основава на перспективен анализ на пазара, обхващащ бъдещ период от две години, като се вземат предвид съществуващите пазарни условия. Като отправна точка в анализа и показател за наличието на пазарна мощ обикновено се използват пазарните дялове. Самото наличие на висок пазарен дял обаче не е достатъчно, за да се установи присъствие на значително господстващо положение.

Освен пазарния дял, критериите, които се използват за измерване на пазарната мощ на съответните предприятия зависят от конкретните характеристики на съответния пазар. Националните регулаторни органи са тези, които следва да определят кои критерии са най-подходящи за анализиране на пазарното присъствие³⁰. Част от критериите, които могат да бъдат използвани за установяване наличието на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, са посочени в чл.156, ал. 3 и 4 от ЗЕС и в чл. 35 и 36 от Методиката.

КРС счита, че не е релевантно да използва всички критерии за установяване наличието на значително въздействие върху пазара, които са залегнали в Насоките за пазарните анализи и оценката на значително въздействие върху пазара³¹, както и в ЗЕС и Методиката. Някои от критериите не са приложими при анализа на пазара на едро на

²⁸ Чл. 23 от Методиката

²⁹ Чл. 25, ал. 2 от Методиката

³⁰ Чл. 77 от Насоките

³¹ Във връзка с чл. 78 от Насоките

генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи. Като пример следва да се посочи наличието на продуктово разнообразие и добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа, тъй като обект на анализа е пазар на едро и респективно конкретна услуга, предоставяна на едро от предприятията. Друга група критерии не биха променили съществено резултатите от анализа, тъй като са налице високи бариери за навлизане на пазара³². По тези причини анализът на критерии като общ размер на предприятието, както и наличие на лесен или привилегирован достъп до капиталовите пазари и/или финансови ресурси не би променил по никакъв начин изводите, направени по отношение на определянето на предприятия със значително въздействие върху пазара.

При анализа на ефективността на конкуренцията и при определянето на предприятия със значително въздействие върху пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи КРС взема предвид следните критерии:

- пазарен дял на предприятието;
- наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар:
 - контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана;
 - икономии от мащаба;
 - икономии от обхвата;
 - вертикална интеграция;
- недостатъчна или слаба покупателна способност.

2.2.1. Пазарен дял

Оценката на пазарния дял е отправна точка при анализа на значителното въздействие върху пазара. Ако пазарният дял на едно предприятие е по-голям от 50%, то това може да бъде разглеждано като ясен знак за наличието на значително въздействие върху пазара, освен при изключителни обстоятелства. По правило предприятия с пазарен дял под 25% не се считат за предприятия със значително въздействие върху пазара³³.

Към момента единственото предприятие, което предоставя услугата на едро за генериране на повиквания „избор на оператор на преносна среда” е историческото предприятие „БТК” АД³⁴, от което произтича и неговият 100%-тов пазарен дял на пазара на едро на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи в рамките на разглеждания период.

От друга страна, в случай, че абонатите на алтернативно предприятие Х реализират голям изходящ трафик е възможно да възникне интерес от страна на други предприятия (други алтернативни или историческото предприятие) да предоставят на потребителите на предприятие Х телефонни услуги чрез закупуването на услуги на

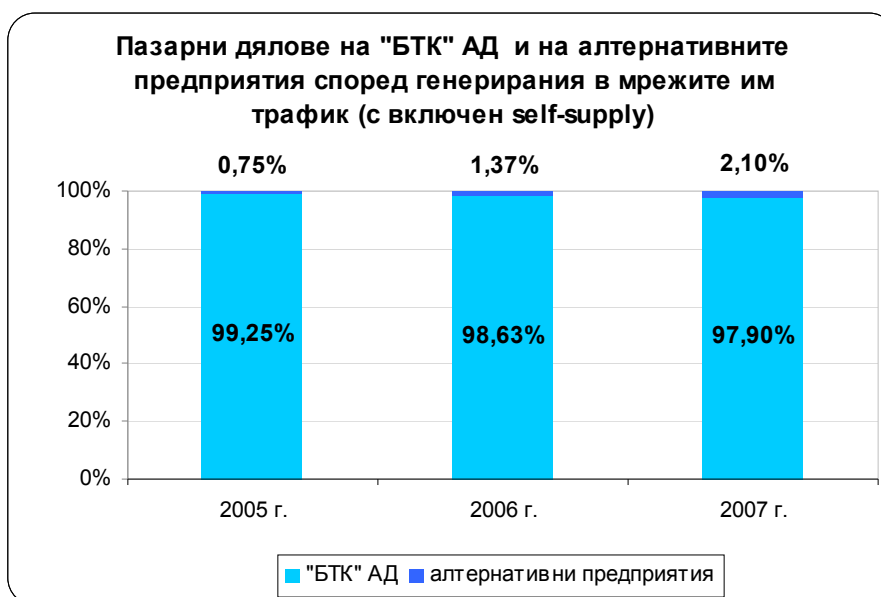
³² Разгледани при прилагането на теста на трите критерия за определяне на разглеждания пазара за съответен – раздел V, т. 1.2.1.

³³ Чл. 75 от Насоките

³⁴ „БТК” АД предоставя услуги за генериране на повиквания съгласно задълженията му като предприятие със значително въздействие върху пазара на фиксирани обществени телефонни мрежи и фиксирани гласови телефонни услуги, съгласно Типово предложение за взаимно свързване. Действащото типово предложение за взаимно свързване и услугите, предоставяни съгласно него са описани в раздел III, т. 5. Предлагани услуги на едро

едро за генериране на повиквания от предприятие X ³⁵. За да отчете дали е налице подобна възможност, КРС разглежда и пазарните дялове, които биха имали предприятията, ако към общия обем трафик от услуги на едро за генериране, предоставяни от „БТК“ АД на алтернативните предприятия се включи и трафикът, реализиран чрез предоставяните в рамките на едно предприятие въображаеми услуги на едро за генериране на повиквания (вътрешни доставки на услуги за генериране – self-supply) с цел предоставяне възможност на собствените потребители да извършват изходящи повиквания на дребно.

Чрез включването на вътрешните доставки на услуги за генериране би могло да бъде отчетено доколко справедливо е да бъдат наложени единствено на историческото предприятие задължения за предоставяне на услуги на едро за генериране на повиквания, както и доколко алтернативните предприятия имат достатъчен капацитет да предоставят услуги за генериране на едро.



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 24

На фигура 24 е представено изменението на пазарния дял на „БТК“ АД и на общия пазарен дял на всички алтернативни предприятия според генерираня в мрежите им трафик (заедно с вътрешните доставки на услуги за генериране – self-supply). Въпреки, че се наблюдава намаление в пазарния дял на „БТК“ АД за изследвания в анализа минал период (средно с 0,6% всяка година), пазарът на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи продължава да бъде силно концентриран.

Базирайки се на представените данни КРС счита, че към настоящия момент „БТК“ АД притежава стабилен и достатъчно висок за анализирания период дял на пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, докато алтернативните предприятия имат ограничено влияние върху същия пазар.

Въпреки направените дотук изводи, пазарният дял сам по себе си е недостатъчен за извеждането на категорично заключение дали едно предприятие има значително въздействие върху пазара и следва да се разглежда в неразривна връзка с останалите критерии, заложиени в чл. 78 от Насоките и чл. 35 и чл.36 от Методиката.

³⁵ Разяснителна бележка, т.3.1.

2.2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар

2.2.2.1. Контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана

При оценката съгласно критерия контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана се отчита дали дадено предприятие има право на собственост или контрол върху електронна съобщителна мрежа, за изграждането на която потенциалните конкуренти ще трябва да направят значителни по размер разходи за продължителен период от време и която му дава възможност да следва поведение, независимо от другите доставчици. Контролът, упражняван от дадено предприятие върху подобна инфраструктура може да е съществена бариера за навлизане на потенциални конкуренти на съответния пазар.

Ако едно предприятие желае да започне да предоставя на свои потребители на дребно обществени телефонни услуги в определено местоположение, то има няколко алтернативи пред себе си по отношение на осигуряването на достъп (свързаност) до крайния потребител. Едната от тях е изграждането на собствена инфраструктура до крайния потребител.

Към края на 2007 г. историческото предприятие „БТК” АД притежава 97,5% от всички телефонни постове на домашни потребители и на бизнес клиенти, а в неговата мрежа се реализира 97,2% от общия изходящ трафик от мрежи, чрез които се предоставят обществени телефонни услуги в определено местоположение³⁶. В момента в България няма друга електронна съобщителна мрежа с подобен обхват, чрез която се предоставят обществени телефонни услуги в определено местоположение. Ако дадено алтернативно предприятие иска да изгради инфраструктура, подобна на тази на „БТК” АД, то биха му били необходими значителни инвестиции за това. Тяхното възстановяване би било много трудно поради наблюдаваната тенденция на спад в общия брой телефонни постове и в приходите, реализирани от предоставяне на повиквания в определено местоположение на обществена телефонна мрежа (разгледани в Раздел IV, т.1. Фиксирани телефонни постове и т. 2. Приходи).

Необходимо е да се отбележи, че закупуването на необвързан достъп до абонатната линия е друга възможност пред алтернативните предприятия за осигуряване на достъп до даден краен потребител. Това алтернативно решение изисква по-малки по обем инвестиции, отколкото изграждането на собствена инфраструктура за достъп, но в подобен случай алтернативното предприятие ще бъде изцяло зависимо от инфраструктурата, собственост на историческото предприятие.

С оглед изложеното дотук и имайки предвид големия брой постове и националното покритие на инфраструктурата на „БТК” АД, КРС счита, че тя не може лесно да бъде дублирана от икономическа гледна точка и поради тази причина представлява висока бариера за навлизане на разглеждания съответен пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

2.2.2.2. Икономии от мащаба и обхвата

При извършването на оценка съгласно тези критерии се отчита дали в резултат на нарастване обема или обхвата на предоставяните от дадено предприятие електронни

³⁶ Изменението в броя телефонни постове в рамките на разглеждания период 2005-2007 г., както и изменението в обема реализиран изходящ трафик е представено в раздел IV, т. 3. Относителни дялове

съобщителни мрежи и/или услуги и на съвместното производство и предоставяне от дадено предприятие на електронни съобщителни мрежи и/или услуги намаляват средните му разходи на единица.

В сектора на електронните съобщения икономии от мащаба възникват, когато средните разходи на предприятието намаляват в резултат на това, че процесът на производство и реализация на дадена електронна съобщителна мрежа и/или услуга е съпроводен с високи фиксирани разходи и/или е налице висока степен на специализация, в резултат на която се отчита висока производителност. Наличието на икономии от мащаба може да представлява бариера за навлизане на нови конкуренти на пазара, както и да създава преимущества пред съществуващите конкуренти.

При икономии от обхвата намаление на разходите може да бъде постигнато чрез общ процес за производство/предоставяне на няколко електронни съобщителни мрежи и/или услуги като икономии от обхвата са налице, когато дадено предприятие използва капацитета на една съществуваща електронна съобщителна мрежа за производство и предоставяне на повече от една услуги.

Силните позиции на историческото предприятие на пазарите на дребно за предоставяне на достъп и обществени телефонни услуги в определено местоположение му осигуряват значителни икономии от мащаба, като големият брой на абонатите и обема на реализирания изходящ трафик на предприятието му позволяват да съкрати значително разходите си за единица производство спрямо тези на конкурентните предприятия.

Същевременно широката гама услуги на едро и дребно, които предоставя „БТК” АД чрез инфраструктурата си й позволяват да разпредели постоянните разходи по дейността върху всички предлагани услуги и по този начин да се възползва от значителни икономии от обхвата.

Видно от приложение 1 към документа, историческото предприятие „БТК” АД, директно или чрез предприятията, влизащи в „БТК Груп”, осъществява дейност на всички пазари, които могат да се считат за свързани с пазара, обект на настоящия анализ. Към края на 2007 г. „БТК” АД притежава следните пазарни дялове, изчислени на база приходи:

- на пазара на едро за отдаване на линии под наем – 92,15%;
- на пазара на едро на предоставяне на необвързан достъп до абонатната линия – 100%.
- на пазара на дребно на достъп до обществени телефонни мрежи в определено местоположение – 99,10%;
- на пазара на дребно на обществено достъпни телефонни услуги в определено местоположение – 95,90%;

Изхождайки от гореизложеното, КРС е на мнение, че икономии от мащаба и обхвата, от които се възползва „БТК” АД са важно икономическо предимство спрямо алтернативните предприятия и представляват бариера за навлизане или значително разширяване на пазара на едро на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

2.2.2.3. Вертикална интеграция

При оценка съгласно този критерий се отчита дали дадено предприятие, включително свързани с него лица, действа/действат като доставчик на услуги на

пазара на едро и същевременно предлага/предлагат услуги на крайни потребители на пазара на дребно, като на пазара на дребно се конкурира/конкурират с потребителите на своите услуги, предложени на пазара на едро. Наличието на вертикална интеграция може да представлява бариера за навлизането на нови конкуренти на съответните пазари на едро и дребно, да създава преимущества пред съществуващите конкуренти на тези пазари и да е потенциална възможност за прехвърляне на пазарно въздействие от единия на другия пазар.

„БТК” АД притежава високи относителни дялове както на разглеждания пазар на едро, така и на свързаните с него пазари на дребно на достъп до обществени телефонни услуги и на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение. Относителните дялове на историческото предприятие на всички споменати пазари надхвърлят 96% (разгледани в Раздел IV, т. 3). Това позволява на „БТК” АД да действа като основен или единствен доставчик на услуги на пазарите на едро и едновременно с това да предлага услуги на крайни потребители на пазарите на дребно, като на тези пазари на дребно се конкурира с предприятията, закупуващи услугите, предлагани на пазарите на едро.

При липса на регулация историческото предприятие би могло да спре предоставянето на услуги за генериране на едро или да предоставя такива услуги при по-неблагоприятни условия, които биха се отразили отрицателно на конкурентната среда на пазарите.

С оглед гореизложеното, КРС смята, че при липсата на регулация, вертикалната интеграция на „БТК” АД, заедно с контрола върху инфраструктурата, която не може лесно да се дублира може да повлияе отрицателно на конкурентната среда на пазарите на дребно, на които „БТК” АД е основен участник.

2.2.3. Недостатъчна или слаба покупателна способност

Ако дадено предприятие има потребители със силни позиции при водене на преговори, то те на теория имат възможност да окажат въздействие върху конкуренцията и да ограничат способността на предприятието да следва поведение независимо от своите потребители. Подобен тип силна покупателна способност е налице, когато тези потребители закупуват голям дял от предлаганите от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги, реализират значителна част от постъпленията на предприятието, добре са информирани за алтернативни предприятия, предлагащи сходни електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и са в състояние да преминат лесно и без значителни разходи към тях, и/или дори да започнат сами да предоставят съответните електронни съобщителни мрежи и/или услуги.

При изследването на покупателната способност, КРС анализира поведението на предприятията, реализиращи най-голямо потребление на услугите за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи. Единствената услуга за генериране, предлагана в момента на разглеждания съответен пазар, е услугата „избор на оператор на преносна среда”, предоставяна от историческото предприятие „БТК” АД съгласно неговото Типово предложение за взаимно свързване³⁷.

Към края на 2007 г. общо 12 предприятия имат правото да предоставят на потребителите на „БТК” АД услугите на дребно „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа” въз основа на издадени

³⁷ Услугата „избор на оператор на преносна среда” и Типовото предложение за взаимно свързване на „БТК” АД са разгледани подробно в раздел III, т. 5. Предлагани услуги на едро

индивидуални лицензии от типа №116Б. Предлагаането на такива услуги е свързано със закупуването на услугата на едро „избор на оператор на преносна среда” от „БТК” АД. Седем от тези предприятия реално предоставят посочените услуги на дребно.

Списък с предприятията, притежаващи лицензии от типа №116Б е представен в таблица 11:

Справка за алтернативните предприятия, оторизирани да предоставят достъп до гласова телефонна услуга чрез услугите "избор на оператор" и "избор на оператор на абонаментна основа" (с издадени лицензии №116Б) през периода 2003-2007 г.						
№	Наименование на предприятието	алтернативните предприятия, оторизирани да предоставят достъп до гласова телефонна услуга чрез услугите "избор на оператор" и "избор на оператор на абонаментна основа" (с издадени лицензии №116Б) към:				
		31.12.2003 г.	31.12.2004 г.	31.12.2005 г.	31.12.2006 г.	31.12.2007 г.
Общ брой:		5	9	12	12	12
1	"Кейбълтел" АД (до 31.12.2005 г. "Глобалтех България" ЕООД)	✓	✓	✓	✓	✓
2	"Източна телекомуникационна компания" АД	✓	✓	✓	✓	✓
3	"Нексом-България" ЕАД	✓	✓	✓	✓	✓
4	"Нетплюс" ООД	✓	✓	✓	✓	✓
5	"Орбител" ЕАД	✓	✓	✓	✓	✓
6	"Вестител БГ" АД		✓	✓	✓	✓
7	"Спектър Нет" АД		✓	✓	✓	✓
8	"Транс Телеком" ЕАД		✓	✓	✓	✓
9	"Голд Телеком България" АД		✓	✓	✓	✓
10	"Ай Ти Ди Нетуърк" АД			✓	✓	✓
11	"Космо България Мобайл" ЕАД			✓	✓	✓
12	"БТК-НЕТ" ЕООД			✓	✓	✓

Източник: КРС

Забележка: с удебелен шрифт са представени предприятията, които осъществяват дейност към 31.12.2007 г.

Таблица 11

В периода 2005-2007 г. се наблюдава нарастване както на реализирания от потребителите на „БТК” АД изходящ трафик чрез използване на услугите „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа”, така и на приходите, реализирани от „БТК” АД при продажбата на услуги на едро за генериране на повиквания от определено местоположение. Въпреки това и реализираният трафик, и приходите продължават да съставляват пренебрежимо малка част съответно от общия реализиран изходящ трафик от мрежата на историческото предприятие и от общите приходи, реализирани чрез електронната съобщителна мрежа на „БТК” АД (фиг. 25 и 26). От друга страна, дялът на потребителите, използвали услугата на дребно „избор на оператор”, представлява незначителна част от общия брой потребители на историческото предприятие като към края на 2007 г. възлиза на 0,37% (фиг. 27).



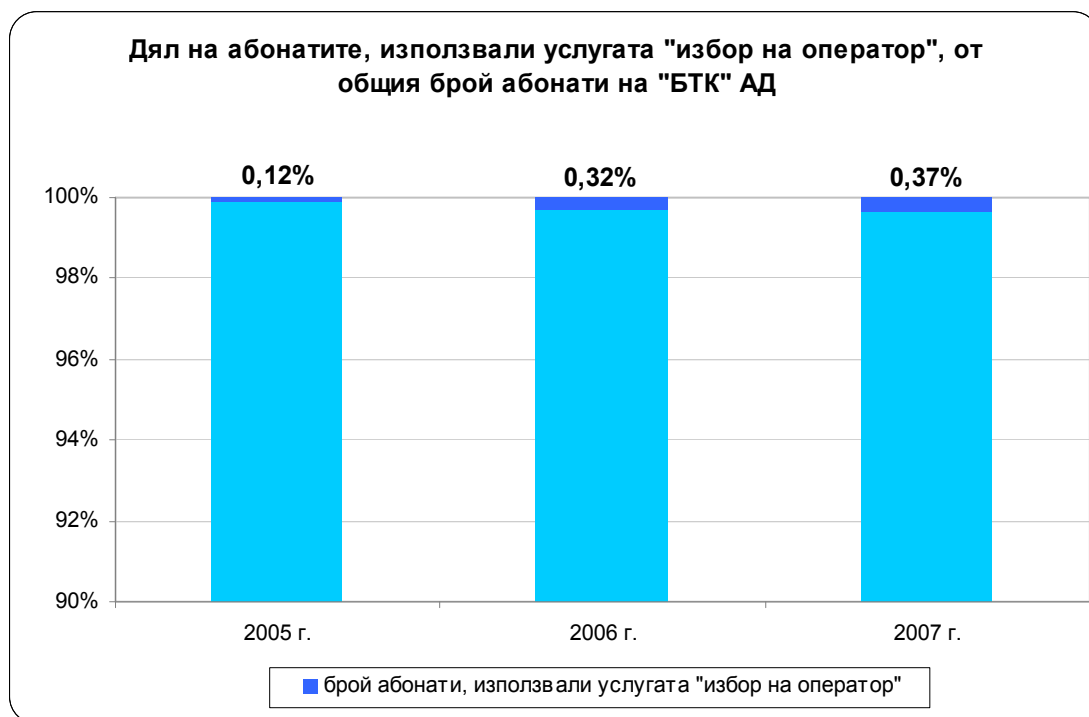
Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 25



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 26



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 27

От представената информация може да бъде направен изводът, че що се отнася до услугите на едро за генериране на повиквания от определено местоположение, „БТК” АД не притежава потребители на едро с достатъчно силни позиции при водене на преговори, тъй като закупеният от тях обем трафик е пренебрежимо малък в сравнение с реализирания трафик на дребно, изходящ от мрежата на историческото предприятие. КРС е на мнение, че покупателната способност на предприятията, закупуващи услуги за генериране на повиквания от определено местоположение е силно ограничена и те не могат по никакъв начин да окажат влияние на условията и цените, по които „БТК” АД продава тези услуги.

3. Определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара

В резултат на извършения пазарен анализ, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, вземайки предвид изводите, направени при анализа на всеки един от разгледаните критерии, а именно:

- фактът, че от една страна „БТК” АД е единственото предприятие, предлагащо услуги за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи (пазарен дял от 100%), а от друга – алтернативните предприятия имат ограничено влияние на пазара;
- налице са високи и непреходни бариери за навлизане и разширяване на разглеждания пазар, свързани с:
 - инфраструктура, която не може лесно да се дублира – мрежата на „БТК” АД;
 - икономии от мащаба и обхвата, от които се възползва „БТК” АД;
 - вертикалната интеграция, наблюдавана при осъществяването на дейността на „БТК” АД; и
- липсата на предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да оказват въздействие върху условията и цените, по които се предоставят разглежданите услуги за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи,

КРС достигна до заключението, че следва да определи „БТК” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществена телефонна мрежа.

VI. Терминирание на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи

1. Определяне на съответния пазар

1.1. Въведение

КРС определя съответните пазари, върху които извършва анализ за наличието на ефективна конкуренция, съобразно списъка от пазари, посочени в Препоръката за съответните пазари.

Съгласно т.5 от Преамбюла на Препоръката за съответните пазари и чл.6, ал.1 от Методиката, при определянето на даден пазар за съответен се вземат предвид принципите на конкурентното право, както и следните три критерия, които се прилагат кумулативно:

- наличие на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара;
- липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара за период до две години напред;
- недостатъчна ефективност на конкурентното право за преодоляване на бариерите за навлизане на пазара и осигуряване на условия за конкуренция на съответния пазар.

Съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които се оценява ефективността на конкуренцията, са пазари на едро или пазари на дребно, като всеки от тях се състои от продукти и географски пазар (чл. 8, ал. 1 и 2 от Методиката).

Продуктовият пазар включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които могат да се приемат от потребителите като взаимозаменяеми по отношение на техните характеристики, предназначение и цени (чл. 8, ал. 3 от Методиката).

Географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни географски райони (чл. 8, ал. 4 от Методиката).

Тъй като е необходимо анализът за наличието на ефективна конкуренция да отчита бъдещото развитие, пазарите се дефинират като се вземат под внимание очакваните или предполагаеми технологични или икономически промени в рамките на разумен времеви хоризонт, свързан с периода до изготвянето на следващия анализ. Съгласно чл. 2 от Методиката КРС периодически на всеки две години определя съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ех-ante регулиране, проучва, анализира и оценява нивото на конкуренция на съответните пазари и при установяване липсата на ефективна конкуренция определя предприятия със значително въздействие на съответния пазар.

Пазарите следва да бъдат анализирани като се вземе предвид технологичната неутралност, отнасяща се до използваната инфраструктура при предоставяне на

електронни съобщения (чл. 8, т. 1 от Рамковата директива и чл. 4, ал. 2, т. 2 от ЗЕС), както и принципите на конкурентното право (чл. 15, т. 3 от Рамковата директива и чл. 150, т. 1 от ЗЕС).

1.2. Прилагане на теста на трите критерия

В Препоръката за съответните пазари на ЕК като пазар, подлежащ на ex-ante регулиране, фигурира пазарът на *повиквания, терминирани в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи*³⁸.

За да се установи дали на национално ниво този пазар попада в обхвата на пазарите, подлежащи на ex-ante регулиране, и с оглед определянето на пазара на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи за съответен, е необходимо да бъде извършен анализ с цел да се установи дали са изпълнени кумулативно следните три критерия:

- наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара;
- липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията;
- недостатъчна ефективност на конкурентното право.

Нужно е да се отчете и дали тези критерии ще продължат да бъдат изпълнени и в двугодишния период до следващото определяне, анализ и оценка на съответния пазар.

1.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара

При анализа на този критерий КРС изследва наличието на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на даден пазар в рамките на времеви хоризонт от две години, свързан с периода до изготвянето на следващия анализ.

Структурни бариери за навлизане на пазара са тези, които се явяват като бариера в резултат от необходимите първоначални разходи или условията на търсенето и създават неравноправни условия между предприятията със значително въздействие върху пазара и навлизащите предприятия на пазара, затрудняващи или пречатстващи навлизането на пазара (чл. 7, ал. 1 от Методиката).

Правни или регулаторни бариери са бариери, които не се основават на икономическите условия, а са резултат от законодателни, административни или други държавни мерки, които в някаква степен ограничават достъпа до пазара на потенциалните конкуренти или тяхното бъдещо поведение (чл. 7, ал. 2 от Методиката).

За навлизане на пазара на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи съществуват както структурни, така и правно-регулаторни бариери.

Като основна структурна бариера за навлизане и развитие на разглеждания пазар може да бъде посочен фактът, че на пазара на фиксирани телефонни услуги в България е налице висока степен на пазарна концентрация³⁹ в полза на историческото предприятие на фиксирани телефонни услуги „БТК” АД. Неговите относителни дялове на база телефонни постове, трафик и приходи на дребно продължават да надхвърлят 96% към края на 2007 г., пет години след стартирането на процеса на либерализация на

³⁸ Препоръка за съответните пазари – Приложение, т. 3, на англ. *Call termination on individual public telephone networks provided at a fixed location*

³⁹ Разгледана по-подробно в раздел IV, т. 3. Относителни дялове

пазара⁴⁰. Това позволява на историческото предприятие да реализира значителни *икономии от мащаба* и *икономии от обхвата*, както и да се възползва от своята *вертикална интеграция* – които представляват по същество структурни бариери за навлизането на пазара на нови предприятия.

На пазара на обществени телефонни услуги на дребно (обвързан с разглеждания пазар на едро) е направено ясно разграничение между услугите предоставяне на достъп и предоставяне на възможност за извършване на изходящи повиквания. Всяко алтернативно предприятие, което има желание да навлезе на пазара на обществени телефонни услуги на дребно има възможност на избор: да навлезе на пазара, предоставяйки както достъп, така и възможност за осъществяване на повиквания, или да навлезе, предоставяйки единствено повиквания чрез услугите „избор на оператор” и/или „избор на оператор на абонаментна основа” на потребителите на друго предприятие.

По отношение на достъпа, основните алтернативи пред новонавлизащите предприятия са изграждане на собствена мрежа за достъп или закупуване на услуги на едро от друго предприятие, използвайки неговата мрежа за достъп.

Структурни бариери за навлизане на пазара съществуват и при двете възможности. Ако новонавлизащото предприятие реши да изгради изцяло собствена мрежа, то би било изправено пред необходимостта *от високи първоначални капиталови вложения* за изграждане на фиксирана телефонна мрежа. Ако реши да закупува услуги на едро от действащите на пазара предприятия – то налице е *контрол върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана* от страна на предприятията, собственици на фиксирани телефонни мрежи, особено що се отнася до мрежата на „БТК” АД. Въпреки че има наложени задължения за осигуряване на достъп до част от мрежовите елементи в рамките на мрежата на историческото предприятие на разходоориентирани цени, то пред навлизането на алтернативните предприятия на пазара продължават да стоят останалите структурни бариери – *икономиите от мащаба и обхвата и вертикалната интеграция*, наблюдавани при историческото предприятие.

По отношение на предоставянето единствено на услуги за осъществяване на повиквания (услугите „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа”) като структурна бариера отново може да бъде разгледан *контролът върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана*, тъй като предоставянето на услугите се осъществява единствено посредством мрежата на историческото предприятие, чрез закупуване на услуги на едро за генериране от него.

Правно-регулаторни бариери за навлизане на пазара се явяват необходимостта от ползване на индивидуално определен ограничен ресурс номера от Националния номерационен план, свързаната с това необходимост от получаване на разрешение от регулатора и годишната такса за ползването му.

Съгласно отменения вече ЗД (в сила до май 2007 г.) и подзаконовите нормативни актове по прилагането му, предоставянето на услуги чрез обществена фиксирана телефонна мрежа се извършваше въз основа на индивидуална лицензия, представляваща сама по себе си правно-регулаторна бариера.

⁴⁰ *Относителните дялове на „БТК” АД в рамките на пазара на обществени телефонни услуги, предлагани в определено местоположение, са разгледани в раздел IV, т.3.*

1.2.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията

Според Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари⁴¹ анализът доколко липсва възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи в рамките на разглеждания двугодишен период има за цел да покаже дали въпреки наличието на непреходни бариери за навлизането на този пазар неговото развитие не клони към ефективна конкуренция. При отчитането на този втори критерий Европейската комисия препоръчва разглеждането на няколко показателя, които описват динамиката на пазара:

- *пазарен дял*: изхождайки от специфичния монополистичен характер на пазара за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, пазарният дял на всеки от участниците на него е 100% и не се очаква да се промени в рамките на разглеждания период;
- *степен на насищане на пазара и потенциална конкуренция* (наличие на възможност за привличане на нови потребители на пазара) – в периода 2001-2007 г. в България се наблюдава трайна тенденция за намаляване в броя на фиксираните телефонни постове. Плътността на фиксираната гласова телефонна услуга по население намалява за периода от 37% на 30%. Въпреки сравнително високите нива, които тя запазва в сравнение с останалите страни от Югоизточна Европа (фиксирана телефонна плътност по население от средно 25,4%⁴²), може да се направи извод, че се наблюдава ясна тенденция потребителите да се отказват от фиксираната гласова телефонна услуга, най-често заменяйки я с мобилна такава⁴³. По тази причина може да се направи заключението, че на пазара на обществени телефонни услуги в България е налице ограничена възможност за привличане на нови потребители. В бъдеще развитието на пазара в по-голяма степен ще се изрази в преразпределение на настоящите клиенти и в по-незначителна степен – в привличането на нови;
- *технологичното развитие* на пазара е високо – от една страна използваните технологии за пакетен пренос на информация при изграждането на мрежите на алтернативните предприятия са оптималните към момента, а от друга – историческото предприятие разполага с добре развита инфраструктура, в която непрекъснато инвестира в посока оптимизиране на преносната среда чрез изграждане на мрежа от ново поколение (NGN мрежа). На пазара не е налице възможност за технологично надграждане на мрежата, която да доведе до конкурентни предимства за предприятието, което я предприеме;
- *конвергенцията* на мрежи и услуги – в края на 2007 г. и в началото на 2008 г. две от мобилните предприятия („Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД) започнаха да предоставят конвергентни услуги, обвързващи мобилна и фиксирана гласова телефонна услуга за бизнес и домашни потребители. Предвид факта, че тези услуги са нови и тепърва предстои популяризирането и приемането им от потребителите, не се очаква те да повлияят съществено върху пазарната ситуация на пазара на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи в разглеждания период.

⁴¹ Разяснителна бележка, стр. 9-10

⁴² Четвърти сравнителен доклад за предоставяните телекомуникационни услуги в страните от Югоизточна Европа, 30 ноември 2007 г., стр. 41

⁴³ Сравнение на проникването по население на фиксираните и мобилните телефонни услуги е направено в Раздел IV, т. 1. Фиксирани телефонни постове

1.2.3. Недостатъчна ефективност на конкурентното право

Общото заключение дали даден пазар подлежи на ex-ante регулиране зависи и от оценката дали правото в областта на конкуренцията е достатъчно за преодоляване на неефективната конкурентна среда, установена на пазара в резултат на удовлетворяването на първите два критерия.

В България органът, овластен да прилага правото на защита на конкуренцията е Комисията за защита на конкуренцията. Нейната дейност се основава преди всичко на ex-post регулиране. В този случай регулаторни мерки се прилагат тогава, когато се установи, че от даден участник на пазара са извършени действия, довели до увреждане на конкуренцията. Това е и съществена разлика спрямо прилагането на ex-ante регулация, където налагането на определени мерки има за цел да се предотврати нарушаването на условията за конкуренция. В този случай контролът се осъществява в перспектива, за разлика от типичния за дейността на конкурентното ведомство принцип на последващ контрол. КЗК прилага ex-ante контрол единствено що се касае до оценки на концентрации на стопанска дейност, от което следва че възможността по силата на конкурентното право да бъдат наложени подходящи превантивни мерки за предотвратяване ограничаването на конкуренцията, е поставено в пряка зависимост от евентуалното осъществяване на сливания, вливания, придобивания или други форми на концентрация в сектора.

Като пример може да се посочи липсата на възможност по правилата на конкурентното право да се наложат задължения, свързани с осигуряване на достъп до изградените мрежи от предприятията на пазара. Доколкото всяка мрежа може да бъде оценена като самостоятелен обособен пазар, то отделните предприятия притежават господстващо положение по смисъла на ЗЗК и Европейското общностно конкурентно право (което КЗК като национален орган по конкуренция е длъжна да прилага) и всяка злоупотреба с такава доминация би подлежала на санкция. Ex-post регулирането обаче предвижда предприемането на мерки, едва когато се установи, че вече е налице необоснован отказ за предоставяне на достъп, което води до нарушаване на конкуренцията. Прилагането на този принцип не позволява да бъдат предприети адекватни мерки, които превантивно да въздействат на поведението на участниците на пазара и да създадат такива правила, които да не водят до необосновани откази за достъп, освен ако не се касае за случаи на концентрации между предприятия. В резултат на това, в рамките на конкурентното право липсва ефективна възможност за преодоляване на идентифицираните по-горе структурни бариери, като например наличието на инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана. Не са налице възможности, при спазване принципите на конкурентното право, да бъдат приложени такива мерки, които да премахнат възможността от препятстване на достъпа до тази инфраструктура.

Ex-post регулацията представлява прилагане на последващ контрол и е свързан с предприемане на санкционни мерки за вече извършено нарушение. Този принцип на регулиране обаче не дава възможност за налагане на несанкционни мерки като например ценови ограничения на предприятията, чиято ценова политика може да доведе до нарушаване на условията за конкуренцията. В тази връзка, липсата на възможност въз основа на нормите на конкурентното право да се предприема конкретни мерки за бързо и ефективно въздействие върху ценовите условия за предоставяне на електронни съобщителни услуги на практика отнема възможността за стимулиране на конкуренцията на разглеждания пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

Следва да се отбележи и обстоятелството, че принципите за последваща регулация, т.е. след установяване на вече извършено нарушение, не включват

възможността за периодично събиране на информация от предприятията, което ограничава възможността за анализ на тенденциите относно развитието на пазара в перспектива. По този начин се отнема възможността за предприемане на бързи и адекватни мерки с цел да се предотвратят възможностите за нарушаване на конкуренцията.

Като се има предвид посоченото, с оглед установените високи и непреходни бариери и липсата на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията, налагането от конкурентния регулаторен орган на имуществените санкции за вече извършени нарушения са недостатъчен механизъм за преодоляване на тези бариери, дори и санкциите да бъдат налагани в чести случаи. За ефективното развитие на пазара е необходимо предприемането на мерки, които да могат да предотвратят извършването на нарушения, които увреждат конкуренцията, което не може да се постигне със заложените в конкурентното право правомощия за последващо (ex-post) регулиране.

1.2.4. Заключение

След прилагането на теста на трите критерия може да бъде направен изводът, че разглежданият пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи удовлетворява трите кумулативно приложени критерия и предполага ex-ante регулиране.

В Разяснителната бележка⁴⁴ се обръща внимание на факта, че удовлетворяването на трите критерия не означава автоматично, че е необходимо регулиране на този пазар. То е необходимо само в случаите, когато се докаже наличието на едно или няколко предприятия със значително въздействие върху пазара.

1.3. Съответен продуктов пазар

Според чл. 9 от Методиката съответният продуктов пазар (в случая на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи) включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които е налице взаимозаменяемост при търсенето и взаимозаменяемост при предлагането.

1.3.1. Взаимозаменяемост при търсенето

Взаимозаменяемост при търсенето е налице, когато при относително малко, но постоянно повишаване на цената на дадена електронна съобщителна мрежа и/или услуга потребителите са склонни да пренасочат търсенето си към други електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които са в състояние да я заменят на базата на техните характеристики, предназначение и цени⁴⁵.

Основна характеристика на пазара на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи се явява принципът „Викащата страна заплаща обаждането” (CPR – Calling Party Pays Principle), според който страната, генерираща едно повикване, заплаща изцяло неговата цена, докато страната, която получава повикването, не заплаща никаква такса за приемането му. В резултат от прилагането на този принцип по отношение на предприятията, предоставящи услугата терминиране, е трудно да се окаже натиск в посока за намаляване цените за терминиране, тъй като гласово повикване към един краен

⁴⁴ Разяснителна бележка, стр.11

⁴⁵ Чл. 10, ал. 1 от Методиката

потребител не може да бъде заменено с терминирането на гласово повикване към друг краен потребител.

Изхождайки от горепосоченото и от факта, че крайните потребители със своето поведение имат възможност да оказват влияние върху търсенето на услугата терминиране, заменяйки я с други услуги (например разговори в рамките на една мрежа), КРС анализира първо взаимозаменяемостта при търсенето на пазара на дребно на предоставяне на услугата повикване към други фиксирани мрежи, като взима предвид поведението на потребителите, извършващи и приемащи повикване, и след това – на ниво пазар на едро на терминиране на повикване в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, както е посочено в т. 4 от уводната част на Препоръката.

1.3.1.1. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на дребно

При анализа на поведението на потребителите, следва да се обърне внимание на възможните алтернативи за заместване на повикванията, терминирани в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, които евентуално биха могли да окажат влияние върху цените за терминиране.

Комисията за регулиране на съобщенията изследва дали е налице взаимозаменяемост между:

- повиквания към мобилни мрежи и повиквания към фиксирани мрежи;
- повиквания към мрежи от типа „точка към много точки” с национален код за достъп и повиквания към фиксирани мрежи; и
- повиквания в рамките на дадена фиксирана мрежа и повиквания между различни фиксирани мрежи или повиквания от мобилни към фиксирани мрежи.

Повиквания към мобилни мрежи като заместител на повиквания към фиксирани мрежи

Потенциална алтернатива на повиквания към други фиксирани мрежи от гледна точка на търсенето на пазари на дребно е извършването на повикване към мобилни мрежи. При анализирането на взаимозаменяемостта от гледна точка на търсенето, могат да бъдат разгледани два възможни варианта за избягване (заобикаляне) на терминирането в определено местоположение на индивидуална обществена телефонна мрежа:

- повикване от фиксирана към мобилна мрежа като заместител на повикване от фиксирана към фиксирана или от мобилна към фиксирана мрежа, и
- повиквания от мобилна към мобилна мрежа като заместител на повиквания от фиксирана към фиксирана или от мобилна към фиксирана.

В таблица 12 за сравнение са представени средните цени на дребно за осъществяване на повикване от мобилни към фиксирани мрежи, от фиксирани към мобилни мрежи, от мобилни към мобилни и от една фиксирана към друга фиксирана мрежа през 2007 г.:

Средни цена на дребно за повиквания	
От фиксирани към мобилни мрежи	0,572 лв./мин.
От мобилни към други мобилни мрежи (off-net)	0,367 лв./мин.
От мобилна мрежа към същата мобилна мрежа (on-net)	0,060 лв./мин.
От фиксирани и мобилни мрежи към други фиксирани мрежи	0,125 лв./мин.

Източник: Данни, подадени в КРС

Таблица 12

Видно от данните, средните цени на дребно за повиквания от една мобилна мрежа към друга мобилна мрежа (off-net повиквания) са 3 пъти по-високи от тези за повиквания към фиксирани мрежи, а тези от фиксирани към мобилни мрежи са почти 5 пъти по-високи. Значителната разлика в цените за повиквания от фиксирани към мобилни мрежи и от мобилни към мобилни (off-net) спрямо цените на дребно за повиквания към фиксирани мрежи, независимо от вида на мрежата, от която произхожда обаждането (фиксирана или мобилна), видна от таблицата по-горе, е основание да се приеме, че е малко вероятно потребителите да приемат повикванията към мобилна мрежа като взаимозаменяеми на повикванията към фиксирана мрежа.

От друга страна, средната цена на дребно за повикване в рамките на една мобилна мрежа е два пъти по-ниска от средната цена за повикване от мобилна или фиксирана към фиксирана мрежа. За да се възползва от тази алтернатива обаче, потребителят, извършващ повикването, трябва от една страна да разполага със съответния брой SIM карти, позволяващи достъп до мрежите на мобилните предприятия, както и с необходимия брой крайни устройства (в зависимост от технологичната възможност на крайното устройство да поддържа повече от една SIM карта) и от друга страна – да е предварително запознат с това потребител на кое мобилно предприятие е виканата страна. КРС е на мнение, че на практика е изключително трудно тези условия да бъдат реализирани едновременно от потребителите.

Следователно, според КРС, от гледна точка на търсенето на дребно не е налице взаимозаменяемост между повикванията към фиксирани мрежи и повикванията към мобилни мрежи (от фиксирана към мобилна и от мобилна към мобилна мрежа).

Повиквания към мрежи от типа „точка към много точки” с национален код за достъп и повиквания към фиксирани мрежи

Повикванията към мрежи от типа „точка към много точки” с национален код за достъп могат да бъдат разглеждани като алтернативна услуга на повикванията към фиксирани мрежи, тъй като цените на дребно за крайни потребители за повикване към двата вида мрежи са еднакви. Използването на съответните номера (географски и негеографски с национален код за достъп) се определя от технологията, начина на изграждане на мрежата и пазарната политика на предприятието. В случаите когато използваната технология позволява ограничена подвижност (номадност) на абонатите услугите, могат да бъдат предоставяни чрез негеографски номера с национален код за достъп.

Като характеристики обаче услугите, предоставяни чрез географски и негеографски номера с национален код за достъп, са различни. Въпреки че и двете услуги могат да бъдат предоставяни в определено местоположение чрез обществена телефонна мрежа, липсата на обвързаност на негеографския номер с определено

географско местоположение е характеристика, която отличава в значителна степен двата типа услуги. Услугите, предоставяни в определено местоположение посредством негеографски номера, дават на крайните потребители допълнителна възможност за промяна на местоположението, в което е предоставяна услугата. Потребителите могат да използват услугата навсякъде, където мрежата на предприятието, на което са абонат, има покритие. Тази възможност липсва при услугите, предоставяни чрез географски номера, тъй като всеки номер е обвързан с определен географски адрес. Все пак, възможността за подвижност на абонатите е ограничена само в зоната на покритие на мрежата, която към момента е в рамките на населеното място.

От друга страна, повиквания чрез мрежи от типа „точка към много точки” с национален код за достъп се предлагат на потребителите в България от едно единствено предприятие от края на 2007 г. Имайки предвид характеристиките на двете услуги, ниската степен на покритие на мрежата на предприятието, което ограничава достъпа на потребителите до услуги чрез мрежи от типа „точка към много точки” с национален код за достъп, както и все още ограниченото потребление на подобни услуги към момента на извършване на анализа, КРС стигна до заключението, че повикванията към негеографски номера с национален код за достъп на мрежи от типа „точка към много точки” не могат да бъдат приети за взаимозаменяеми на повикванията към фиксирани мрежи и не се очаква това да се промени в разглеждания бъдещ двугодишен период.

Повиквания в рамките на дадена фиксирана мрежа като заместител на повиквания между различни фиксирани мрежи или повиквания от мобилни към фиксирани мрежи

Под повиквания в рамките на мрежата (on-net повиквания) се разбират повиквания между абонати на мрежата на едно и също предприятие. В България цените на дребно за повиквания в рамките на една и съща фиксирана мрежа са по-ниски, дори и в някои случаи безплатни в сравнение с цените на повиквания между различни фиксирани мрежи или на тези от мобилни към фиксирани мрежи. В резултат на това повикванията в рамките на мрежата могат да се разглеждат като възможна алтернатива на повиквания от мобилна към фиксирана или повиквания между различни фиксирани мрежи.

За да се възползва от тази алтернатива обаче, потребителят, извършващ повикването, трябва от една страна да е абонат едновременно на няколко предприятия, предоставящи фиксирани телефонни услуги, както и да разполага с няколко фиксирани телефонни поста и телефонни апарата и от друга страна – да е запознат с това абонат на кое предприятие е виканата страна, което допълнително ще бъде възпрепятствано след стартирането на услугата преносимост на номерата от 2009 г.

Тъй като на практика е почти невъзможно тези условия да бъдат реализирани едновременно от потребителите, КРС е на мнение, че от гледна точка на търсенето не е налице взаимозаменяемост между повиквания в рамките на мрежата и повиквания от мобилни към фиксирани или повиквания между различни фиксирани мрежи.

1.3.1.2. Взаимозаменяемост при търсенето на пазари на едро

Поради факта, че търсенето на ниво пазар на едро е свързано с търсенето на ниво пазар на дребно, следва, че за да могат потребителите на дадено предприятие, предоставящо телефонни услуги, да се свържат с потребители на друго предприятие, то предприятието, от което е генерирано повикването, може да терминира гласовото

повикване единствено в мрежата на предприятието, потребител на което е виканата страна.

В момента не е налице възможност, която да позволява на едно предприятие да избира коя мрежа да бъде използвана при терминиране на дадено повикване. Всеки опит за терминиране на едно повикване в мрежа, различна от тази, на която е потребител виканата страна, ще представлява неуспешно повикване. КРС не очаква да се появи подобна технология в периода до следващия пазарен анализ.

Поради тази причина КРС смята, че към настоящия момент не е налице взаимозаменяемост на услугата терминиране на повиквания на ниво пазар на едро.

1.3.1.3. Заключение – взаимозаменяемост при търсенето

Предвид гореизложеното може да бъде направено заключение, че от гледна точка на търсенето на дребно и на едро не са налице услуги, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми по отношение на услугата терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. Заключениеето напълно съвпада с изводите, направени от Европейската комисия в Разяснителната бележка към Препоръката относно съответните пазари⁴⁶.

1.3.2. Взаимозаменяемост при предлагането

Взаимозаменяемост при предлагането е налице, когато вследствие на малко, но постоянно повишаване на цената за предоставяне на електронната съобщителна мрежа и/или услуга предприятия, които не осъществяват електронни съобщения и не предоставят електронни съобщителни услуги на съответния пазар, са в състояние в краткосрочен план, до една година, да навлязат на него без значителни допълнителни разходи за материални и нематериални дълготрайни активи, допълнителни инвестиции, стратегически решения и други⁴⁷.

1.3.2.1. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на дребно

Взаимозаменяемост на пазара на фиксирани мрежи и/или услуги на дребно от гледна точка на предлагането ще е налице, когато предприятия, които до този момент не са предоставяли на потребителите си услуги за повиквания към други предприятия, предоставящи фиксирани мрежи и/или услуги, могат да започнат предоставянето им, конкурирайки настоящите крайни цени на изходящите повиквания към други мрежи.

КРС счита, че в момента на пазара няма предприятие, което може да предостави подобни повиквания и че за периода до следващия пазарен анализ не се очаква да се появи подобна възможност, тъй като не е налице технологична възможност едно предприятие да избегне закупуването на услугата терминиране, която оказва пряко влияние върху крайните цени на дребно. По тази причина би могло да се направи заключение, че към настоящия момент не съществува взаимозаменяемост при предлагането на пазара на дребно на фиксирани мрежи и/или услуги.

1.3.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро

Взаимозаменяемост при предлагането на пазара на терминиране на повиквания ще е налице, когато предприятия, които до този момент не са предоставяли услугата

⁴⁶ Разяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, стр.24-25

⁴⁷ Чл. 11, ал. 1 от Методиката

терминиране, могат да започнат да я предоставят, без да са необходими значителни инвестиции за това.

Според КРС технологично е възможно да съществуват услуги, които биха дали възможност на един потребител на дребно да прави избор коя мрежа да терминира всяко негово изходящо повикване и които следователно могат да бъдат приети за алтернативи на услугата терминиране. С оглед установената пазарна практика обаче, на потребителите не се предоставя избор коя мрежа да терминира всяко тяхно обаждане, което изключва възможността за взаимозаменяемост на услугата терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

1.3.2.3. Заключение - взаимозаменяемост при предлагането

Вземайки предвид казаното дотук, КРС стигна до заключение, че от гледна точка на предлагането на дребно и на едро не са налице продукти, които могат да бъдат разглеждани като взаимозаменяеми с услугата терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. Заключение то напълно съвпада с изводите, направени от Европейската комисия в Разяснителната бележка към Препоръката за съответните пазари⁴⁸.

1.4. Съответен географски пазар

Съгласно Насоките за пазарните анализи и оценката на значително въздействие върху пазара и чл. 14, ал. 1 от Методиката, географският обхват на съответния пазар в сектора на електронните съобщения традиционно се определя въз основа на два главни критерия:

- покритие по територия на обществените електронни съобщителни мрежи;
- наличие на еднакви законови и регулаторни изисквания за предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги.

Въз основа на тези два критерия географският пазар може да бъде определен като местен, регионален, национален или обхващащ територията на две или повече страни (например общоевропейски пазар, пазар, обхващащ територията на Европейското икономическо пространство, или глобален пазар).

Съгласно чл. 152, ал. 3 от ЗЕС, географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни райони.

Вземайки предвид разпоредбите на европейското и националното законодателство, КРС дефинира съответния географски пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи като *национален* по своя обхват. Услугата терминиране на гласови повиквания се предоставя от предприятията само и единствено в собствената им фиксирана обществена телефонна мрежа. Това е предпоставка всяка мрежа да бъде разглеждана като отделен продуктов пазар, като всички мрежи са с териториален обхват - Република България. В допълнение, индивидуалните лицензи, издадени на всяко от предприятия та предоставящи телефонни услуги в определено местоположение за изграждане на собствената им мрежа, също имат обхват територията на страната.

⁴⁸ Разяснителна бележка към Препоръката за съответните пазари, стр.24-25

1.5. Заключение

В резултат на проведения анализ, целящ определянето на границите на съответния пазар, КРС стигна до следните заключения:

Съответният продуктов пазар, обект на този анализ, е пазарът на *терминирани на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи*. Той се състои от следните 16 самостоятелно обособени продуктов пазара, всеки от тях с географски обхват *територията на Република България*:

- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „БТК” АД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Ай Ти Ди Нетуърк” АД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Вестител БГ” АД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Евроком Кабел Мениджмънт България” ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Източна телекомуникационна компания” АД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Интеруут България” ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Кейбълтел” АД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Космо България Мобайл” ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Мобилтел” ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Нексом България” ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Нет Ис Сат” ООД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Ново” ЕООД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Орбител” ЕАД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Спектър Нет” АД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Телеком 1” ООД;
- Пазар на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуалната обществена телефонна мрежа на „Транс Телеком” ЕАД.

Посочените шестнадесет пазара включват мрежите, собственост на всички активни към момента на извършване на анализа предприятия, предоставящи услугата терминиране в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. Евентуалната поява на ново предприятие, осъществяващо електронни съобщения посредством обществена телефонна мрежа и предоставящо фиксирани мрежи и/или услуги, би формирала нов обособен пазар на едро, включващ предоставяните от предприятието услуги за терминиране в неговата собствена мрежа.

2. Анализ и оценка на съответния пазар

2.1. Въведение

След определянето на границите и участниците на съответния пазар на едро на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи и въз основа на събраната информация по реда на Раздел III на Методиката, КРС извършва анализ на съответния пазар, който има за цел да оцени:

- наличието на предпоставки, възпрепятстващи функционирането на пазара и ефективната конкуренция, които могат да позволят на едно или повече предприятия, участници на съответния пазар, самостоятелно или съвместно, да имат господстващо поведение до степен на съществена независимост от конкуренти, потребители и крайни потребители;
- наличието на възможности за прехвърляне на пазарна сила на свързани пазари⁴⁹.

Според чл. 14, ал. 2 от Рамковата директива и чл. 24 от Методиката предприятие със значително въздействие върху пазара е предприятие, което самостоятелно или съвместно с други се ползва от позиция, равностойна на господстваща, т.е. позиция на икономическа сила, позволяваща му да следва поведение до съществена степен независимо от конкуренти, потребители и крайни потребители.

Ефективна конкуренция на съответния пазар е налице, когато нито едно предприятие, предоставящо обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги самостоятелно или съвместно с други предприятия, няма значително въздействие върху този пазар⁵⁰.

2.2. Критерии, използвани при анализа на ефективността на конкуренцията и определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар

Според чл. 75 от Насоките господстващо положение на даден съответния пазар се установява по редица критерии и преценката за него се основава на перспективен анализ на пазара, обхващащ бъдещ период от две години, като се вземат предвид съществуващите пазарни условия. Като отправна точка в анализа и показател за наличието на пазарна мощ обикновено се използват пазарните дялове. Самото наличие на висок пазарен дял обаче не е достатъчно, за да се установи присъствие на значително господстващо положение.

⁴⁹ Чл. 23 от Методиката

⁵⁰ Чл. 25, ал. 2 от Методиката

Освен пазарния дял, критериите, които се използват за измерване на пазарната мощ на съответните предприятия, зависят от конкретните характеристики на съответния пазар. Националните регулаторни органи са тези, които следва да определят кои критерии са най-подходящи за анализиране на пазарното присъствие⁵¹. Част от критериите, които могат да бъдат използвани за установяване наличието на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, са посочени в чл.156, ал.3 и 4 от ЗЕС и в чл. 35 и 36 от Методиката.

При анализа на пазара на едро на повиквания, терминирани в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, следва да се отчете фактът, че предприятията, предоставящи услугата терминирани на повиквания, притежават качеството на естествени (фактически) монополисти на съответния пазар, включващ единствено собствената им мрежа.

КРС счита, че с оглед монополистичния характер на пазара не е релевантно да използва всички критерии за установяване наличието на значително въздействие върху пазара, които са залегнали в Насоките за пазарните анализи и оценката на значително въздействие върху пазара⁵², както и в ЗЕС и Методиката⁵³. Някои от критериите не са приложими при анализа на пазара на едро на повиквания, терминирани в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. Като пример следва да се посочи наличието на продуктово разнообразие и добре развита дистрибуторска и пласментна мрежа, тъй като обект на анализа е пазар на едро и по-специално – услуга, предоставяна на едро от предприятията. Друга група критерии не биха променили съществено резултатите от анализа поради факта, че дейност на всеки от разглежданите пазари осъществява само по едно предприятие и са налице естествено непреодолими бариери за навлизане на всеки от пазарите. По тези причини анализът на критерии като общ размер на предприятието, наличие на икономии от мащаба, обхвата, вертикална интеграция, както и наличие на лесен или привилегирован достъп до капиталовите пазари и/или финансови ресурси не би променил по никакъв начин изводите, направени по отношение на определянето на предприятия със значително въздействие върху пазара.

При анализа на ефективността на конкуренцията и при определянето на предприятия със значително въздействие върху пазара на терминирани на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, КРС използва следните три критерия:

- пазарен дял на предприятието;
- наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар;
- недостатъчна или слаба покупателна способност.

2.2.1. Пазарен дял

Оценката на пазарния дял е отправна точка при анализа на значителното въздействие върху пазара. Ако пазарният дял на едно предприятие е по-голям от 50%, то това може да бъде разглеждано като ясен знак за наличието на значително въздействие върху пазара, освен при изключителни обстоятелства. По правило предприятия с пазарен дял под 25% не се считат за предприятия със значително въздействие върху пазара⁵⁴.

⁵¹ Чл. 77 от Насоките

⁵² Чл. 78 от Насоките

⁵³ Чл. 35 и чл. 36 от Методиката

⁵⁴ Чл. 75 от Насоките

Както вече беше посочено, в рамките на настоящия анализ всяка обществена телефонна мрежа, в която се терминират повиквания, се разглежда като отделен пазар (Раздел VI, т.1.4. Съответен географски пазар). Това означава, че всяко предприятие има 100% пазарен дял на съответния пазар на терминиране на повиквания в собствената му обществена телефонна мрежа. 100%-товият пазарен дял е предпоставка всички предприятия, които предоставят услугата терминиране в собствената си мрежа и определят независимо своите цени за терминиране, да бъдат обявени за предприятия със значително въздействие върху пазара.

Въпреки това, пазарният дял сам по себе си е недостатъчен за извеждането на категорично заключение дали дадено предприятие има значително въздействие върху пазара и следва да се разглежда в неразривна връзка с останалите критерии, заложиени в чл. 78 от Насоките и чл. 35 и чл.36 от Методиката.

2.2.2. Наличие на бариери за навлизане и разширяване на съответния пазар

При наличие на входни бариери за навлизане на нови предприятия на даден пазар, дадено предприятие, извършващо дейност на него, може да увеличи цените на предлаганите електронни съобщителни мрежи и/или услуги и да реализира устойчива свръхпечалба, без това да предизвика навлизането на нови предприятия, които биха я намалили⁵⁵.

Както бе посочено по-горе, прилагането на принципа „Викащата страна заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle) ограничава взаимозаменяемостта при предлагане на услугата терминиране на повиквания и изключва възможността за навлизане на нови предприятия на разглеждания пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи (Раздел VI, т.1.3.2.2. Взаимозаменяемост при предлагането на пазари на едро).

Бариера за навлизане на пазара е и технологичното ограничение, при което единствено предприятието, собственик на дадена мрежа, има възможност да терминира дадено повикване, предназначено за негов потребител. Други предприятия, освен предприятието, потребител на което е страната, за която е предназначено повикването, нямат възможност да предоставят услугата терминиране поради липсата на инфраструктура, която да даде тази възможност. Така контролът върху собствената инфраструктура на предприятията, която не може да бъде дублирана, се явява непреодолима бариера, изключваща навлизането на други предприятия на съответния пазар, ограничен до рамките на една обществена телефонна мрежа.

При липсата на подходяща инфраструктура и възможност за нейното изграждане единствената възможност за предоставяне на услугата на дребно „повикване към други фиксирани мрежи” (обвързана с услугата на едро терминиране в индивидуални фиксирани мрежи) е сключването на договор за взаимно свързване между предприятията. В рамките на разглеждания период до края на 2007 г. условията по договорите за взаимно свързване между алтернативните предприятия са определяни чрез търговско договаряне от тях. Това създава условия за *непрозрачност* (цените за терминиране в мрежите на алтернативните предприятия са разглеждани като търговска тайна⁵⁶) и *неравнопоставеност* между договарящите се страни (асиметричността при определянето на цените на едро е разгледана подробно в Раздел IV, т. 4.2. Цени на едро – динамика на цените за терминиране на повиквания).

⁵⁵ Чл. 35, ал. 12 от Методиката

⁵⁶ За разлика от цените на „БТК” АД, които са публикувани в Типовото предложение за взаимно свързване с мрежата на историческото предприятие

Според КРС стопроцентовият пазарен дял на отделните предприятия на всеки от разглежданите пазари за терминиране на повиквания в собствената му обществена телефонна мрежа и липсата на конкуренция на всеки от тези пазари обезсмисля по-подробния анализ на всяка от съществуващите бариери за навлизане или разширяване на съответния пазар (като наличието на икономии от мащаба, от обхвата, на разходи, необходими при навлизане в сектора, които не могат да бъдат възстановени при неговото напускане и др.⁵⁷)

Имайки предвид липсата на конкуренция на всеки от разглежданите пазари (при пазарен дял от 100% на всяко предприятие), както и непреодолимите бариери за навлизане на всеки от тях, КРС счита, че е вероятно всички предприятия, които предоставят услугата терминиране в собствената си обществена телефонна мрежа, да са предприятия със значително въздействие върху пазара.

2.2.3. Недостатъчна или слаба покупателна способност

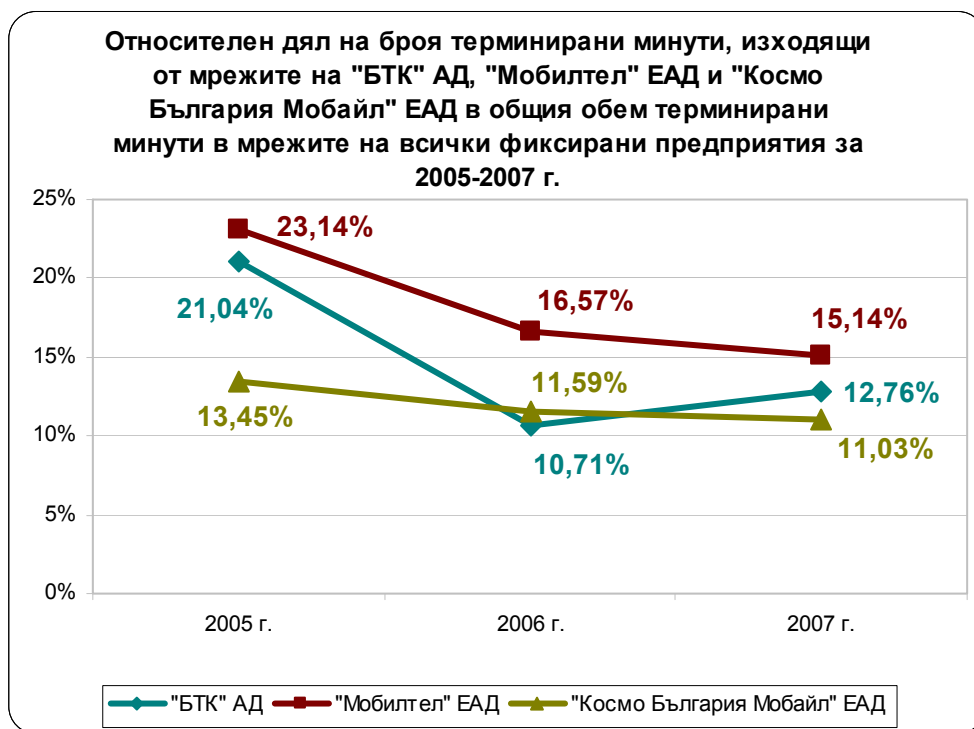
Ако дадено предприятие има потребители със силни позиции при водене на преговори, то те на теория имат възможност да окажат въздействие върху конкуренцията и да ограничат способността на предприятието да следва поведение независимо от своите потребители. Подобен тип силна покупателна способност е налице, когато тези потребители закупуват голям дял от предлаганите от предприятието електронни съобщителни мрежи и/или услуги, реализират значителна част от постъпленията на предприятието, добре са информирани за алтернативни предприятия, предлагащи сходни електронни съобщителни мрежи и/или услуги, и са в състояние да преминат лесно и без значителни разходи към тях, и/или дори да започнат сами да предоставят съответните електронни съобщителни мрежи и/или услуги⁵⁸.

При изследването на покупателната способност КРС анализира поведението на предприятията, реализиращи най-голямо потребление на услугата терминиране на повиквания, предоставяна от всички предприятия, собственици на фиксирани обществени телефонни мрежи (както историческото предприятие, така и всички алтернативни предприятия).

В рамките на периода 2005-2007 г. във фиксираната мрежа на „БТК” АД и в мобилните GSM/UMTS мрежи на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД са генерирани средно 45% от всички минути, терминирани в мрежите на всички разглеждани фиксирани предприятия. На фигура 28 е илюстрирана динамиката в относителните дялове на броя терминирани минути гласови повиквания, изходящи от мрежите на „БТК” АД, „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД и завършващи в мрежите на разглежданите общо шестнадесетте фиксирани предприятия („БТК” АД и всички алтернативни предприятия).

⁵⁷ Въпреки това тези бариери са описани в Раздел VI, т.1.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара

⁵⁸ Чл. 35, ал.4 от Методиката



Източник: Данни, подадени в КРС

Фигура 28

Историческото предприятие „БТК” АД продължава да бъде един от основните купувачи на услугата терминиране в обществените телефонни мрежи на алтернативните предприятия. Следователно, на теория „БТК” АД има възможност да окаже въздействие върху предлаганите от тях цени за терминиране на гласови повиквания. С Решение на КРС № 1317 от 20.06.2006 г.⁵⁹ „БТК” АД е определен за оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги. Регулаторната намеса при определянето на цените на едро на предприятието ограничава възможността му да оказва конкурентен натиск, поддържайки високи цени за терминиране в собствената мрежа, което е възможност за оказване на влияние чрез покупателната способност върху цените за терминиране в други фиксирани мрежи. Законното задължение за взаимно свързване с други електронни съобщителни мрежи и високият брой потребители на предприятието също оказват влияние върху покупателната способност на „БТК” АД. Например, за предприятието е налице потенциална възможност за поставяне на искания за намаляване на цените на услугата терминиране, чието удовлетворяване е малко вероятно предвид липсата на възможност да отказва закупуването на услуги по терминиране, предоставяни от разгледаните предприятия, осъществяващи електронни съобщения чрез обществени телефонни мрежи в определено местоположение. Всичко това силно ограничава покупателната способност на „БТК” АД и допълнително увеличава възможността за предприятията, предоставящи услугата терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, да следват поведение независимо от своите потребители.

⁵⁹ Решение на КРС № 1317 от 20.06.2006 г. за определяне на „Българска телекомуникационна компания” АД за предприятие със значително въздействие на пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги, продължаващо да бъде в сила съгласно §7 от Преходните и заключителните разпоредби на Закона за електронните съобщения

Същото може да се каже и за другите две предприятия – „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД. С Решение на КРС № 1316 от 20.06.2006 г.⁶⁰ последните са определени за оператори със значително въздействие върху пазара на мобилни далекосъобщителни мрежи и предоставяне на гласови телефонни услуги чрез тях. Равнопоставеността, наложена като задължение на двете предприятия съгласно Решенията, посочени в предходното изречение, законовото задължение за взаимно свързване с други електронни съобщителни мрежи и високият брой потребители на всяко от предприятията ограничават възможността двете мобилни предприятия да отказват закупуването на услуги по терминиране, което е възможност за оказване на въздействие за понижаването на цената на услугата терминиране, предоставяна от предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез обществени телефонни мрежи в определено местоположение, аналогична на посочената възможност за „БТК” АД. Това силно намалява покупателната способност на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД и допълнително стимулира възможността на предприятията, предоставящи услугата терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, да следват поведение независимо от своите потребители.

Според установената практика за предоставяне на услугата терминиране на повиквания, както и според наложения принцип „Викащата страна заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle), предприятието, купуващо услугата терминиране на повикване, няма техническата възможност да избере своя доставчик на услугата терминиране, тъй като тази услуга може да бъде предоставена само и единствено от предприятието, потребител на което е търсената при повикването страна. По същата причина не съществува и възможност дадено предприятие-купувач само да предостави нужната му услуга по терминиране на гласово повикване. Следователно предприятията-купувачи нямат възможност да оказват каквото и да е въздействие върху своите доставчици чрез тяхната замяна с други доставчици или като започнат сами да предоставят необходимите им услуги.

С оглед изложеното дотук, КРС стига до заключението, че към настоящия момент не са налице предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да оказват въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. За липсата на възможност за оказване на натиск за намаляване на цените за терминиране на повиквания в индивидуални обществени телефонни мрежи говори и анализът на динамиката при цените за терминиране, представен в Раздел IV, т. 4.2. Цени на едро – динамика на цените за терминиране на повиквания.

⁶⁰Решение на КРС № 1316 от 20.06.2006 г. за определяне на „Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД за предприятия със значително въздействие на пазара на мобилни далекосъобщителни мрежи и предоставяне на гласови телефонни услуги чрез тях, продължаващо да бъде в сила съгласно § 7 от Преходните и заключителните разпоредби на Закона за електронните съобщения

3. Определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара

В резултат на извършения пазарен анализ, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, вземайки предвид изводите, направени при анализа на всеки един от разгледаните критерии, а именно:

- фактът, че съответният пазар се състои от 16 обособени продуктови пазара, включващи мрежите на всички активни към настоящия момент предприятия, предоставящи услугата терминиране на повиквания в определено местоположение, от което произтича и 100%-вият пазарен дял на всяко предприятие на съответния пазар, включващ собствената му мрежа⁶¹;
- липсата на конкуренция на всеки от разглежданите пазари и непреодолимите бариери за навлизане на тях; и
- липсата на предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да окажат въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на гласови повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи,

Комисията за регулиране на съобщенията стигна до заключенията, че следва да определи:

- „БТК” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Ай Ти Ди Нетуърк” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Вестител БГ” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Евроком Кабел Мениджмънт България” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Източна телекомуникационна компания” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Интеруут България” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Кейбълтел” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;

⁶¹ Разяснителната бележка, стр. 25, според която всеки обособен продуктов пазар на терминиране на повиквания в определено местоположение има монополистичен характер

- „Космо България Мобайл” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Мобилтел” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Нексом България” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Нет Ис Сат” ООД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Ново” ЕООД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Орбител” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Спектър Нет” АД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Телеком 1” ООД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа;
- „Транс Телеком” ЕАД за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа.

За предприятия със значително въздействие на пазара са определени всички 16 активни към момента на извършване на анализа предприятия, предоставящи услугата терминиране в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. Евентуалната поява на ново предприятие, осъществяващо електронни съобщения посредством обществена телефонна мрежа и предоставящо фиксирани мрежи и/или услуги, би следвало да бъде анализирана допълнително и да бъде доказана необходимостта то да бъде определено за предприятие със значително въздействие на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа.

VII. Транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение

1. Въведение

Както беше разгледано в Раздел III, описващ характеристиките на българския пазар на обществени телефонни мрежи, услугите за транзит във фиксирана обществена телефонна мрежа представляват *услугите по пренос на трафик между две точки на взаимно свързване на собствената мрежа на едно предприятие с мрежите на други предприятия*. Условно предоставяните от предприятията в България услуги за транзит във фиксирана обществена телефонна мрежа могат да бъдат разделени в две групи:

- **национален транзит** – включващ услугите, предоставяни в рамките на страната, при които повикванията са генерирани, пренесени и терминирани от предприятия⁶² на територията на Република България;
- **международен транзит** – включващ услугите, при които:
 - дадено повикване се генерира в мрежата на предприятие в чужбина, пренесено е от мрежата на предприятие⁶² от Република България и се терминира в мрежата на предприятие в България;
 - дадено повикване се генерира в мрежата на предприятие в Република България пренесено е от мрежата на предприятие⁶² от Република България и се терминира в мрежата на предприятие в чужбина и
 - дадено повикване се генерира в мрежата на предприятие в чужбина, пренесено е от мрежата на предприятие⁶² от Република България и се терминира в мрежата на предприятие в чужбина.

Схематично услугите за национален и международен транзит са представени съответно във фиг. 7 и 8 в Раздел III на документа.

2. Определяне на съответния пазар

2.1. Въведение

Съгласно т.5 от Преамбюла на Препоръката за съответните пазари, чл. 152, ал. 5 от ЗЕС и чл.6, ал.1 от Методиката, при определянето на даден пазар за съответен се вземат предвид принципите на конкурентното право, както и следните три критерия, които се прилагат кумулативно:

- наличие на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на пазара;
- липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията на пазара за период до две години напред;
- недостатъчна ефективност на конкурентното право за преодоляване на

⁶² По отношение на предприятията, осъществяващи електронни съобщения чрез обществени телефонни мрежи за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение

барьерите за навлизане на пазара и осигуряване на условия за конкуренция на съответния пазар.

Съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, за които се оценява ефективността на конкуренцията, са пазари на едро или пазари на дребно, като всеки от тях се състои от продукти и географски пазар (чл. 8, ал. 1 и 2 от Методиката).

Продуктовият пазар включва всички обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, които могат да се приемат от потребителите като взаимозаменяеми по отношение на техните характеристики, предназначение и цени (чл. 8, ал. 3 от Методиката).

Географският пазар включва определена територия, в която се предлагат съответните взаимозаменяеми обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги и в която конкурентните условия са еднакви и се различават от тези в съседни географски райони (чл. 8, ал. 4 от Методиката).

Анализът за наличието на ефективна конкуренция следва да отчита бъдещото развитие, като пазарите се дефинират вземайки под внимание очакваните или предполагаеми технологични или икономически промени в рамките на разумен времеви хоризонт, свързан с периода до изготвянето на следващия анализ. Съгласно чл. 2 от Методиката, КРС периодично на всеки две години определя съответните пазари на обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, подлежащи на ex-ante регулиране, проучва, анализира и оценява нивото на конкуренция на съответните пазари и при установяване липсата на ефективна конкуренция определя предприятия със значително въздействие на съответния пазар.

Пазарите следва да бъдат анализирани като се вземе предвид технологичната неутралност, отнасяща се до използваната инфраструктура при предоставяне на електронни съобщения (чл. 8, т. 1 от Рамковата директива и чл. 4, ал. 2, т. 2 от ЗЕС), както и принципите на конкурентното право (чл. 15, т. 3 от Рамковата директива и чл. 150, ал. 1 от ЗЕС).

2.2. Прилагане на теста на трите критерия

В Препоръката за съответните пазари на Европейската комисия от 2003 г. като пазар, подлежащ на ex-ante регулиране, е включен *пазарът на транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение*⁶³. Този пазар не попада в обхвата на препоръчителните пазари, подлежащи на ex-ante регулиране, съгласно Приложението към действащата в момента Препоръка за съответните пазари от 2007 г.

По реда на ЗД (отм.) са наложени задължения на „БТК” АД като оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги. Тези задължения включват и регулирани от КРС цени, свързани с националния транзит на телефонен трафик през мрежата на историческото предприятие, които са залегнали в Типовото предложение за взаимно свързване на „БТК” АД (действащото към момента Типово предложение е одобрено с решение № 572 от 30.03.2006 г.). На основание § 7 от Преходните и заключителни разпоредби на ЗЕС във връзка с чл. 150, ал.1 от ЗЕС, така наложените задължения се запазват до влизане в сила на решения на КРС, с които се налагат, продължават, променят и/или отменят специфични задължения на предприятията по реда на ЗЕС или

⁶³ Препоръка за съответните пазари от 2003 г. – Приложение, т. 10, на англ. *Transit services in the fixed public telephone network*

се отменят действащите до този момент такива. Предвид гореизложеното и с оглед необходимостта от потвърждаване, промяна или отмяна на така наложените задължения по отношение на транзитните услуги следва да бъде извършен анализ на пазара на транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение, за да се установи дали на национално ниво този пазар попада в обхвата на пазарите, подлежащи на ex-ante регулиране. В случай, че анализът потвърди това, ще се пристъпи към определянето му като съответен пазар (включващ съответен продуктов и географски пазар) като по-нататъшния анализ ще има за цел да оцени неговата ефективност и конкурентост.

Съгласно чл. 152, ал. 5 от ЗЕС и чл. 6, ал. 1 от Методиката, с оглед определянето на пазара на транзитни услуги във фиксирана обществена телефонна мрежа за съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране, е необходимо да бъде извършен анализ, за да се установи дали са изпълнени кумулативно следните три критерия:

- наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара;
- липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията;
- недостатъчна ефективност на конкурентното право.

Следва да се отчете и дали тези критерии ще продължат да бъдат изпълнени и в двугодишния период до следващото определяне, анализ и оценка на съответния пазар.

Поради голямата разлика в така определените по-горе два типа транзитни услуги (национален и международен транзит) и по-специално в тяхното търсене и предлагане в България, КРС е на мнение, че тестът на трите критерия трябва да бъде приложен поотделно за пазарите на национални транзитни услуги и на международни транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение.

2.2.1. Прилагане на теста на трите критерия по отношение на пазара на национални транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение

2.2.1.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара

При анализа съгласно този критерий КРС изследва наличието на високи и непреходни структурни, правни или регулаторни бариери за навлизане на даден пазар в рамките на времеви хоризонт от две години, свързан с периода до изготвянето на следващия анализ.

Структурни бариери за навлизане на пазара са тези, които се явяват като бариера в резултат от необходимите първоначални разходи или условията на търсенето и създават неравноправни условия между предприятията със значително въздействие върху пазара и навлизащите предприятия на пазара, затрудняващи или пречатващи навлизането на пазара (чл. 7, ал. 1 от Методиката).

Правни или регулаторни бариери са бариери, които не се основават на икономическите условия, а са резултат от законодателни, административни или други държавни мерки, които в някаква степен ограничават достъпа до пазара на потенциалните конкуренти или тяхното бъдещо поведение (чл. 7, ал. 2 от Методиката).

Национални транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение в България се предлагат от историческото предприятие „БТК” АД съгласно наложено задължение по

реда на ЗД (отм.) и Наредба № 10 за условията и реда за взаимно свързване на далекосъобщителни мрежи (приложима към момента на основание §34, ал.2 от ЗЕС). Също така, услугата се предоставя и от няколко алтернативни предприятия, съгласно сключени договори помежду им.

По данни на КРС, за разглеждания период 2005-2007 г. никое алтернативно предприятие не е закупило услуги за пренос на повиквания през мрежата на историческото предприятие. В допълнение, през 2007 г. е налице един единствен случай на закупуване на услуги за национален транзит, при който едно алтернативно предприятие предоставя национални транзитни услуги, свързвайки други две алтернативни предприятия. Услугата е предоставена поради факта, че двете предприятия не са имали възможност да осъществят взаимно свързване помежду си, тъй като използват несъвместими протоколи за взаимно свързване (съответно SS7 и H.323). Трафикът, реализиран чрез предоставянето на тази транзитна услуга, е силно ограничен като обем и пренебрежимо малък спрямо общия трафик между мрежите в страната, свързан с организирането и реализацията на повиквания.

Към края на 2007 г. всички алтернативни предприятия в България имат сключени договори за взаимно свързване с мрежата на „БТК“ АД. По тази причина може да се очаква, че в случай че две алтернативни предприятия нямат договор за взаимно свързване помежду си, те биха използвали предоставяните услуги за национален транзит от историческото предприятие за осъществяване на повиквания между потребителите на техните мрежи. От факта, че алтернативните предприятия изобщо не са се възползвали от тази възможност в рамките на разглеждания период, може да се направи заключението, че те предпочитат да осъществяват взаимно свързване помежду си, отколкото да използват услугите за национален транзит, предлагани от „БТК“ АД. За това говори и общият брой сключени договори за взаимно свързване между мрежите на алтернативните предприятия, който към края на 2007 г. възлиза на 33 договора при 17 реално осъществяващи дейност предприятия за същия период (към 31 юли 2008 г. този брой възлиза вече на 45 договора).

За разглеждания период при голяма част от алтернативните предприятия се наблюдава и тенденция за инвестиране на средства за изграждане на собствени мрежи, като за 2007 г. спрямо 2006 г. инвестициите вложени в мрежите на алтернативните предприятия са се увеличили 160%.

Предвид изложеното дотук, КРС е на мнение, че в бъдеще алтернативните предприятия ще разчитат все повече на изграждане на собствена инфраструктура за пренос (транзитиране) на собствените повиквания, както и на осъществяване на взаимно свързване с максимален брой мрежи на други алтернативни предприятия, отколкото да разчитат на предлаганите както от историческото предприятие, така и от останалите алтернативни предприятия национални транзитни услуги.

Поради факта, че се очаква намаляващо търсене на национални транзитни услуги в рамките на разглеждания бъдещ двугодишен период, КРС счита, че на този пазар в момента не са налице високи бариери както за навлизане, така и за разширяване и не е налице тенденция за поява на такива за периода напред, обхванат от анализа.

2.2.1.2. Заключение

Съгласно т.5 от Преамбюла на Препоръката за съответните пазари, чл. 152, ал. 5 от ЗЕС и чл.6, ал.1 от Методиката анализът във връзка с прилагането на трите критерия при определянето на даден пазар за съответен следва да докаже, че всички те са изпълнени кумулативно.

Следователно, в случай, че един от критериите не е изпълнен, то следва, че не би бил необходим по-нататъшен анализ по останалите два критерия. В разглеждания случай, при пазара на национални транзитни услуги във фиксирана обществена телефонна мрежа не е изпълнен първият критерий: наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара.

С оглед изложеното дотук, КРС прави заключението, че пазарът на национални транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение в Република България *не подлежи на ex-ante регулиране*, тъй като не изпълнява кумулативно трите критерия за определяне на съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране. В тази връзка за този пазар не е налице основание да се изследва липсата или наличието на ефективна конкуренция.

Съгласно § 7 във връзка с чл.150, ал.1 от ЗЕС наложените по ЗД (отм.) задължения се запазват до влизане в сила на решение, с което се налагат, продължават, променят и/или отменят специфични задължения на предприятия, определени за такива със значително въздействие върху съответния пазар по реда на ЗЕС. Съответните пазари, за които се изследва наличието или липсата на ефективна конкуренция и на които се определят предприятия със значително въздействие върху пазара, следва първо да бъдат дефинирани от КРС като такива, подлежащи на ex ante регулиране. При условие, че по отношение на даден пазар не могат да се приложат кумулативно трите критерия, посочени в чл. 152, ал.5 от ЗЕС и чл. 6, ал.1 от Методиката, то този пазар не попада в обхвата на анализите, извършвани в рамките на компетентността на КРС. На този пазар няма основание да се изследва липсата или наличието на ефективна конкуренция и да се определя предприятие със значително въздействие върху пазара.

Предвид посоченото, както и с оглед резултатите от настоящият анализ, които показват, че пазарът на национални транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение в България не подлежи на ex-ante регулиране, то действащите по реда на § 7 от ЗЕС задължения, наложени по реда на ЗД (отм.) следва да бъдат отменени.

2.2.2. Прилагане на теста на трите критерия по отношение на пазара на международни транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение

2.2.2.1. Наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара

Международни транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение в България се предлагат отново както от историческото предприятие „БТК” АД (съгласно договори, сключвани между „БТК” АД и алтернативните предприятия), така и от няколко алтернативни предприятия.

Въпреки, че през разглеждания период 2005-2007 г. закупеният обем минути за международни транзитни услуги е далеч по-голям от този на закупените национални транзитни услуги, КРС отново счита, че в бъдеще алтернативните предприятия биха разчитали все повече на изграждане на собствена инфраструктура и директна международна свързаност за пренос (транзитиране) на собствените повиквания до чужбина, отколкото на предлаганите както от историческото предприятие, така и от останалите алтернативни предприятия международни транзитни услуги.

Според КРС както на пазара на национални транзитни услуги, така и на този на международни транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на

обществени телефонни услуги в определено местоположение се наблюдава тенденция за инвестиране на средства от основна част от алтернативните предприятия в изграждане на собствени мрежи (виж. т. 2.2.1.1.) и в международна свързаност

Поради факта, че се очаква намаляващо търсене на международни транзитни услуги в рамките на разглеждания бъдещ двугодишен период, КРС счита, че на този пазар в момента не са налице високи бариери както за навлизане, така и за разширяване и не е налице тенденция за поява на такива за периода напред, обхванат от анализа.

2.2.2.2. Заключение

Съгласно т.5 от Преамбюла на Препоръката за съответните пазари, чл. 152, ал. 5 от ЗЕС и чл.6, ал.1 от Методиката анализът във връзка с прилагането на трите критерия при определянето на даден пазар за съответен следва да докаже, че всички те са изпълнени кумулативно.

Следователно, в случай, че един от критериите не е изпълнен, то следва, че не би бил необходим по-нататъшен анализ по останалите два критерия. В разглеждания случай, при пазара на международни транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение не е изпълнен първият критерий: наличие на високи и непреходни бариери за навлизане на пазара.

С оглед изложеното дотук, КРС прави заключението, че пазарът на международни транзитни услуги в обществена телефонна мрежа за предоставяне на обществени телефонни услуги в определено местоположение в Република България *не подлежи на ex-ante регулиране*, тъй като не изпълнява кумулативно трите критерия за определяне на съответен пазар, подлежащ на ex-ante регулиране.

VII. Определяне на специфични задължения

1. Изводи относно необходимостта от регулаторна намеса

1.1. На пазара на едро на генериране

Резултатите от анализа на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи сочат, че „БТК” АД, в качеството си на предприятие със значително въздействие на съответния пазар, предоставящо услугата генериране на повиквания, е собственик на мрежа, чието дублиране би изисквало прекалено големи разходи, което от своя страна представлява висока бариера за навлизане на пазара. Последното създава предпоставки за потенциално антиконкурентно поведение от страна на „БТК” АД, с цел изтласкване на конкуренцията и затваряне на свързаните пазари на дребно. Като отчита, че не са налице предпоставки, които биха довели до съществени промени на конкурентните условия на разглеждания пазар в перспектива за следващите две години, както и с оглед възпиране на възможностите за прилагане на антиконкурентни практики, КРС счита, че е необходимо да бъдат наложени специфични задължения или съответно да бъде продължен срокът на действие на наложените на предприятието със значително въздействие върху пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи текущи задължения.

1.2. На пазара на едро на терминиране

Въз основа на заключенията от анализа на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи „БТК” АД, „Ай Ти Ди Негуърк” АД, „Вестител БГ” АД, „Евроком Кабел Мениджмънт България” ЕАД, „Източна телекомуникационна компания” АД, „Кейбълтел” АД, „Космо България Мобайл” ЕАД, „Мобилтел” ЕАД, „Нексом България” ЕАД, „Нет Ис Сат” ООД, „Ново” ЕООД, „Орбител” ЕАД, „Спектър Нет” АД, „Телеком 1” ООД, „Интеруут България” ЕАД и „Транс Телеком” ЕАД са определени като предприятия със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране повиквания в определено местоположение на индивидуална обществена телефонна мрежа. Наред с това анализът установява, че предприятията, предоставящи услугата терминиране на повиквания, притежават качеството на естествени (фактически) монополисти на съответния пазар, включващ единствено собствената им мрежа, поради което са налице естествено непреодолими бариери за навлизане на всеки от пазарите. Монополните условия са предпоставка за потенциално възникване и прилагане на антиконкурентни практики, изразяващи се в затваряне пазара за терминиране и свързаните с него пазари на дребно, ценова и продуктова дискриминация. Съчетаването на подобни практики с практиката „викащата страна да заплаща обаждането” (Calling Party Pays Principle), водят до ограничаване възможностите за стимулиране на конкуренцията чрез намаление на цените на услугите, предлагани на пазара на едро за терминиране повиквания. Като изхожда от съществуващите технологични ограничения (единствено предприятието, собственик на дадена мрежа, има възможност да терминира дадено гласово повикване, предназначено за негов потребител) и осъществявания контрол върху собствената инфраструктура на предприятията, която не може да бъде дублирана, КРС счита, че както към настоящия момент, така и в перспектива не са налице предпоставки, които биха довели до промени в конкурентната среда и до намаляване на цените на услугите на разглеждания пазар, поради което е налице необходимост на предприятията със значително

въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи да бъдат наложени специфични задължения или съответно да бъде продължено действието на наложените текущи задължения.

Отчитайки липсата на ефективна конкуренция пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, установени в резултат от пазарния анализ, както и наличието на потенциални конкурентни проблеми, КРС счита, че е налице законово основание на предприятията със значително въздействие на съответния пазар да бъде определено и наложено поне едно от специфичните задължения или съответно да бъде продължено действието на вече наложено специфично задължение, регламентирани от ЗЕС, както следва:

- Задължение за прозрачност - чл. 166, ал.2, т. 1 от ЗЕС;
- Задължение за равнопоставеност (недискриминация) - чл. 166, ал. 2, т. 2 от ЗЕС;
- Задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване – чл. 167, ал. 3 от ЗЕС
- Задължение за разделно счетоводство – чл. 166, ал. 2, т. 3 от ЗЕС;
- Задължение за достъп до и използване на специфични мрежови съоръжения - чл. 166, ал. 2, т. 4 и чл. 173 от ЗЕС;
- Задължение за ценови ограничения - чл. 166, ал.2, т.5 от ЗЕС.

2. Цели и принципи при избор на специфични задължения

В съответствие с резултатите от пазарния анализ, установените пазарни дефекти, свързани със значителното въздействие на предприятията върху съответния пазар, КРС следва да избере и наложи специфични задължения на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар, по начин осигуряващ постигане на целите, определени в чл. 4 от ЗЕС, а именно:

1. Развитие на конкуренцията;
2. Развитие на единния вътрешен пазар на електронни съобщения на Общността;
3. Подкрепа интересите на гражданите.

В съответствие с разпоредбите на чл. 157 от ЗЕС при избора на специфичните задължения КРС следва за спазва следните принципи:

- Обоснованост – специфичните мерки, които регулаторът може да налага да отговарят на действащите нормативни изисквания;
- Пропорционалност – да са посочени причините за налагане на специфичните мерки за всяко предприятие, като тежестта на задължението се съобразява с целения резултат;

3. Текущи задължения

Предвид разпоредбата на § 5, ал. 3 от ПЗР на ЗД (отм.) и решение № 1748/16.09.2004 г., решение № 1742/12.09.2005 г. и решение №1317 от 2006 г. на КРС, както и на основание разпоредбата на § 7 от ПЗР на ЗЕС, до настоящия момент за

оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани обществени телефонни мрежи и фиксирани гласови телефонни услуги е определено „БТК” АД.

С оглед посоченото „БТК” АД е задължено да продължи да изпълнява предвидените в ЗД (отм.) и в издадената на предприятието индивидуална лицензия № 100-0001 от 28.01.2005 г. задължения. Задълженията, относими към съответните пазари, предмет на настоящия анализ, са както следва:

„БТК” АД има задължение да изготвя и публикува Типово предложение за взаимно свързване, което се одобрява от КРС. Предприятието следва да сключва договори за взаимно свързване въз основа на заложените в одобреното Типово предложение услуги, срокове, условия и цени.

Освен основните услуги по взаимно свързване, които следва да се предоставят от всяко предприятие, което има право и задължение да осъществява взаимно свързване, „БТК” АД е задължено да предоставя като основни и следните услуги:

- транзит;
- мрежови услуги за осъществяване на избор на оператор на преносна среда за осъществяване на междуселищни и международни разговори, както и разговори към мобилни мрежи;
- съвместно ползване на помещения и съоръжения.

„БТК” АД има задължение при липса на възможност за предоставяне на точка на взаимно свързване в населени места, за които има предоставен номерационен капацитет на други предприятия, да предостави на КРС информация относно причините за липса на точка на взаимно свързване, планове за развитие на мрежата и за откриване на точка на свързване в съответното населено място.

На „БТК” АД е наложено задължение за равнопоставеност спрямо всички предприятия, включително по отношение на свързани лица, като при сходни условия дружеството следва да осигурява еднакви възможности за ползване на съответна услуга, при спазване на нормативните изисквания, като не поставя изисквания по отношение на териториалния обхват на лицензираната мрежа, от която е генериран трафикът и технологията за осъществяване на преноса.

„БТК” АД има задължение да осигурява при поискване достъп до информация и спецификации, необходими за взаимното свързване, както следва:

- предлагани услуги по взаимното свързване;
- условия и срокове за предоставянето им;
- местоположение на предлаганите точки за взаимно свързване;
- технически изисквания и интерфейси за взаимно свързване;
- изисквания за номериране и адресиране;
- планирани промени в мрежата през следващите 6 месеца;
- цени.

Това задължение за прозрачност на „БТК” АД се изпълнява с публикуваното Типово предложение за взаимно свързване, където се съдържа необходимата информация.

Ценовите условия, при които „БТК” АД реализира взаимно свързване, се регулират от КРС. Предприятието е длъжно да определя цените за услугите по взаимно

свързване като разходоориентирани въз основа на системата за определяне на разходите, одобрена от КРС, спазвайки принципите на прозрачност и равнопоставеност. „БТК” АД има задължение да доказва разходите по предоставяне на услугите за взаимно свързване като при доказване на разходоориентираност на цените на тези услуги следва да представи разходите, получени въз основа на одобрената от КРС система за определяне на разходите. При поискване от КРС, предприятието има задължение да доказва за период не по-малък от шест месеца разходоориентираността на вече съгласувани цени като представя данни за разходите, получени при прилагане на одобрената от КРС система за определяне на разходите.

Цените за взаимно свързване следва да бъдат определени така, че предприятието, което иска взаимно свързване с мрежата на „БТК” АД, да заплаща само услугата, която желае да му бъде предоставена. Тези цени следва да имат необвързана структура и да съдържат следните компоненти:

- първоначална цена, отнасяща се до физическото взаимно свързване;
- абонаментна цена, отнасяща се до текущата поддръжка и обслужване;
- цена за трафик, отнасяща се до пренос и комутация на изходящ трафик от други мрежи към мрежата на „БТК” АД - цена за терминиране;
- други цени за служебни и допълнителни услуги, като достъп до услугите за справки, запитване към оператор, събиране на данни за таксуване.

При формиране на цените на услугите по взаимно свързване „БТК” АД е длъжно да спазва следните изисквания:

- да не включва елементи на ценообразуването, основаващи се единствено на значителното си въздействие върху пазара;
- да не включва отстъпки, които нарушават възможностите за конкуренция от страна на други обществени оператори за съответната услуга;
- да не създава предимства за отделни потребители на същата или сходна услуга;
- да определя цените на услугите над нивото на разходите по предоставянето.

„БТК” АД има задължение да води разделно счетоводство за разходите, свързани с дейностите по предоставяне на услугите по индивидуална лицензия № 100-0001 от 28.01.2005 г.

Останалите участници на съответния пазар нямат наложени задължения по реда на ЗД (отм.).

4. Конкурентни проблеми

Наличието на конкурентни проблеми на пазарите на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи се разглежда от КРС в съответствие с Общата позиция⁶⁴ на Групата на Европейските регулатори (ERG), в която е посочено, че под „конкурентен проблем” се разбира всяко пазарно поведение на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, чрез което се цели конкурентите да не се допуснат да навлязат на пазара, да се изтласкат от пазара или да се експлоатират

⁶⁴ Обща позиция на ERG относно подхода при определяне на подходящи специфични задължения – ERG (06) 33 final version – стр.25

потребителите. В цитирания документ ERG посочва, че налагането на специфични задължения на предприятие със значително въздействие върху съответния пазар, в светлината на регулаторна рамка 2002, не предполага задължителна злоупотреба с господстващо положение. Съгласно Общата позиция на ERG специфични задължения могат да бъдат наложени и когато е налице възможност, при определени обстоятелства, идентифицираните конкурентни проблеми да възникнат като потенциални.

4.1. Конкурентни проблеми на пазара на едро на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи

Отчитайки препоръките, произтичащи от Общата позиция на ERG, както и с оглед изводите относно необходимостта от регулаторна намеса на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи се идентифицират конкурентни проблеми, които са относими към генерирането във фиксирана мрежи. Както е посочено в анализа, „БТК” АД е определено за предприятие със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги⁶⁵. Като отчита установената и в настоящия анализ значителна пазарна мощ на предприятието⁶⁶ КРС е на мнение, че пазарното поведение на историческия оператор е фактор, който в значителна степен влияе върху състоянието на конкуренцията и върху поведението на останалите участници на разглеждания пазар. Вземайки предвид посоченото, както и очакванията, че не са налице предпоставки, които биха довели до съществени промени в конкурентната среда, КРС разглежда възможността от възникване на потенциални конкурентни проблеми, при липса на регулация на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, както следва:

4.1.1. Прехвърляне на вертикални предимства

Най-общо под прехвърляне на вертикални предимства се разбира всяко пазарно поведение на предприятие със значително въздействие върху пазара, целящо прехвърляне на пазарна сила от един пазарен сегмент на друг, потенциално конкурентен сегмент. В позицията на ERG е посочено, че прехвърлянето на вертикалните предимства може да бъде дефинирано като практика на предприятие, което оперира както на пазара на едро, така и на вертикално свързаните с него пазари на дребно, като същевременно е обявено за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро. Предприятието със значително въздействие върху пазара на едро обикновено притежава оборудване, което е от изключителна важност за развиване на дейността на конкурентите му и което му позволява да прехвърли своята пазарна сила на потенциално конкурентни пазари на дребно. Ако това прехвърляне на пазарна сила се осъществи успешно, предприятието би имало значително въздействие както на пазара на едро, така и на пазара на дребно. Обичайно, практиката на прехвърляне на вертикални предимства се изразява в:

4.1.1.1. Отказ за съвместна търговия/отказ на достъп

Предприятие със значително въздействие на пазара на едро би опитало да увеличи и пренесе пазарната си мощ на свързаните пазари на дребно, като откаже достъп или съвместна търговия на алтернативните предприятия, опериращи на потенциално конкурентни пазари на дребно, като такова поведение води до затваряне

⁶⁵ Виж бележка 6 от раздел IV, т. 2 на документа

⁶⁶ Виж раздел IV, т. 2 от документа

на пазара. Отказът за съвместна търговия води до увреждане на конкурентната среда в случаите, при които предприятието със значително въздействие на пазара контролира оборудването (input), което е от съществено значение за другите предприятия на пазара, за да могат да осъществяват дейността си и да се конкурират на пазарите на дребно. В случай, че е налице достатъчна конкуренция на пазарите на дребно, която се дължи например на потенциални конкурентни мрежи/технологии, отказът на достъп не би довел до ограничаване на конкуренцията на пазарите на дребно. Следва да се отбележи, че последното не важи изцяло за случая с генерирането.

Като отказ на достъп се определя и ситуация, при която предприятията със значително въздействие върху пазара предоставят достъп въз основа на прекомерни/неприемливи условия.

КРС счита, че като предприятие със значително въздействие на пазара на генериране на повикване в определено местоположение на обществени телефонни мрежи, „БТК” АД би имало мотиви да откаже достъп на предприятия, предлагащи конкурентни услуги на свързаните пазари на дребно. Такова поведение би ограничило конкуренцията на пазарите на дребно на фиксирана телефония. Голяма част от конкуренцията на пазара на дребно се основава на достъп чрез услугата генериране на повикване на „БТК” АД. За повечето от конкурентите на „БТК” АД на практика няма алтернативна услуга като входящ ресурс (input), въз основа на която да се предоставят телефонни услуги на пазара на дребно. Следователно отказът на достъп може да доведе както до изтласкване от пазара на настоящите предприятия, така и до спиране навлизането на потенциални конкуренти. Същевременно „БТК” АД има мотиви да отхвърли достъп предвид факта, че по този начин предприятието би било в състояние да елиминира повечето си конкуренти на свързания пазар на дребно, което от своя страна предоставя възможност за прилагане на високи цени и извличане на по-високи печалби от този пазар. В тази връзка би могло да се каже, че отказът на достъп е един от ключовите конкурентни проблеми на пазара на генериране на повикване в определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

Следва да се отбележи, че съгласно чл. 158 от ЗЕС предприятие, предоставящо обществени електронни съобщителни мрежи, има право, а когато е налице искане от друго предприятие – и задължение, да договаря взаимно свързване на мрежите си за предоставяне на обществени електронни съобщителни услуги и осигуряване на оперативна съвместимост между услугите с оглед за стимулиране на ефективната конкуренция и в полза на крайните потребители. Въпреки това КРС счита, че отказът на достъп е потенциален конкурентен проблем, в случай на отмяна на текущото задължение за предоставяне на достъп, наложено на „БТК” АД, по реда на отменения ЗД.

4.1.1.2. Прехвърляне на неценови вертикални предимства

Дискриминационно използване или непредоставяне на информация

Дискриминационно използване или непредоставяне на информация се отнася за ситуация, при която предприятие със значително въздействие върху пазара неправомерно отказва достъп до своята мрежа, като отказва да предостави необходимата информация на конкурентите си за приемане на споразуменията за предоставяне на услуги на едро, което възпрепятства осъществяваната от алтернативните предприятия дейност на свързаните пазари на дребно. Пример за такова поведение е отказът на предприятието със значително въздействие върху пазара на едро да предостави на конкурентите си информация за бъдещи промени в топологията на мрежата. В този случай липсата на информация би довела до повишаване на

разходите на алтернативните предприятия или до невъзможност от тяхна страна за предоставяне на услуги на дребно, което се приравнява на отказ за съвместна търговия. Посоченият конкурентен проблем е свързан преди всичко с пазарното поведение на предприятията със значително въздействие върху пазара при сключване на договори за взаимно свързване. Съществува възможност за възпрепятстване на конкуренцията посредством създаване на условия, които забавят осъществяването на взаимното свързване или на практика отказват новонавлизащите предприятия от участие на пазара.

При 100% пазарен дял на „БТК” АД на пазара на едро на генериране⁶⁷ и липса на регулиране следва да се отчете, че дружеството би имало мотиви да откаже предоставянето на необходимата за осъществяване на взаимното свързване информация, затваряйки по този начин свързаните пазари на дребно и затвърдявайки позициите си на предприятие със значително въздействие там. Евентуалните загуби, възникнали от затварянето на пазара несъмнено биха били много по-малки за историческото предприятие („БТК” АД) от тези за алтернативните предприятия. За последните е неизбежно да могат да предлагат на своите потребители възможност да осъществяват повиквания към потребители на „БТК” АД, докато историческото предприятие може в много по-голяма степен да си позволи да не предоставя възможност на потребителите си да осъществяват повиквания към потребители на алтернативните предприятия, предвид ограничения им брой. В тази връзка КРС е на мнение, че дискриминационно използване или непредоставяне на информация е потенциален конкурентен проблем и е налице необходимост от ex-ante регулиране.

Умишлено забавяне или отлагане

Както е отбелязано в Общата позиция на ERG, потенциален конкурентен проблем при вертикално интегрираните предприятия е тактиката на забавяне – понякога наричана „натиск при предоставянето” (provisioning squeeze). В конкретния случай тактиката се отнася преди всичко до пазарното поведение на предприятията със значително въздействие върху пазара при сключване на договори за взаимно свързване. Тактиката на забавяне се дефинира като поведение, при което предприятието със значително пазарно въздействие не отказва да предоставя услуги на своите конкуренти на пазара на дребно, но те получават необходимите услуги на по-късен етап, в сравнение с получаването на услугата, необходима за предоставяне на услуги на дребно от самото предприятие със значително въздействие върху пазара на едро.

Тактиките за забавяне се проявяват в различни форми, като продължителни преговори или симулиране на технически проблеми. Мотивите за такова поведение са два вида. На първо място, в случай, че разглежданият пазар на дребно е отворен за конкуренция, която би довела до намаляване на печалбите на предприятието със значително въздействие върху пазара, то използва тактиката за забавяне на навлизането на пазара, за да защити монополната си печалба. Другият случай се отнася за ситуация, при която на пазара на дребно историческото предприятие предлага нова услуга. Тогава тактиката на забавяне допринася за постигане на предимството на първия навлизащ, което не би било възможно, ако необходимата услуга на едро бъде предоставена едновременно на всички конкуренти на пазара на дребно.

Посредством ненужно дълги преговори за достъп или позоваване на несъществуващи технически проблеми предприятието със значително въздействие върху пазара цели създаването на несигурност у конкурентите, както и увеличаване на

⁶⁷ Виж Раздел V, т. 2.2.1 от документа

разходите им. Така разгледано забавянето на преговорите или на предоставянето на услугите по генериране на повиквания на едро би могло да се приравни на отказ от достъп.

Предимството на първия навлизащ се отнася до икономическото предимство на предприятието, появило се първо на пазара, в сравнение с конкурентите, които навлизат на по-късен етап на същия пазар. Предимството на първия навлизащ от гледна точка на предлагането се проявява като ефекта на мрежата⁶⁸ и редуциране на разходите, предвид реализирането на икономии от мащаба. От гледна точка на търсенето предимството на първия навлизащ е резултат от ефекта на затваряне на потребителите (lock-in effects). Така се увеличават необходимите за навлизане на пазара разходи на конкурентите и се ограничават продажбите им.

Следва да се отбележи, че към настоящия момент на „БТК” АД са наложени задължения за предоставяне на взаимно свързване при условията на Типово предложение, одобрено от КРС. Въпреки това КРС счита, че е налице вероятност предприятието да прилага тактика на забавяне в случай че няма времеви ограничения за реализиране на услугата, отчитайки факта, че „БТК” АД има интерес да не предоставя услугата генериране на повиквания с цел увеличаване на пазарната си сила. Предвид факта, че тактиката на забавяне води до увреждане на конкурентните условия и засяга интересите на крайните потребители, КРС е на мнение, че посочената тактика, представлява потенциален конкурентен проблем, при липса на ex-ante регулиране.

Пакетни/свързани услуги

Понятието „свързани услуги” се отнася за практиката на едно предприятие да предоставя една услуга, при условия на свързаност (заедно) с друга, а „пакетни услуги” е специфичен случай на обвързване на услугите, при който свързаните услуги се предоставят във фиксирани, предварително определени пропорции и условия. В случай на два вертикално свързани пазара, предприятието със значително въздействие на пазара на едро може да обвърже предоставянето на необходимо оборудване (input) с друг продукт или услуга, което е насочено към повишаване на разходите на конкурентните предприятия на пазара на дребно, предвид факта, че те са принудени да закупуват услугата на едро, обвързана в пакет с други допълнителни компоненти и/или условия, които не са необходими, за предоставяне на услугата на пазара на дребно. В случай, че цената на едро на „пакетните услуги” е по-висока от цената на дребно, редуцирана с разходите по предоставяне на услугите на пазара на дребно от ефективно предприятие, то обвързването на услугите в пакет резултира в подтискане на печалбата.

Следва да се отбележи, че обвързването на услуги на едро не се наблюдава често. Въпреки това потенциалната възможност за възникването на такъв конкурентен проблем е отчетена от КРС и в действащото законодателство са заложили правила за осъществяване на взаимното свързване, според които не се допуска заплащане на допълнителни съоръжения или услуги, които не са необходими за осъществяване на исканата услуга, както и не се позволява ползването на една услуга да се поставя в зависимост от друга, незадължително свързана с нея услуга. В тази връзка КРС счита, че посоченият потенциален конкурентен проблем би бил относим към пазара на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи при липса на регулиране.

⁶⁸ За новите потребители стойността на продукта се увеличава заради броя на потребителите преди тях – в случая с фиксираната мрежа – новият потребител има връзка с всички съществуващи до този момент потребители

Прекомерни изисквания

Прекомерни изисквания са всички договорни условия, които не са необходими за предлагането на услугата на пазара на едро. Те предполагат определено поведение от предприятията на пазара на дребно и водят до увеличаване на разходите или до ограничаване на продажбите на конкурентите на свързаните пазари на дребно. Примери за прекомерни изисквания могат да бъдат: изисквания на специфична (по-скъпа) технология, банкови гаранции, предоставяне на залог или изисквания за информация, като данни за потребителите на конкурента, извън данните, които са икономически и технически необходими и оправдани.

Както бе посочено по-горе съгласно действащото през периода 2005 г. – 2007 г. законодателство „БТК” АД има наложени задължения за предоставяне на взаимно свързване при условията на одобрено от КРС Типово предложение за взаимно свързване. Въпреки това КРС е на мнение, че при липса на регулиране съществува потенциална възможност за прилагане на прекомерни изисквания при предоставяне на услугата генериране на повикване в отделни фиксирани мрежи от страна на „БТК” АД, което би довело до увреждане на конкурентната среда.

Дискриминация по отношение на качеството

Съгласно Общата позиция на ERG предприятията със значително въздействие на пазара прехвърлят пазарната си сила на свързаните пазари на дребно чрез дискриминация по отношение на качеството спрямо услугите на едро, които предоставя на конкурентите си. Дискриминацията по отношение на качеството от страна на предприятието със значително въздействие върху пазара води до увеличаване на разходите на конкурентите, предвид необходимостта от компенсиране на недостатъците в качеството, свързано с допълнителни усилия или инвестиции. В случай, че заниженото качество не би могло да се компенсира от конкурентните предприятия, намаляват продажбите им в резултат от намаляване на търсенето от крайните потребители, предвид по-ниското качество на услугите. Пример за проявяване на последното е случай, при който историческият оператор дава предимство на собствения си трафик в претоварени участъци на мрежата или при повреди на мрежово ниво, дава приоритет отстраняване на проблема при собствените си клиенти.

Въпреки факта, че „БТК” АД има задължение за предоставяне на взаимно свързване при условията на одобрено от КРС Типово предложение за взаимно свързване, което включва и технически условия за предоставяне на услугите, КРС е на мнение, че при липса на регулиране, „БТК” АД би имала мотиви да приложи дискриминация чрез качеството с оглед възможността да постави конкурентите си в неизгодно положение. В тази връзка КРС счита, че това е потенциален конкурентен проблем подлежащ на ex-ante регулиране.

Стратегическо планиране на продуктовите характеристики

Продуктовата стратегия е друга възможност за предприятието със значително въздействие на пазара на едро да постави конкурентите си на пазара на дребно в неизгодна позиция. Продуктовото планиране може да обхване всяка една от продуктовите характеристики: съвместимост, норми и стандарти, и др. Стратегическото планиране на продуктовите характеристики може да доведе както до повишаване на разходите на конкурентните предприятия, така и до ограничаване на продажбите им. Пример за такава практика е случай, при който предприятието със значително въздействие на пазара прилага стандарти, които улесняват дейността му по

предоставяне на услуги на дребно, но за алтернативните предприятия се налага да правят допълнителни инвестиции, за да се постигне съвместимост на мрежите или взаимното свързване да бъде технически осъществимо.

Предвид гореизложеното КРС е на мнение, че при липса на регулиране, „БТК” АД би имала мотиви да приложи стратегическо планиране на продуктовите характеристики с оглед възможността да постави конкурентите си в неизгодно положение. В тази връзка КРС счита, че това е потенциален конкурентен проблем подлежащ на ex-ante регулиране.

Незаконно използване на информация за конкурентите

Проблемът за незаконно използване на информация за конкурентите може да възникне, когато предприятието със значително въздействие върху пазара на едро предоставя достъп на конкурент на пазар на дребно срещу определена информация за потребителите му. Предприятието със значително въздействие на пазара би се възползвало от тази информация, като я използва за целите на дейността си по предоставяне на услуги на дребно за разработване на специални оферти, пригодени към нуждите на потребителите на конкурента. Това би довело до ограничаване на продажбите на алтернативните предприятия и/или до повишаване на разходите им. В случай, че предприятието със значително въздействие върху пазара получи информация за потенциален конкурент на пазара на дребно, то би могло да се възползва като издигне т. нар. „Китайски стени” около потребителите си и така да не допусне навлизане на конкуренти на пазара.

Възможността за възникване на посоченият конкурентен проблем е отчетена от КРС и със свое решение № 572 от 30 март 2006 г. за одобряване на Типово предложение за взаимно свързване на „БТК” АД, Комисията дава указания за включване на текст, забраняващ на историческия оператор да предлага контра оферти и/или да влиза в контакт с крайни потребители, отказали се от услугите му и ползващи услугата „Избор на оператор на абонаментна основа”. В тази връзка, КРС е на мнение, че при липса на регулиране има потенциална възможност за възникване на посочения проблем, поради което счита, че е налице необходимост от ex-ante регулиране.

4.1.1.3. Прехвърляне на ценови вертикални предимства

Ценова дискриминация

Според икономическата теория ценовата дискриминация възниква, когато два или повече сходни продукта се предлагат на цени, които са в различно съотношение спрямо разходите за производството им. Последното включва случаи, при които сходни продукти с еднакви разходи за производство се предлагат на различни цени, както и случаи, при които продукти се предлагат на еднакви цени, въпреки че разходите за производство се различават.

Ценова дискриминация се прилага от вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара на едро с цел да повиши разходите на конкурентите си за предоставяне на услуги на дребно, като така предизвиква подтискане на печалбата (margin squeeze). Последното се постига чрез тарифиране на конкурентите на пазара на дребно с по-високи цени (обикновено над разходите) от тарифите, прилагани за собствения клон, предоставящ услуги на дребно, т.е. наблюдава се дискриминация между вътрешното и външното предоставяне на услуги на едро. Ценовата дискриминация е проблем, който води и до затваряне на пазара.

Историческото предприятие би търсило възможност да затвори свързания пазар на дребно, прилагайки високи цени за повиквания към други мрежи и съответно по-ниски цени за повиквания в собствена мрежа. Това води до високи разходи за повиквания към други мрежи за крайните потребители и ниски разходи за повиквания в мрежата на предприятието със значително въздействие върху пазара. Такава ценова структура създава „ефект на мрежата“⁶⁹ и поставя предприятията с малки мрежи и ограничен брой потребители в неизгодно положение.

КРС счита, че при липса на регулиране на цените на историческия оператор е налице потенциална възможност за възникване на посочения конкурентен проблем, което налага ex-ante регулиране.

Крос субсидиране

При оценката за наличие на конкурентни проблеми на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, за КРС е важна връзката между този пазар и пазара на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, тъй като е възможно приходите от терминиране в индивидуална мрежа да бъдат използвани, за да се покрият разходи, възникнали за съответното предприятие в резултат от дейността, осъществявана на пазара за достъп и генериране на гласово повикване. Такова крос-субсидиране може да стимулира неефективното използване на икономическите ресурси, което в дългосрочен аспект води до увреждане на конкуренцията и накърнява интересите на потребителите, тъй като е пречка за намаляване на цените за терминиране и свързаните с тях цени на пазарите на дребно. Така например, достатъчната или евентуалната свръх печалба от услугата терминиране би могла да бъде използвана за субсидиране продажбите на телефонни апарати, които от своя страна се продават в пакет с определен абонаментен план. Отчитайки пазарното поведение на фиксираните предприятия КРС счита, че крос-субсидирането е потенциален конкурентен проблем, идентифициращ възможността за надценяване на разходите за терминиране, с оглед приходите, покриващи надценените (непредизвикани от услугата) разходи да покрият реални разходи за предоставяне на услуги на други, свързани пазари. Ето защо КРС счита, че информацията за разходите и връзката им с предлаганите услуги е от съществено значение за игнориране на риска от крос-субсидиране.

Крос-субсидирането, само по себе си, би могло и да не представлява антиконкурентно поведение. Но, ако едната цена е прекалено висока (на пазара на едро), а другата е хищническа (на пазара на дребно), крос-субсидирането може да бъде използвано, за да се затвори свързан, потенциално конкурентен пазар. При условие, че пазарът, където е определена прекалено висока цена е този на едро, а пазарът, на който се предлагат услуги на хищнически цени е този на дребно и предприятието със значително въздействие на пазара е вертикално интегрирано, то крос-субсидирането може да доведе до подтискане на печалбата (margin squeeze) на конкурентите. В конкретния случай подтискането на печалбата би възникнал, ако разликата между прилаганите от предприятието със значително въздействие на пазара цени за достъп на пазара на едро и прилаганите от същото предприятие цени на услугите на свързания пазар на дребно е толкова малка, че не позволява на конкурентните предприятия на пазара на дребно да постигнат разумна норма на печалба, което от своя страна води до изтласкването им от пазара на дребно.

⁶⁹ Виж Раздел VIII, т. 4.1.1.2 Прехвърляне на неценови вертикални предимства, Умишлено забавяне и отлагане, бележка 68

Крос-субсидиране съществува и когато предприятието със значително въздействие на пазара се опитва да изтласка конкурентите от пазара, като определя цена под възникналите разходи на потенциално конкурентен пазар, докато загубите се покриват от приходите на пазара, на който предприятието е обявено за такова със значително въздействие. По този начин наличието на крос-субсидиране на пазара би довело до ограничаване на продажбите на конкурентите на потенциален конкурентен пазар.

С оглед гореизложеното КРС е на мнение, че крос-субсидирането е потенциален конкурентен проблем, поради което е налице необходимост от ex-ante регулиране.

Хищнически цени

Хищническото ценообразуване се наблюдава в случаите, когато предприятието със значително въздействие върху пазара предлага продукт или услуга, на цени по-ниски от разходите за производство, за продължителен период от време, с намерението да възпрепятства навлизането на конкурентите на пазара или да изтласка конкурентите от пазара, което от своя страна му позволява да увеличи пазарната си мощ и на един по-късен етап да повиши печалбите си. Хищническото ценообразуване се характеризира с:

1. цената на продукта или услугата е под разходите,
2. изтласкване на конкурентите от пазара, и
3. възможност за предприятието да възстанови загубите си.

Следва да се отбележи, че предприятието със значително въздействие върху пазара прави компромис по отношение на размера на печалбата си в краткосрочен план, очаквайки повишаването ѝ в дългосрочен план. В тази връзка потребителите се възползват от ниски цени на услугите в краткосрочен план, а в дългосрочен план се накърняват интересите им от елиминирането на конкуренцията. На практика, хищничеството е трудно доказуемо, особено що се отнася до динамични пазари с високи постоянни разходи, на които оперират мулти-продуктови предприятия, прилагащи дългосрочна стратегия.

Следва да се отчете факта, че вертикално интегрирано предприятие със значително въздействие върху пазара на едро, което предоставя на конкурентите си необходими съоръжения, би могло да прилага хищнически цени на свързаните пазари на дребно с цел да подтисне печалбите на конкурентните предприятия, като по този начин ограничавани продажбите им и съответно ги изтласка от пазара. Подобна ситуация би могла да възникне при липса на регулиране, поради което КРС, счита, че е налице потенциална възможност за възникване на посочения конкурентен проблем.

4.1.2. Самостоятелно значително въздействие върху пазара

Освен горепосочените конкурентни проблеми, свързани с вертикалните предимства, се открояват три типа поведение на предприятие със значително въздействие върху конкретен пазар, а именно:

4.1.2.1. Издигане на бариери за навлизане на пазара

Този конкурентен проблем се отнася за предприятие със значително въздействие върху пазара, което издига бариери за навлизане на потенциални конкуренти на пазара, с цел запазване на доминиращото си положение и изтласкване на конкурентите. Съществуват различни форми на издигане на бариери за навлизане на пазара, които са посочени по-долу.

Създаване на стратегически продукти, чрез които се повишават разходите за преминаване към друго предприятие

Съгласно Общата позиция на ERG характеристиките на стратегически проектирани продукти създават възможности за предприятието със значително въздействие на пазара на едро да постави в неблагоприятно положение своите конкуренти. Стратегическото проектиране може да обхваща всички видове характеристики на даден продукт като: предназначение, съвместимост, норми и стандарти, и е в състояние или да увеличи разходите на конкурентите, или да ограничи техните продажби. Предприятието със значително въздействие на пазара, например, може да използва стандарти, улесняващи дейността му по предоставяне на услуги на свързаните пазари на дребно, но затрудняващи алтернативните предприятия, на които би се наложило да правят допълнителни инвестиции, за да осигурят съвместимост или да направят достъпа/взаимното свързване технически възможни.

В случаите, при които предприятието развива дейност само на един пазар, стратегическото проектиране на продукт от предприятието със значително въздействие на пазара може да има за цел да увеличи разходите на потребителите за преминаване към друг оператор, например посредством съвместимостта с допълнителните услуги, предлагани от предприятието (lock-in ефект).

В конкретния случай, КРС е на мнение, че при липса на регулация „БТК” АД би имала мотиви да създаде стратегически продукти, чрез които да се повишават разходите за преминаване към друга предприятие, предвид факта, че чрез подобно поведение би могла да затвори пазара. В тази връзка КРС счита, че е налице необходимост от ex-ante регулиране.

Договорни условия, чрез които се повишават разходите за преминаване към друго предприятие

Този конкурентен проблем се проявява чрез различни форми на поведение на предприятието със значително въздействие на пазара, което се опитва да постави нови и/или да запази съществуващи бариери за навлизане на пазара пред потенциалните конкуренти.

Възможно е също така, пазарното поведение да намери израз в налагане на договорни условия, чрез които се повишават разходите за преминаване към друго предприятие и могат да бъдат използвани от предприятието със значително въздействие на пазара за повишаване на разходите на конкурентите и новите участници на пазара, които от своя страна ще бъдат принудени да повишат усилията си, чрез които да убедят потребителите да преминат към тях. Примери за такива договорни условия могат да бъдат: удължен договорен срок и значителни глоби при предсрочно прекратяване на договора, програми за лоялни клиенти или специални цени за затворени групи потребители. Предприятието със значително въздействие на пазара също така може да се опита да наложи високи цени за преносимост на номерата, както и да въведе административни бариери за потребителите, които са склонни да преминат към друго предприятие. Такива практики биха ограничили продажбите на конкурентите и биха довели до затваряне на пазара.

КРС смята, че възникването на посочения конкурентен проблем, сам по себе си, е малко вероятно на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи. КРС счита, че „БТК” АД не би имала стимул да се опита да наложи нови бариери за навлизане на посочения пазар на едро просто, защото навлизането на нови конкуренти на пазара е малко вероятно.

Преинвестиране

Съгласно определението, посочено в Общата позиция на ERG, потенциалният конкурентен проблем „прекомерно инвестиране” може да се дефинира като поведение на историческия оператор, при определени обстоятелства, целящо възпрепятстване на навлизането на други предприятия на пазара чрез инвестиции в излишен капацитет, което се обуславя от наличието на икономии от мащаба. Ако инвестициите са невъзвръщаеми („потопени”), предприятието може да предприеме агресивно поведение спрямо новонавлизащите предприятия, например като се стреми да увеличи продукцията си. С нарастването на продукцията цените падат и навлизането става непечелившо.

Според Общата позиция на Групата на Европейските регулатори при налагане на задължение за разходоориентираност на цените на предприятието със значително въздействие върху пазара, регулаторът следва да ограничи възможността му да ползва възвращаемостта от инвестициите, като средство за възпрепятстване навлизането на други предприятия на пазара.

В конкретния случай, КРС счита, че „БТК” АД не би имала мотиви да преинвестира в излишен капацитет, предвид факта, че навлизането на нови конкуренти на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи е малко вероятно. В тази връзка КРС е на мнение, че посочения конкурентен проблем не е относим към пазара на едро за генериране на повиквания.

Хищнически цени

Както е посочено по-горе (виж прехвърляне на вертикални предимства) хищническото ценообразуване представлява определяне на цени с цел премахване на конкуренцията, като в същото време се ползват преимущества, които не са пряко свързани с конкурентоспособността. Хищническото ценообразуване е целенасочена стратегия на кръстосано субсидиране, обикновено от страна на господстващо предприятие, за изтласкване на конкурентите от пазара и увеличаване на пазарната му сила, чрез определяне на много ниски цени. В конкретния случай прилагането на хищнически цени на свързаните пазари на дребно от предприятието със значително въздействие на пазара на едро би довело до подтискане на печалбата (margin squeeze) и/или до подтискане на цената (price squeeze) спрямо алтернативните предприятия. Последното от своя страна не позволява на алтернативните предприятия да генерират разумна печалба от дейността си на пазарите на дребно, което резултира в изтласкването им от пазара, както и до възпиране навлизането на нови предприятия на пазара. Премахването на конкуренцията от пазара би дало възможност на предприятието със значително въздействие да повиши цените на предоставяните услуги на дребно и съответно да формира по-високи печалбите.

Следва да се отбележи, че предприятието със значително въздействие върху пазара прави компромис по отношение на размера на печалбата си в краткосрочен план, очаквайки повишаването ѝ в дългосрочен план. В тази връзка потребителите се възползват от ниски цени на услугите в краткосрочен план, а в дългосрочен план се накърняват интересите им от елиминирането на конкуренцията. Подобна ситуация би могла да възникне при липса на регулиране, както и при отмяна на съществуващи задължения както на пазара на едро, така и на свързаните пазари на дребно. В тази връзка КРС, счита, че е налице потенциална възможност за възникване на посочения конкурентен проблем.

4.1.2.2. Експлоататорско поведение

Прекалено високи цени

Прекалено високите цени се дефинират като цени фиксирани на нива, значително по-високи от конкурентните нива в резултат на монопол или пазарно надмощие. Необоснованото ценообразуване съставлява нарушение на правото на конкуренция, относимо към предприятие с господстващо положение, което определя необоснована цена (необосновано висока или необосновано ниска цена). Следва да се отбележи, че липсва конкретна дефиниция за необосновани цени. Преценяват се косвени аргументи като: рязко покачване на цената, необичайно (немотивирано) повишаване на цените, липса на връзка между себестойността на продукта и цената.

В икономическия анализ се приема, че са налице прекалено високи цени в случай, че предприятието има възможност да генерира печалби по-високи отколкото в ситуация на ефективна конкуренция. Предприятия със значително въздействие върху пазара биха прилагали цени, които максимизират печалбата им при определено търсене от страна на потребителите. Следва да се отбележи, че количественото измерение на услугата за потребителя и за обществото като цяло не достига нивата, които биха били достигнати в условия на ефективна конкуренция, което налага регулаторна намеса с цел подобряване на конкурентната среда и защита интересите на потребителите.

КРС счита, че съществува потенциална възможност посоченият конкурентен проблем да възникне на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, тъй като „БТК” АД би имала мотиви да прилага прекалено високи цени по отношение на предоставяните на конкурентните предприятия услуги с оглед възможността на дружеството от една страна да максимизира печалбата си и от друга страна да повиши разходите на конкурентите си, което пък резултира в упражняване на натиск чрез печалбата (margin squeeze). В тази връзка КРС е на мнение, че е налице необходимост от ex-ante регулиране.

Ценова дискриминация

Както беше посочено по-горе (виж вертикални предимства) ценовата дискриминация възниква когато два или повече сходни продукта се предлагат на цени, които са в различно съотношение спрямо разходите за производството им, което включва както случаи, при които сходни продукти с еднакви разходи за производство се предлагат на различни цени, така и случаи, при които продукти се предлагат на еднакви цени, въпреки че разходите за производство им се различават. За да има възможност едно предприятие да прилага ценова дискриминация е необходимо да са изпълнени следните условия:

1. предприятието следва да има (поне някаква) пазарна сила;
2. предприятието трябва да има възможност да избира потребителите;
3. предприятието трябва да е в състояние да предотвратява препродажбата.

Ценовата дискриминация е проблем, който води и до затваряне на пазара. Историческото предприятие би търсило възможност да затвори свързания пазар на дребно, прилагайки високи цени за генериране спрямо конкурентните предприятия. Това води до високи разходи за повикванията, предоставяни от алтернативните предприятия, което резултира във високи цени за повиквания на пазара на дребно. Повикванията в мрежата на предприятието със значително въздействие върху пазара се

свързват с по-ниски разходи и съответно с по-ниски цени на пазара на дребно. Такава ценова структура създава „ефект на мрежата“⁷⁰ и поставя алтернативните предприятия в неизгодно положение.

КРС е на мнение, че съществува потенциална възможност за възникване на посочения конкурентен проблем при липса на регулиране на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, тъй като „БТК“ АД би имала мотиви да прилага ценова дискриминация спрямо алтернативните предприятия, предвид възможността да ги изтласка от пазара и да засили пазарната си мощ. В тази връзка КРС счита, че е налице необходимост от ex-ante регулиране.

4.1.2.3. Производствена неефективност

Липса на инвестиции

Предприятията, изложени на натиска на конкуренцията и извършващи дейност в среда на постоянна конкуренция, се стремят към намаляване на цените и подобряване на качеството на предлаганите от тях продукти, като правят необходимите инвестиции, за да постигнат тези цели, докато доминиращото предприятие, без или с незначителна действителна и потенциална конкуренция на пазара, няма стимули за подобряване на качеството и намаляване на цената, което от своя страна, може да доведе до възникване на неефективност, по-ниско качество и липса на инвестиции - резултати, които имат негативни за благосъстоянието ефекти (производствени неефективности), сравнени с хипотетично конкурентно положение.

КРС счита, че е налице потенциална възможност за възникване на посочения конкурентен проблем при липса на регулация, предвид 100 %-вия пазарен дял на „БТК“ АД и липсата на мотивация за оптимизиране на процеса на предоставяне на услуги.

Прекалено високи разходи/ неефективност

Конкурентни проблеми от този тип включват различни видове неефективности в производството и/или предоставянето на услуги, които се дължат на липсата на конкуренция. Причината е, че на съответния пазар липсва дисциплиниращия ефект на конкуренцията, който води до продуктова ефективност. Потенциалните конкурентни проблеми от този тип включват освен липса на инвестиции и ниско качество, прекалено високи разходи.

Генерирането на повиквания в рамките на мрежата (on-net повиквания) и на повиквания към други мрежи (off-net повиквания) в определено местоположение на обществени телефонни мрежи са услуги, които се произвеждат общо. Следователно, неефективността в предоставянето на услугите под формата на липса на инвестиции, прекалено високи разходи и/или ниско качество се очаква да засегне дейността на „БТК“ АД на пазара на дребно, толкова силно, колкото и дейността на конкурентите ѝ. С оглед на последното „БТК“ АД не би имала мотиви за неефективно предоставянето на услугите, от където може да се заключи, че неефективността не е потенциален конкурентен проблем на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи.

⁷⁰ Виж Раздел VIII, т. 4.1.1.2 Прехвърляне на неценови вертикални предимства, Умишлено забавяне и отлагане, бележка 68

4.2. Конкурентни проблеми на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи

Отчитайки препоръките, произтичащи от Общата позиция на ERG, както и с оглед изводите относно необходимостта от регулаторна намеса на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи⁷¹, се идентифицират конкурентни проблеми, които са относими към терминирането във всички фиксирани мрежи. Освен това, както е посочено в раздел III. Характеристики на българския пазар на обществени телефонни мрежи, чрез които се осъществяват повиквания от и в определено местоположение, т. 2. Участници на пазара, „БТК“ АД е определено за оператор със значително въздействие върху пазара на фиксирани телефонни мрежи и предоставяне на фиксирани гласови телефонни услуги. Като отчита установената и в настоящия анализ значителна пазарна мощ на предприятието⁷² КРС е на мнение, че пазарното поведение на историческия оператор е фактор, който в значителна степен влияе върху състоянието на конкуренцията и върху поведението на останалите участници на разглеждания пазар.

Вземайки предвид посоченото, както и очакванията си, че не са налице предпоставки, които биха довели до съществени промени в конкурентната среда, КРС разглежда възможността от възникване на потенциални конкурентни проблеми, при липса на регулация на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, както следва:

4.2.1. Негласно единодействие (Tacit collusion)

Съгласно икономическата теория, при определени условия, определянето на реципрочни (ниски или високи) цени за терминиране на повикванията, може да бъде използвано като инструмент за възникване на негласно единодействие между предприятия, които се конкурират на пазара на дребно. Конкурирайки се на пазара на дребно, предприятията на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи могат да се възползват от пазарната си сила и/или от пазарните предимства и в ущърб на конкуренцията, да прилагат еднакви цени за терминиране, водещи до „негласно единодействие“. Този проблем често може да бъде наблюдаван при терминиране на повиквания в една фиксирана мрежа от други фиксирани мрежи или при терминиране на повиквания в една мобилна мрежа от други мобилни мрежи при взаимното свързване. Възникването на негласно единодействие може да доведе до определяне на цени, които са над нивото на разходите и по този начин – до алокативна (разпределена) неефективност. Условията, при които се достига този резултат са специфични, поради което негласно единодействие е възможно и да не бъде налице в практиката, особено, ако мрежите имат различен размер и различна структура на разходите.

Следва да се отбележи, че на пазарите на електронни съобщения се прилага ех-ante регулиране във връзка с негласно единодействие, когато структурата и условията на пазара са такива, че създават предпоставки за недоговорени и несъгласувани еднопосочни действия от страна на всички или поне на голяма част от участниците на пазара.

Определени фактори, спомагат за възникване на негласно единодействие, а други, ограничават тази практика. По-долу са разгледани основните фактори, които оказват или могат да окажат въздействие върху потенциалните възможности за

⁷¹ Виж раздел VIII, т. 1.2 от документа

⁷² Виж раздел VI от документа

възникване на негласно единодействие между предприятията на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи:

Брой конкуренти

Броят на конкурентните предприятия на пазара е важен фактор за възникването и наличието на негласно единодействие. На първо място, единодействието между участниците е по-трудно тогава, когато се съгласуват действията на много предприятия. Другата причина, поради която броят на конкурентите на пазара оказва влияние върху наличието на негласно единодействие е финансова – колкото повече са участниците на пазара, толкова по-малки са дела и печалбите на всяко едно от предприятията.

Броят на предприятията на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи в България е значителен (към 31.12.2007 г. възлиза на 17) и е фактор, който затруднява възникването на негласно единодействие на разглеждания пазар.

Пазарен дял на предприятията

Симетричните пазарни дялове на отделните участници улесняват възникването на негласно единодействие. Това е така, поради факта, че предприятието с най-малък пазарен дял би спечелило повече от отклонението от едновременно прилаганата (договорената) цена, отколкото би загубило при последващи действия на конкурентите. Въпреки, че пазарният дял не е основен фактор при анализа на негласно единодействие, може да се допусне, че съществуването на асиметрични пазарни дялове на предприятията на пазара ще доведе до затруднения за възникване на негласно единодействие.

Разглеждайки пазарните дялове на предприятия в България, предоставящи услугата терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, анализът показва, че „БТК” АД има около 93 % (92, 8 %) пазарен дял на база приходи от терминирани минути през 2007 г., което сочи, че предприятието не би имало мотиви да влиза в негласно единодействие с останалите предприятия на пазара. В същото време, видно от данните в таблица 3 от Раздел IV. „Състояние на пазара на обществени телефонни услуги, предоставяни в определено местоположение”, т. 3 от документа, алтернативните предприятия имат несъществени пазарни дялове, които за периода 2005 г. – 2007 г. варират в широки граници. Тъй като КРС не очаква съществена промяна на относителните пазарни дялове на алтернативните предприятия, като цяло, спрямо този на „БТК” АД, за периода до края на 2010 г., то регулатора счита, че несиметричността на пазарните дялове на алтернативните предприятия е фактор, който пречатства възникването на негласно единодействие. Дори да се допусне, че алтернативните предприятия биха имали мотиви и биха влезли в негласно единодействие по между си, то такова единодействие би имало несъществено влияние върху пазара, предвид незначителната им пазарна сила, разглеждана и в перспектива.

Наличие на бариери за навлизане на пазара

Наличието на бариери за навлизане на пазара улеснява възникването на негласно единодействие между предприятията, тъй като при евентуална липса на бариери за навлизане на пазара, всеки опит за налагане на по-високи цени би предизвикал появата и навлизането на конкуренти, което от своя страна ограничава поддържането на едноточни действия по отношение на цените. Следователно, негласно единодействие не би могло да възникне и да бъде поддържано при липсата на бариери за навлизане на пазара.

Както е посочено в Раздел VI, т. 2.2.2. от документа на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, съществуват високи и непреходни бариери за навлизане на пазара. Заключениета от анализа във връзка с наличието на бариери за навлизане на пазара показват, че и в бъдеще не се очаква премахване на тези бариерите, което е фактор улесняващ възникването на негласно единодействие между предприятията на съответния пазар.

Нарастване на търсенето

Единодействието възниква тогава, когато краткосрочните печалби от отклонението от едновременно прилаганите цени са незначителни в сравнение с евентуалните ползи от единодействието и в сравнение с разходите от бъдещите „санкционни” действия на конкурентите. Едно негласно единодействие е икономически изгодно и лесно за поддържане тогава, когато липсва стимул за отклонение от едноточните действия включително поради условия, благоприятстващи „санкционни” действия от страна на участниците в единодействието спрямо „отцепниците”. За определен брой пазарни участници поддържането на негласно единодействие е лесно в растящ пазар, където днешните печалби са по-малки отколкото тези, които могат да бъдат получени в бъдеще. Както вече беше посочено в Раздел IV, т. 1 от анализа, за разглеждания период е налице понижение в стойността на фиксирана телефонна плътност по домакинства, като стойността на показателя намалява с 4 пункта ежегодно, като към 31.12.2007 г. достига 66 %. На фона на общата тенденция на спад в общия брой телефонни постове, броят на постове на алтернативните предприятия се увеличава в абсолютно и относително изражение. През 2007 г. спрямо 2006 г. техният брой е нараснал почти 3 пъти, като към края на годината достигат относителен дял от 2,5%, изчислен спрямо общия брой фиксирани постове в България. Като се отчита относителния дял на броя на телефонните постове (97,5%) на историческото предприятие, посочената тенденция не би могла да окаже съществено влияние върху общата тенденция на спад на разглеждания пазар в периода от следващите две години.

Предвид посоченото КРС, счита, че възникването на негласно единодействие, под влияние на посочения фактор, е трудно, тъй като печалбите, които ще се получат и в бъдеще ще са незначителни.

Бизнес цикли и вариране в търсенето

Възникването на негласно единодействие е по-малко вероятно на пазари, на които се наблюдава вариране в търсенето поради факта, че когато пазарът е в своя пик краткосрочните печалби от отклонение в договорените цени са максимални, когато потенциалните разходи за справяне с конкурентните действия на предприятията са минимални. Тогава, когато търсенето на дадени услуги е непостоянно във времето,

предприятията са наясно, че са изправени пред несигурно бъдеще, поради което и вероятността за възникване на единодействие е ниско.

Данните от пазарния анализ не сочат наличие на вариране в търсенето на продуктите и услугите на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, поради което следва да се отчете, че разглеждания фактор улеснява възможностите за възникване на негласно единодействие между участниците на пазара.

Продуктова диференциация

Когато предприятията са диференцирани по качество на предлагания продукт негласно единодействие е трудно да възникне, а когато предприятията предлагат различни пакети от услуги и насочват своите усилия към различни целеви пазари е трудно да се оцени вероятността от възникване на единодействие между участниците.

Тъй като услугите предлагани на пазара от предприятията са в по-голяма степен еднородни, би следвало в бъдеще да се вземе предвид вероятността от възникване на негласно единодействие под влияние на разглеждания фактор.

Осъществяване на дейности на повече от един пазар

В случаите, когато едно предприятие развива дейност на повече от един пазар, то може да влезе в негласно единодействие с участниците на съответните пазари. Това се определя от следните обстоятелства:

- развиването на дейност на повече пазари увеличава взаимодействието между предприятията и
- може да доведе до намаляване на асиметриите, които възникват на всеки отделен пазар. Например, дадено предприятие може да има конкурентно предимство на определен пазар, като неговите конкуренти, от своя страна, имат своите конкурентни предимства на различни пазари.

В тази връзка следва да се отбележи, че „БТК” АД е предприятие, което оперира на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи и същевременно притежава индивидуални лицензии за предоставяне на мобилни гласови телефонни услуги⁷³, като посочения фактор може да допринесе за възникване на негласно единодействие.

Трябва да се отчете и факта, че повечето от алтернативните предприятия на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи също притежават индивидуални и общи лицензии и предоставят услуги на повече от един пазар. Две от тях („Мобилтел” ЕАД и „Космо България Мобайл” ЕАД) предоставят мобилни и фиксирани телефонни услуги и към момента на извършване на настоящия анализ са определени като оператори със значително въздействие върху пазара на мобилни далекосъобщителни мрежи и предоставяне на гласови телефонни услуги чрез тях по реда на ЗД (отм.).⁷⁴

⁷³ В Приложение 1 към настоящия документ е представен списък на притежаваните от предприятията индивидуални лицензии и регистрации по общи лицензии.

⁷⁴ Решение на КРС № 1316 от 20.06.2006 г. съгласно ЗД (отм.).

Ефект на мрежата

Някои предприятия извличат ползи от „ефекта на мрежата”, когато потребителите печелят от това, че са потребители на дадената мрежа, предвид наличието на голям брой други потребители, с които те имат възможност да осъществяват контакт. При наличието на предприятия със значителен брой потребители, които извличат ползи от „ефекта на мрежата” и които имат приблизително еднакви мрежи и приблизително симетрични обеми на терминираните в съответните мрежи минути, то такива предприятия биха имали интерес да влязат в негласно единодействие със своите конкуренти.

При пазарен дял на база приходи от терминиране в размер на 93% вероятността „БТК” АД да влезе в негласно единодействие, с оглед извличане на ползи от „ефекта на мрежата”, е незначителна. Като отчита тенденциите за нарастване на броя на абонатните постове и съответстващите им приходи, КРС не очаква съществени промени на пазарната мощ на алтернативните предприятия в хоризонта 2009 – 2010 г., поради което КРС счита, че негласно единодействие между алтернативните предприятия под въздействието на фактора „ефект на мрежата” не би възникнало. Но дори да се допусне възможността да възникне, последната би имала пренебрежим ефект върху конкуренцията на пазара, предвид очакванията за развитие на пазарната мощ на алтернативните предприятия.

В заключение, оценявайки двупосочното действие на горепосочените фактори върху възможностите за възникване на негласно единодействие в бъдеще и отчитайки, наличието на ценова регулация на цените за взаимно свързване на „БТК” АД, КРС счита, че негласното единодействие между предприятията не представлява потенциален конкурентен проблем.

4.2.2. Отказ за съвместна търговия и за предоставяне на взаимно свързване

За новонавлизащите участници на пазара взаимното свързване със съществуващите мрежи е от изключително значение, като в същото време историческото предприятие може да осъществява успешно дейността си и при липсата на взаимно свързване с новонавлизащите, докато броят на потребителите им е ограничен. Отказът за съвместна търговия и за предоставяне на взаимно свързване води до ограничаване на продажбите на конкурентите, като резултира в затваряне на пазара за съществуващи и потенциални нови участници. Като следствие от затварянето на пазара, се нарушават условията за конкуренция, което би било пагубно и за общото благосъстояние.

Пример за посочения конкурентен проблем е ситуацията, при терминиране на гласови повиквания от фиксирана във фиксирана мрежа, която обикновено се характеризира с наличие на едно господстващо историческо предприятие, което притежава повече абонатни линии за достъп и голям брой по-малки алтернативни предприятия, всяко от които има само няколко абонатни линии. Главният проблем при една такава ситуация би бил отхвърлянето на взаимно свързване от страна на предприятието със значително въздействие на пазара, което би довело до затваряне на свързаните пазари на дребно. Взаимното свързване между мрежите позволява осигуряването на свързаността от край до край, която е необходима за предоставяне на възможност на потребителите да осъществяват повиквания към потребители на други мрежи и/или да ползват услуги на друго предприятие. Следва да се отбележи, че в съответствие с разпоредбите на ЗД (отм.) и § 7 от ПЗР на ЗЕС, към настоящия момент, „БТК” АД има наложено задължение за взаимно свързване въз основа на Типово предложение и при регулирани от КРС цени на услугите по взаимно свързване.

Въпреки това КРС счита, че при евентуална отмяна на посоченото задължение е налице потенциална възможност „БТК” АД да се възползва от положението си на предприятие със значително въздействие на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи и да ограничи възможностите за развитие на другите участници на пазара, както и на новонавлизащите такива, затваряйки пазара на терминиране и свързаните с него пазари на дребно. Предвид факта, че при липса на каквото и да било външно въздействие предприятието със значително въздействие на пазара има възможност да определи едностранно условията за реализиране на взаимно свързване, в това число срокове и допълнителни технически изисквания, то би могло да възпрепятства осъществяването на взаимно свързване, чрез удължаване на сроковете или чрез прекомерни изисквания към използваната технология. Последното също се категоризира като отказ за взаимно свързване и отказ за съвместна търговия.

Във връзка с гореизложеното КРС счита, че отказът за съвместна търговия и за предоставяне на взаимно свързване представлява потенциален конкурентен проблем, като при липса на регулиране е налице възможност за възпрепятстване на конкуренцията посредством създаване на условия, които забавят осъществяването на взаимното свързване или на практика отказват новонавлизащите предприятия от участие на пазара.

4.2.3. Конкурентни ценови проблеми

Основните причини за възникване на конкурентни проблеми произтичат от заключенията на пазарния анализ, сочещи, че предприятията, предоставящи услуги на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, притежават качеството на естествени (фактически) монополисти на съответния пазар и следователно може да се очаква възникване на „класически” за подобни предприятия конкурентни ценови проблеми, които основно се свеждат до:

Прилагане на асиметрични цени за терминиране във фиксирани мрежи

Видно от данните в Таблица 4, Раздел IV, т. 4.2. Цени на едро – динамика на цените за терминиране на повиквания, в периода 2005 г. – 2007 г. цените за терминиране в България са диференцирани в зависимост от сегмента на мрежата и от произхода на повикването – от фиксирана или мобилна мрежа. В резултат от наложените ценови ограничения, с Решение № 572 от 30.03.2006 г. на КРС за одобряване на Типово предложение за взаимно свързване на „БТК” АД, асиметричността на цените за терминиране в двоен сегмент, основана на произхода на повикването е премахната. Съгласно одобреното от КРС Типово предложение за взаимно свързване терминирането на повикванията, произхождащи от мобилни мрежи се осъществява само в двоен сегмент.

Във връзка с посоченото КРС счита, че при липса на регулация, определянето и прилагането на асиметрични цени за терминиране във фиксирани мрежи представлява потенциален конкурентен проблем.

Ценова дискриминация по отношение на предприятия, осъществяващи електронни съобщения чрез фиксирани и мобилни мрежи

Предприятие на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи може да има стимул

да предлага различни условия на различните предприятия, заявили ползването на услугата „терминиране на повиквания“. Например, възможно е дадено предприятие да предостави услугата на по-високи цени на предприятията, които представляват сериозна конкурентна заплаха. Подобно поведение би могло да се очаква от страна на „БТК“ АД, „Мобилтел“ ЕАД и „Космо България Мобайл“ ЕАД, предвид факта, че трите предприятия осъществяват дейност както по предоставяне на фиксирани, така и по предоставяне на мобилни телефонни услуги. Такова неравнопоставено третиране на предприятията, желаещи да предоставят услугата може да доведе до изкривяващи конкуренцията на пазара на дребно резултати. Поради което КРС счита, че при липса на регулация, ценовата дискриминация между отделни предприятия представлява потенциален конкурентен проблем на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

Ценова дискриминация по отношение на повиквания към други фиксирани мрежи (off-net) в полза на повикванията в рамките на една фиксирана мрежа (on-net)

Ценовата дискриминация по отношение на повиквания към други фиксирани мрежи в полза на повикванията в рамките на една фиксирана мрежа представлява конкурентен проблем тогава, когато едно предприятие на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи има голям дял от всички потребители на свързания пазар на дребно, както е в България („БТК“ АД има пазарен дял от 97,5 %, съгласно брой потребители в страната). В подобна ситуация за въпросното предприятие са налице стимули да прилага по-високи цени за терминиране (на пазара на едро), посредством които да увеличава разходите на конкурентите на свързания пазар на дребно, като същевременно прилага по-ниски цени на дребно в рамките на собствената мрежа. В този случай, на останалите предприятия може да се наложи да вдигнат своите цени на дребно, за да се избегне възникването на натиск върху размера на печалбата (margin squeeze). Такава ценова дискриминация би могла да предостави конкурентно предимство за дейността на пазара на дребно на предприятието със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, имащо и голям дял от всички потребители на свързания пазар на дребно („БТК“ АД) в сравнение с неговите конкуренти.

В тази връзка КРС е на мнение, че при липса на регулация, ценовата дискриминация по отношение на повиквания към други фиксирани мрежи в полза на повикванията в рамките на една фиксирана мрежа представлява потенциален конкурентен проблем.

Крос-субсидиране

При оценката за наличие на конкурентни проблеми на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи за КРС е важна връзката между този пазар и пазара за достъп и генериране на гласово повикване, тъй като е възможно приходите от терминиране в индивидуална мрежа да бъдат използвани, за да се покрият разходи, възникнали за съответното предприятие в резултат от дейността, осъществявана на пазара за достъп и генериране на гласово повикване. Такова крос-субсидиране може да стимулира неефективното използване на икономическите ресурси, което в дългосрочен аспект води до увреждане на конкуренцията и накърнява интересите на потребителите, тъй като е пречка за намаляване на цените за терминиране и свързаните с тях цени на

пазарите на дребно. Крос-субсидирането само по себе си би могло да не представлява антиконкурентно поведение. Но, ако например цената на пазара на едро е прекалено висока, а цената на пазара на дребно е хищническа крос-субсидирането може да бъде използвано, за да се затвори свързан, потенциално конкурентен пазар. В случай, че пазарът, където е определена прекалено висока цена е този на едро, а пазарът, на който се предлагат услуги на хищнически цени е този на дребно и предприятието със значително въздействие на пазара е вертикално интегрирано, то крос-субсидирането може да доведе до възникване на „margin squeeze”. Крос-субсидиране съществува и когато предприятието със значително въздействие на пазара се опитва да изтласка конкурентите от пазара, като определя цена под възникналите разходи на потенциално конкурентен пазар, докато загубите се покриват от приходите на пазара, на който предприятието е обявено за такова със значително въздействие. По този начин наличието на крос-субсидиране на пазара би довело до ограничаване на продажбите на конкурентите на потенциален конкурентен пазар.

Въз основа на горното КРС счита, че крос-субсидирането е потенциален конкурентен проблем, който при липса на регулация може да възникне в резултат от пазарното поведение на предприятията.

Прекалено високи цени

В Общата позиция на ERG се посочва, че конкурентният проблем „прекалено високи цени” при терминирането възниква вследствие на значителното въздействие на предприятията на пазара за терминиране на повиквания в собствените им мрежи. Тези предприятия имат възможности и стимули да определят цени за терминиране, значително превишаващи разходите по предоставяне на услугите и/или по-високи от цените, които биха се формирали на пазари с ефективна конкуренция.

В условията на съответния пазар в България по-малките предприятия, предоставящи услугата терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, ще са принудени да следват и прилагат прекалено високи цени, ако „БТК” АД има възможност да повиши собствените си цени за терминиране. Към настоящия момент такава възможност е препятствана от наложените от регулатора ценови ограничения. Последните се прилагат доброволно и въз основа на принципа на реципрочност при определяне на цените за терминиране в мрежата на всяко от алтернативните предприятия, при осъществяване на взаимно свързване между тях и „БТК” АД. За разглеждания в анализа период, при осъществяване на взаимно свързване между алтернативните предприятия и „БТК” АД, определяните от тях цени за терминиране в мрежите им са симетрични на тези, наложени на „БТК” АД и не ги превишават. Същевременно цените за терминиране на някои алтернативни предприятия, прилагани за повиквания, произхождащи от мрежите на други алтернативни предприятия (съгласно сключените договорите за взаимно свързване между алтернативните предприятия) са по-ниски от цените за терминиране, прилагани за повиквания, произхождащи от мрежата на „БТК” АД.

При отчитане на принципа за реципрочност, едно евентуално повишаване на цените за терминиране на „БТК” АД би имало за ефект съответното повишаване на цените за терминиране и съответно свързаните с тях цени на пазара на дребно. В светлината на тези разсъждения, КРС счита, че прилаганите от историческия оператор цени за терминиране са определящи за съответния пазар. Поради изложеното КРС е на мнение, че при отсъствие на ex-ante регулиране определянето и прилагането на прекомерно високи цени представлява потенциален конкурентен проблем на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

5. Избор на специфични задължения

5.1. Асиметричност на специфичните задължения спрямо отделните предприятия

Разпоредбите на чл. 166 ал. 2 от ЗЕС дават възможност на регулатора, с оглед постигане на целите по чл. 4 от ЗЕС, да избере измежду няколко възможни специфични задължения, чрез които се осигуряват необходимите условия за развитие на конкуренцията или се подкрепят интересите на гражданите. Независимо от факта, че и шестнадесетте предприятия са определени като предприятия със значително въздействие върху пазара, КРС счита, че специфичните задължения, които могат да им бъдат наложени следва да бъдат диференцирани, като се вземат предвид принципите, посочени в чл. 157 от ЗЕС.

5.2. Прилагане на принципа на пропорционалност

Съгласно разпоредбите на чл. 166 от ЗЕС КРС може да налага, продължава, изменя или отменя специфични задължения на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар, като спазва принципите за обективност, прозрачност, пропорционалност и равнопоставеност.

Разпоредбите на чл. 157 от ЗЕС предвиждат, че наложеното специфично задължение е пропорционално тогава, когато съответства на причината за установената неефективна конкуренция и на целения резултат. В допълнение разпоредбите на чл. 175 от ЗЕС предвиждат, че при налагане на специфично задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения Комисията следва принципа на пропорционалност, като взема предвид:

1. техническа и икономическа жизнеспособност на ползването или инсталирането на средства от конкурентни предприятия, предоставящи обществени електронни съобщителни мрежи и/или услуги, с оглед развитието на пазара и характера и вида на използваното взаимно свързване и достъп;

2. възможност за предоставяне на достъп с оглед на наличния капацитет;

3. направени първоначални инвестиции и свързания с тях риск;

4. запазване на конкуренцията в дългосрочен аспект;

5. права на интелектуална собственост, когато са относими;

6. предоставяне на общеевропейски услуги;

7. наложени специфични задължения на същото предприятие на съседни свързани пазари.

Изхождайки от законовите разпоредби и като отчита алтернативните възможности за избор на специфично задължение, КРС счита, че прилагането на принципа за пропорционалност при избор на специфични задължения означава, че регулаторният орган трябва да избере най-малко обременяващата мярка за съответното предприятие със значително пазарно въздействие. В същото време, тази мярка следва да е обоснована и от гледна точка на целения резултат.

5.3. Взаимосвързаност между специфичните задължения

При налагане на съответните мерки КРС е отчела обстоятелството, че между специфичните задължения, които могат да бъдат наложени на предприятията със значително въздействие върху съответния пазар, до голяма степен е налице тясна свързаност. Връзката се изразява в ефективното прилагане на съответната мярка, тъй

като самостоятелно тя не би дала необходимия ефект за развитие на конкуренцията. Например, изолирано задължението за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване би имало по-малък ефект, отколкото ако задължението се налага, заедно с прилагането на ценови ограничения.

5.4. Налагане на конкретни специфични задължения

5.4.1. Налагане на специфични задължения на пазара на едро на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи

Предвид резултатите от анализа на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи (виж Раздел V) и идентифицираните потенциални конкурентни проблеми в Раздел VIII, т. 4.1, КРС е на мнение, че е налице необходимост от регулаторна намеса с оглед стимулиране на ефективното използване на изградената инфраструктура и улесняване навлизането на пазара на нови предприятия. В тази връзка и предвид принципите и целите, посочени в Раздел VIII, т. 2, КРС счита, че специфичните задължения, пропорционални на конкурентните проблеми, посочени в Раздел VIII, т. 4.2. от анализа на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, които следва да бъдат продължени или наложени на предприятието със значително въздействие върху разглеждания пазар са:

5.4.1.1. Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения

КРС счита за необходимо да бъде продължено задължението за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения, наложено по реда на ЗД (отм.) на предприятието определено за такова със значително въздействие на пазара на едро на генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи, с оглед осигуряване на възможност за навлизане на пазара на нови предприятия и подобряване на конкурентната среда. Конкретното съдържание на задължението е определено по-долу.

С оглед спазване принципа на пропорционалност, при налагане, съответно продължаване на задълженията за достъп КРС взема предвид обстоятелствата, посочени в чл. 175 от ЗЕС.

На първо място КРС счита, че не са налице основания, които да водят до извода, че посредством продължаване на наложеното задължение биха се засегнали нормалното функциониране на мрежата и икономическата стабилност на предприятието. Както е посочено по-долу, по отношение на историческото предприятие „БТК” АД се предвижда запазване действието на наложеното по реда на ЗД (отм.) задължение за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване, като по силата на ЗЕС условията на Типовото предложение се изготвят от съответното дружество. В тази връзка предприятието има възможност да предложи такива условия, които няма да нарушат нормалното функциониране на мрежата му.

Предоставянето на информацията на КРС ще даде и възможност на регулатора да прецени какви са подходящите технически и икономически решения, които ще доведат до ефективно развитие на конкуренцията без да се засягат неоправдано техническата и икономическата жизнеспособност на задълженото предприятие.

По отношение засягането на правата на интелектуалната собственост, КРС счита, че този въпрос не е в пряка връзка с налагането на задължението за достъп и

доколкото могат да възникнат такива въпроси, тяхното регламентиране е предмет на договорите за взаимно свързване и достъп. По отношение предлагането на общоевропейски услуги, КРС не намира основания, които водят до извода, че налагането на посочените по-долу задължения би се отразило негативно върху предлагането на тези услуги.

Видно от данните по анализа през 2007 г. „БТК” АД е най-голямото предприятие, имащо най-голям брой абонатни постове и съществен пазарен дял, изчислен на база генерирания в мрежата трафик - 97.9%, поради което КРС счита, че евентуален отказ на достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения от страна на „БТК” АД би нанесъл съществена вреда на конкуренцията на свързаните пазари на дребно. Същото се отнася и до случаите на забавено удовлетворяване на исканията за достъп и/или взаимно свързване.

Както беше посочено по-горе, дублирането на мрежата на „БТК” АД не е икономически обосновано и е свързано с прекалено високи разходи, което се явява висока бариера за навлизане на пазара на едро за генериране. В тази връзка КРС е на мнение, че е налице необходимост от регулаторна намеса с оглед стимулиране на ефективното използване на вече изградената инфраструктура на дружеството, както и улесняване навлизането на нови предприятия на пазара.

Вземайки предвид посоченото и отчитайки, че при липса на външно въздействие предприятието има възможност да определя едностранно условия за реализиране на взаимно свързване и за осигуряване на необходимия достъп, в това число допълнителни технически изисквания, КРС е на мнение, че предвид дефинираните потенциални конкурентни проблеми и в съответствие с разпоредбите на чл. 166 и във връзка с разпоредбите на чл. 174 от ЗЕС на „БТК” АД следва да се продължи действието на наложеното, по реда на ЗД (отм.), задължение за осигуряване на взаимно свързване, както определя съдържанието на задължението както следва:

- предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и генериране на трафик;
- предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване необходими за реализиране на взаимното свързване;
- запазване на предоставения достъп за реализиране на взаимно свързване, предоставени преди влизане в сила на настоящото задължение.

Посочените специфични задължения прецизират съдържанието на текущите задължения на „БТК” АД във връзка с осъществяване на взаимното свързване, с оглед привеждането им в съответствие с разпоредбите на ЗЕС.

Като изхожда от факта, че задължението за достъп до мрежата на „БТК” АД е обвързано със законово регламентираното задължение за осъществяване на взаимно свързване, при наличие на искане от страна на друго предприятие, предоставящо обществени електронни съобщителни мрежи, с оглед осигуряване на оперативна съвместимост между услугите и отчитайки текущите задължения, наложени на предприятието КРС не счита, че продължаването на тяхното прилагане би създавало значителни затруднения за дружеството.

5.4.1.2. Задължение за прозрачност

Задължението за прозрачност ще гарантира на заинтересованите предприятия достатъчно информация и яснота в процеса на преговорите за осъществяване на взаимно свързване. Следва да се отбележи, че само по себе си посоченото задължение не е достатъчно за разрешаване на идентифицираните потенциални конкурентни проблеми, но налагането му засилва ефективността на другите наложени задължения. В конкретния случай, налагането на задължение за прозрачност на предприятието със значително въздействие върху пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи ще опрости и улесни преговорите за сключване на договор за взаимно свързване, предвид факта, че договорните условия са публични и заинтересованите предприятия ще имат достатъчно информация и яснота в процеса на осъществяване на взаимно свързване. Не на последно място следва да се отчете фактът, че задължението за прозрачност позволява на регулатора да следи за изпълнение на задължението за равнопоставеност.

Въз основа на горното и отчитайки, че „БТК” АД е определено за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществена телефонна мрежа КРС счита, че наличието на задължения, които ще осигурят възможност за предвидимост и прозрачност на условията за взаимно свързване е пропорционална мярка, тъй като ползите от нейното прилагане се изразяват в осигуряване на възможност за навлизане на пазара, стимулиране ефективното използване на съществуващата инфраструктура и съответно подобряване на конкурентната среда, което оправдава незначителното нарастване на разходите за публикуване и поддържане на актуална информация от страна на „БТК” АД.

На „БТК” АД е наложено, по реда на ЗД (отм.), задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване, с оглед осигуряване на заинтересованите предприятия достъп до информация и спецификации, необходими за осъществяване на взаимното свързване. В тази връзка КРС счита, че задължението за прозрачност на „БТК” АД, изразяващо се в публикуването на определена информация, следва да бъде продължено, като предприятието се задължава:

- да публикува и актуализира на официалната си страница в интернет финансовите отчети, в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството (отчет за доходите, счетоводен баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет включително, доклад на независимия одитор). Посоченото, от една страна би направило задължението за разделно счетоводство по-ефективно, а от друга би допринесло за по-голяма прецизност при диференциране на специфичните задължения, предвид осъществяването от страна на „БТК” АД на дейности на различни пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги;
- да публикува и актуализира, на официалната си страница в интернет и да уведомява на регулатора за действащите цени и условия за генериране на трафик и за осигуряване на необходимия за реализиране на взаимното свързване и достъп, включително за цените и условията, приложими към свързаните лица и дейностите, извършвани от звена на самото предприятие на свързаните пазари на дребно или на други свързани пазари на едро. Това би допринесло да бъдат избегнати възможностите за крос-субсидиране.

КРС счита, че разходите, които биха възникнали за „БТК” АД във връзка с изпълнението на задължението за прозрачност са несъществени, вземайки предвид ползите от нарастване на доверието на участниците на пазара, свързано с равнопоставените условия за конкуренция. КРС смята, че налагането на задължение за прозрачност е съразмерно, тъй като ползите от налагането на задължение за прозрачност надвишават негативните последствия от увеличените административни разходи.

5.4.1.3. Задължение за равнопоставеност

Видно от идентифицираните потенциални конкурентни проблеми, посочени в Раздел VIII, т. 4.1, предприятието със значително въздействие върху пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи има възможност да се възползва от предимството си на пазара, като прилага различни условия при сходни обстоятелства на отделни предприятия на пазара при осъществяване на взаимно свързване. Подобно пазарно поведение би могло да се коригира чрез налагане на задължения за разходоориентираност и/или прозрачност, които биха създали пречки пред ценовата и неценовата дискриминация. Въпреки това, КРС счита, че налагането на посочените задължения сами по себе си не са достатъчни, за да се предотврати наличието на дискриминационно поведение. Следва да се отбележи, че задължението за равнопоставеност обхваща както ценовите условия за реализиране на взаимно свързване, така и техническите изисквания, сроковете за предоставяне на необходимите услуги, както и други относими условия. В тази връзка КРС счита, че налагането на задължение за равнопоставеност е подходяща мярка, която ефективно ще допринесе за премахване на пазарните недостатъци, свързани основно с наличие на бариери за навлизане на пазара.

Същността на задължението за равнопоставеност е регламентирана в разпоредбата на чл. 168 от ЗЕС, съгласно която задължението за осигуряване на равнопоставеност обхваща предоставяне на равностойни условия при сходни обстоятелства на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, както и предоставяне на услуги и информация при същите условия и качество като тези, предлагани от предприятието на свързаните с него лица и на предприятията, с които вече е сключен договор.

От горепосоченото следва, че задължението за равнопоставеност може да се разглежда в два аспекта:

- забрана за дискриминиране на предприятия, предоставящи еквивалентни услуги;
- задължение за третиране на свързани с предприятието лица или обособени отделни дейности, извършвани от същото предприятие, по начин еквивалентен на този, по който се третират предприятия, предоставящи еквивалентни услуги.

Задължението за равнопоставеност не предвижда задължително предлагането на идентични или еднакви условия, а се отнася до това всяко едно различие в предложените условия на отделните предприятия да бъде базирано на обективни критерии. Целта на налагането на задължение за равнопоставеност е да се осигури разглеждането на подобните ситуации на пазара по подобен начин от предприятието със значително въздействие на съответния пазар по отношение на цена, информация и други условия.

Налагането на задължение за равнопоставеност би допринесло за ограничаване на трансфера на значително въздействие от пазара на едро към свързаните пазари на дребно или на друг свързан пазар на едро, както и към свързаните предприятия или

дейности, извършвани от самото предприятие на свързаните пазари на дребно или на други свързани пазари на едро, тъй като възможностите за специално третиране на дадено предприятие ще бъдат съкратени. В този случай, „специално третиране на дадено предприятие” означава отказ на достъп и изместване на конкурент от пазара чрез предлагането на цени и/или условия, които са в полза на друго предприятие или на собствената мрежа.

Изхождайки от горепосоченото КРС е на мнение, че предвид дефинираните конкурентни проблеми и в съответствие с разпоредбите на чл. 166 и във връзка с разпоредбите на чл. 168 от ЗЕС на предприятието със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи – „БТК” АД следва да бъде продължено задължението за равнопоставеност.

Предвид резултатите от анализа, които сочат, че „БТК” АД е предприятие със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и отчитайки факта, че не е икономически обосновано да се дублира вече изградената мрежа на „БТК” АД, следва да се отбележи, че заинтересованите предприятия са принудени да закупуват услуги за генериране от „БТК” АД, за да могат да предоставят конкурентни услуги. Това може да доведе до възникване на ситуации, в които конкурентните условия на пазара ще бъдат нарушени и/или изкривени, ако на някои от предприятията се предлагат по-добри условия за развитие на дейността в сравнение с тези за други участници. По различни причини „БТК” АД би имало мотив да предлага неравнопоставени цени и условия. Например, може да се допусне, че „БТК” АД ще предложи по-неизгодни условия за развиване на дейността на предприятията, които представляват сериозна конкурентна заплаха. Отчитайки размера на предприятието, КРС счита, че такова неравнопоставено отношение би могло да доведе до съществено неблагоприятно въздействие върху пазара като цяло.

С продължаването на задължението за равнопоставеност се цели да се ограничат възможностите на „БТК” АД да третира по различен начин различните предприятия, както и да третира свързани с предприятието лица или обособени отделни дейности, извършвани от същото предприятие, по начин различен от този, по който се третират предприятия, предоставящи еквивалентни услуги, освен ако обективни причини не го налагат. С продължаването на задължението също така се цели да се стимулира ефективното използване на вече изградената инфраструктура на дружеството. По този начин конкурентните предприятия ще запазят своята конкурентоспособност, което може да доведе до намаляване на цената на дребно и/или до предлагане на по-голямо разнообразие от услуги. КРС счита, че задължението за равнопоставеност следва да обхваща както ценовите, така и неценовите условия (различни условия за предоставяне на достъп, като различието не е обосновано от обективни критерии). Ако задължението обхваща само и единствено ценовата равнопоставеност, то за „БТК” АД все още би била налице възможността да прилага съществени антиконкурентни условия и/или действия.

За да предотврати създаването на възможности за неравнопоставено третиране, КРС счита, че е необходимо на „БТК” АД да бъде продължено задължението за равнопоставеност, както следва:

- предоставянето на взаимно свързване се осъществява при равностойни условия за сходни обстоятелства, при които вече е предоставено взаимно свързване на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, включително и на свързани лица;

- предоставянето на услуги и информация на предприятие, искащо взаимно свързване се осъществява при същите условия и качество като тези, ползвани от предприятието със значително въздействие върху пазара при предоставяне на собствени услуги, както и предлагани от предприятието със значително въздействие на пазара на свързаните с него лица и на предприятията, с които вече е сключен договор.

Посоченото определя съдържанието на задължението за равнопоставеност съобразно разпоредбите на ЗЕС.

КРС счита, че предимствата за конкуренцията и ползите за потребителите надвишават недостатъците от прилагането му, поради което, според КРС, задължението за равнопоставеност е справедлива и пропорционална мярка за „БТК” АД.

5.4.1.4. Задължение за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване

Съгласно чл. 167, ал. 3 от ЗЕС задължение за изготвяне и публикуване на Типово предложение може да бъде наложено тогава, когато на дадено предприятие са наложени задължения за прозрачност и равнопоставеност. Изхождайки от принципа за пропорционалност и като отчита, че в хоризонт от следващите две години не се очаква съществена редукция по отношение на установените от анализа брой абонатни постове и относителен пазарен дял, изчислен въз основа на генерирания в мрежата на „БТК” АД трафик и на основание разпоредбите на чл. 166, ал. 2, т. 2 и чл. 167, ал. 1 и ал. 2 от ЗЕС, КРС счита, че ефектът от задълженията за прозрачност и равнопоставеност ще се изпълни в максимална степен при изготвяне на Типово предложение за взаимно свързване от предприятието със значително въздействие на пазара. Предварителното одобряване на условията за взаимно свързване от страна на регулатора са гаранция за постигане на максимално добри условия за развитие на конкуренцията, както и за навременна оценка за коректността при изпълнението на задължението за равнопоставеност. В тази връзка КРС счита за необходимо да бъде продължено действащото към момента задължение на „БТК” АД за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване.

По отношение съдържанието на Типовото предложение, чл. 167, ал. 3 от ЗЕС определя същото неизчерпателно. Наред с това определени текстове в законовата разпоредба не са относими към всички предприятия. По тази причина КРС счита, че е необходимо да определи минималното съдържание на Типовото предложение за взаимно свързване, което да се изготви от „БТК” АД, както следва:

1. описание на услугите по взаимно свързване, условия и срокове за предоставянето им;
2. описание на точки за взаимно свързване - местоположение, брой, капацитет на свързване, начини за маршрутизация;
3. изисквания за управление, маршрутизиране, отчитане на трафика и прогнози за трафик;
4. процедури за планиране, откриване, промяна и закриване на точките за свързване;
5. стандарти, технически изисквания, интерфейси за взаимно свързване и протоколи за сигнализация;

6. изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;

7. изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;

8. услуги по съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, когато тяхното предоставяне от „БТК” АД е необходимо за реализиране на взаимното свързване:

а) информация за местата за съвместно разполагане и процедура за предоставяне на тази информация на заинтересованите лица;

б) възможности за съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;

в) условия за достъп до компютърни и софтуерни системи за поддръжка;

г) характеристики и технически ограничения за съоръженията, които могат да бъдат съвместно разполагани;

д) мерки за сигурност;

е) условия за допускане на служители на конкурентни предприятия;

ж) стандарти за безопасност;

з) правила за разпределяне на пространството, когато то е ограничено;

и) условия за проверка от конкурентни предприятия на местата, в които е възможно физическо съвместно разполагане, или на местата, където съвместното разполагане е отказано поради липса на възможност;

9. срокове за отговор на заявките за предоставяне на всяка от услугите, процедури за отстраняване на повреди, процедури за възстановяване на услугата и нейното качество;

10. стандартни условия на договора, включително, когато е необходимо, обезщетения при неизпълнение на сроковете за предоставяне на услугите;

11. условия за преносимост на номерата;

12. цени и механизъм за калкулиране на цените за всяка от услугите – ценовите условия за терминиране следва да бъдат определените съгласно т. 5.4.1.5;

13. друга относима информация, необходима за осъществяване на взаимното свързване.

Включването на други условия, различни от определеното минимално съдържание, не трябва да ограничават условията за развитие на конкуренцията и да създават неравнопоставеност, както и неяснота при регламентиране на условията за реализиране на взаимно свързване.

КРС е на мнение, че доколкото могат да съществуват тежести при изпълнение на задължението, те са свързани с формулирането на Типово предложение за взаимно свързване и съответно публикуването му. В конкретния случай за такива тежести не може да се говори, тъй като специфичното задължение за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване на „БТК” АД и в момента е наложено и е в сила за предприятието.

КРС счита, че ползите от налагането на задължението за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване надвишават негативите, тъй като се осигурява прозрачност и предвидимост по отношение на условията и цените за предоставяне на

услугите на едро, както и техните промени. Тази прозрачност и предвидимост дава възможност за адекватен контрол от страна на регулатора, както и възможност на предприятията да предвиждат развитието на своята дейност, тъй като услугите на едро са пряко свързани с предоставянето на услуги на пазарите на дребно.

5.4.1.5. Ценови ограничения

Видно от Раздел VIII, т. 4.1 потенциалните конкурентни проблеми на съответния пазар са както неценови, така и ценови, свързани с цените за взаимно свързване. Възможностите за прилагане на прекомерно високи цени и/или хищнически цени са сериозни потенциални конкурентни проблеми. Както вече беше посочено, наличието на вече изградена мрежа прави икономически необосновано дублирането ѝ, тъй като е свързано с прекалено високи разходи, чиято възвръщаемост не е гарантирана. Предприятието със значително въздействие на пазара на едро за генериране би имало мотиви да възприеме антиконкурентно поведение, прилагайки прекомерно високи цени на пазара на едро за генериране и/или съответно хищнически цени на свързаните пазари на дребно, с цел изтласкване на конкуренцията и засилване на пазарната си сила.

КРС счита, че възможните мерки, които биха били ефективни с оглед решаване на конкурентните проблеми, свързани с цените и с предотвратяване възможностите за прехвърляне на пазарна сила от разглеждания пазар към свързани потенциално конкурентни пазари на едро и особено тези на дребно са мерките за водене на разделно счетоводство и налагане на ценови ограничения, включително разходоориентираност. Като отчита, че задълженията за водене на разделно счетоводство и за определяне на разходоориентирани цени, наложени по реда на отм. ЗД, поради своята непълнота, не бяха достатъчно ефективни, с оглед обосноваване на разходоориентираността на цените за взаимно свързване, определени от „БТК” АД, КРС наложи ценови ограничения върху цените за взаимно свързване спрямо „БТК” АД, единственото предприятие със значително въздействие върху разглеждания пазар.

С оглед изложеното КРС счита, че като цяло е необходимо да продължи срока на действие на наложените на „БТК” АД задължения за ценови ограничения, включително задълженията за разходоориентираност, като поясни и където е необходимо прецизира същността на вече наложените задължения.

5.4.1.5.1. Разделно счетоводство

Следва да се отбележи, че задължението за водене на разделно счетоводство, прилагано като самостоятелно задължение рядко води до цялостно отстраняване на пазарните недостатъци. Обичайно прилагането му е обвързано с ценовите аспекти на задължението за равнопоставеност и доказване на липсата на крос-субсидиране между услугите, предоставяни на собствените абонати и/или на свързаните предприятия/дейности (вътрешни услуги) и услугите, предоставяни на други предприятия (външни услуги).

Задължението за разделно счетоводство в редица аспекти е сходно на задължението за разработване и прилагане на система за определяне на разходите, тъй като и в двата случая се дава възможност разходите да бъдат отнасяни към съответни услуги, предоставяни на пазарите на едро и дребно. Тези задължения, обаче са различни по отношение на причините, които налагат тяхното прилагане. Докато задължението за разделно счетоводство осигурява ефективното прилагане на задължението за равнопоставеност и преодоляване на възможностите за крос-

субсидиране, то задължението за прилагане на система за определяне на разходите е инструмент за изпълнение на задължението за определяне на разходоориентирани цени. Задължението за разделното счетоводство е свързано с разделяне на финансовата информация по определени дейности за регулаторни цели и най-често се налага като алтернатива на фактическото разделяне (в отделни правни субекти) на дейностите на съответното предприятие, когато осъществяваните дейности по предоставяне на електронни съобщителни мрежи и услуги, основаващи се на взаимното свързване на различни мрежи на едно и също предприятие, не се изпълняват от отделни субекти.

Съдържанието на задължението за водене на разделно счетоводство е уточнено в методологията за разработване, въвеждане и поддържане на аналитична счетоводна система с определено ниво на разделяне на дейностите и счетоводните сметки (разделно счетоводство), съдържаща се в Анекса за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и/или на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. В настоящото изложение са посочени мотивите за налагане на задължението, както и оценката на негативите и ползите от прилагането му.

В съответствие с текущото си задължение за водене на разделно счетоводство, наложено по реда на ЗД (отм.), „БТК” АД публикуваше на страницата си в интернет анализ за степента на прилагане на принципите за разходоориентираност и разделно счетоводство за услугите, предлагани от дружеството, които не носеха необходимата за регулаторни цели информация. В тази връзка КРС счита, че е необходимо да поясни, че задължението за разделно счетоводство, което КРС счита, че следва да се изпълнява в съответствие с конкретните изисквания на регулатора, посочени в Анекса за съдържанието на специфичните задължения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и/или на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. Тъй като задължението за разделно счетоводство обхваща цялостната дейност на задълженото предприятие, КРС счита, че отстраняването на потенциалните конкурентни проблеми, свързани с възможностите за крос-субсидиране, следва да се осъществи чрез предприемането на съответните мерки на пазара, върху който съответното предприятие има най-голяма пазарна сила.

Наложено по реда на ЗД (отм.) задължение на „БТК” АД за водене на разделно счетоводство не обхваща цялостната дейността на дружеството, а се отнася само до разделяне на разходите, свързани с предоставяне на услугите по индивидуална лицензия № 100-0001 от 28.01.2005 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществени далекосъобщителни мрежи и предоставяне на далекосъобщителни услуги. Поради това са налице известни неясноти относно методологията за разделяне на приходите и разходите и обвързаността на резултатите от прилагане на задължението за разделното счетоводство с тези получавани от системата за определяне на разходите.

Същевременно с решение № 1064 от 26.06.2008 г. КРС даде разрешение за прехвърляне на индивидуална лицензия № 114-01053/04.11.2004 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт NMT и/или CDMA с национално покритие от „РТК” ЕООД на „БТК” АД, а с решение № 1391 от 04.08.2008 г. КРС даде разрешение индивидуална лицензия № 110-02889/14.10.2005 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт GSM с национално

покрытие и индивидуална лицензия № 111-03082/23.03.2006 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт UMTS с национално покритие да бъдат прехвърлени от „БТК Мобайл” ЕООД на „БТК” АД.

Съгласно приетите решения на КРС осъществяването на електронни съобщения въз основа на посочените индивидуални лицензии като съвкупност от права и задължения занапред ще се осъществява от „БТК” АД. Предвид посоченото „БТК” АД към настоящия момент има право да осъществява дейности, различни от тези по индивидуална № 100-0001 от 28.01.2005 г. и в този смисъл КРС счита, че чрез текущото задължение регулатора не би могъл да осъществява ефективен контрол върху дейностите и услугите, предоставяни от предприятието, поради което намира за необходимо задължението на „БТК” АД за водене на разделно счетоводство да бъде продължено, като се поясни неговото съдържание.

Неудобство при налагане на посоченото задължение е, че разпределянето на разходите по бизнес единици и услуги може да е по-обременително от прилаганото, като се отчита големия брой на елементите на постоянните и общи разходи. Налагането му би могло да доведе до нарастване на административните разходи, в случай, че е необходимо преустройство на счетоводната система, прилагана в предприятието. В конкретния случай това е неудобство е избегнато, предвид факта, че „БТК” АД има наложено такова задължение и се налага съобразяването му с конкретните изисквания посочени в Анекса за съдържанието на специфичните задължения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и/или на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

Ползите от налагане на задължението обаче са по-големи, тъй като данните от разделното счетоводство се явяват и доказателство за изпълнението на задължението за равнопоставеност и липсата на крос-субсидиране, предвид факта че предприятието предоставя услуги на повече от един пазар. Следва да се отбележи, че чрез данните от разделното счетоводство предприятието получава достатъчно детайлизирана информация за разходите и приходите по отделни дейности и услуги, която подпомага оценката на ефективността на извършваните дейности и вземането на управленски решения. От гледна точка на конкурентите и крайните потребители, ползите намират израз в нарастване на увереността, че заплащат само за разходите, свързани с ползването от тях услуги, тъй като разходите освен по отделни дейности (на пазара на фиксирани и на мобилни услуги) се разделят и по бизнес единици (на пазара на едро – за достъп и пренос и на пазара на дребно). Във връзка с изложеното КРС счита, че ползите от предложената мярка са повече отколкото недостатъците, поради което намира задължението за разработване, въвеждане и поддържане на разделно счетоводство за пропорционално.

5.4.1.5.2. Разходоориентирани цени

Съгласно разпоредбата на т. 59 от Допълнителната разпоредба на ЗЕС „разходоориентирани цени” са такива цени на услуги, които включват направените разходи по предоставянето им, като отчитат инвестициите и свързания с тях риск, както и приемливо ниво на възвръщаемост на вложения капитал. При липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията, с оглед преодоляване последиците от пазарно поведение на по-големите предприятия, характеризиращо се с прилагане на високи цени, които биха могли да препятстват и достъпа до инфраструктурата и предоставяне на услугите, и за да се елиминират възможностите за прилагане на ценова

преса спрямо конкурентите на свързаните пазари на дребно, КРС счита, че задължението за разходоориентираност на цените за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения и на цените за генериране, по отношение на „БТК” АД, е подходяща мярка, която следва да продължи своето действие, като бъде прецизирана съобразно посоченото в настоящия анализ.

Система за определяне на разходите

Главната цел на задължението за прилагане на система за определяне на разходите е определянето на разходоориентирани цени, в случаите когато конкуренцията не е достатъчно развита, за да спре прилагането на прекомерно високи цени. Разработването, въвеждането и поддържането на система за определяне на разходите може да се основава на методологията за пълно разпределение на разходите (Fully Allocated costs – FAC) или методологията за разпределение с цел получаване на пределни разходи в дългосрочен план (Long Run Incremental Costs – LRIC). Съответната методология следва да се базира на причинно-следствената връзка посредством, която разходите се отнасят към услугите, които са ги причинили, като се използва ABC (Activity based costing) метода. Разработването на система за определяне на разходите по специфични дейности, бизнес единици и услуги е специфично задължение, което се налага на предприятията, на които е наложено задължение за разходоориентирани цени. Изпълнението му е сложен и труден процес, свързан със значителни разходи, а ефекта се проявява едва след прилагане на системата. Задължението обаче допринася за развитие на конкуренцията, тъй като чрез него се премахва пазарния недостатък за прилагане на прекалено високи цени, което от своя страна носи ползи, както за конкурентите, така и за потребителите. Както беше посочено в Раздел VIII, т. 3 такова задължение е наложено на „БТК” АД по реда на ЗД (отм.), поради което тежестта на задължението значително се редуцира.

Към настоящия момент „БТК” АД има задължение да изготвя и публикува Типово предложение за взаимно свързване, неразделна част от което са цените за взаимно свързване, определени въз основа на система за определяне на разходите. Както вече беше посочено, КРС счита, че задължението за разходоориентираност на цените чрез прилагане на система за определяне на разходите следва да бъде продължено.

Неудобство при налагане на посоченото задължение е, че разработването на система за определяне на разходите би могло да бъде доста обременително, свързано със значителни разходи и ангажиране на административен капацитет, ако се налага преустройство на действащата счетоводна система. Въпреки това, отчитайки факта, че системата за разпределение на разходите се прилага от „БТК” АД в продължение на повече от три години, то КРС счита, че в конкретния случай неудобството е свързано с необходимостта от по-продължителен срок за установяване на съответствие между системата и прецизираното задължение за разделно счетоводство.

КРС счита, че методологията за пълно разпределение на разходите (Fully Allocated costs – FAC) с изключение на разходите за амортизация, които се определят въз основа на настоящата стойност на дълготрайните активи, на която се основава, одобрената от КРС системата за определяне на разходите, на настоящия етап следва да бъде запазена. Мотивите за това са скорошните изменения в системата, одобрени от регулатора през 2008 г.⁷⁵. Същевременно като КРС счита, че компонентите на системата, които се явяват входящи данни, както и списъкът с услугите, следва да се приведат в съответствие с конкретизираното задължение за разделно счетоводство. Не

⁷⁵ Решение на КРС № 158 от 28.02.2008 г.

на последно място КРС отчита, че в резултат на отчитане на становищата от стартиралата процедура по обществено обсъждане на препоръката на ЕК⁷⁶ за третиране от страна на регулатора на цените за терминиране във фиксирани и мобилни мрежи в рамките на Общността е възможно в средносрочен план регулирането на цените за генериране, поради реципрочността им с цените за терминиране, да се основава на bottom-up модел на система, разработена от регулаторните органи на държавите-членки. Като взема предвид последното КРС счита, че на настоящия етап, на разглеждания пазар, налагането на задължение за разходоориентираност на цените, основано на методологията за разпределение с цел получаване на пределни разходи в дългосрочен план (Long Run Incremental Costs – LRIC), би довело до неоправдани, значителните разходи, които биха възникнали за „БТК” АД.

Същевременно, КРС отчита, че проверката на резултатите от одобрените промени в системата за определяне на разходите е предстояща, както и че системата не е одитирана от независим орган, а поради непълноти на задължението за разделно счетоводство, съпоставка между резултатите от системата и тези от разделното счетоводство не е извършвана, поради което регулаторът счита, че до одобряване на разходоориентирани цени, определени въз основа на резултатите от прилагане на разделното счетоводство (т.5.4.1.5.1) и на системата, приведена в съответствие с изискванията за водене на разделно счетоводство (т.5.4.1.5.2.), е необходимо да бъде продължен срокът на наложените ценови ограничения върху цените за достъп и за съвместно ползване, както следва:

1. Цени за достъп, без ДДС

УСЛУГИ ЗА ДОСТЪП	Ограничение, наложено от КРС	
	Еднократна цена за всяка заявка (лева)	Месечна цена (лева)
1. Международна точка на взаимно свързване	2 100	
2. Регионална точка на взаимно свързване	1 800	
3. Локална точка на взаимно свързване	450	
4. 2048 кбит/с комутируем порт	1100	200
5. 2048 кбит/с линия за взаимно свързване до помещение на алтернативно предприятие	360	570

Таблица 13

2. Цени за услуги по съвместно ползване, без ДДС

2.1. Първоначалната цена, която включва:

а) за изграждане на 19” шкафов в помещение, приведено във вид удобен за съвместно ползване:

Първоначална цена в лв.	За шкаф	За ½ шкаф	За ¼ шкаф
	1950	975	487,50

Таблица 14

б) предоставяне на постоянно захранване с 48 V или 60 V и мощност в помещение за съвместно ползване, както следва:

⁷⁶ http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/library/public_consult/termination_rates/index_en.htm

VA	220	440	660	880	1100	1320	1540	1760	1980	2200	2420	2640	2860	3080	3300	3520
За шкаф с батерии 48 V в лв.	809	1214	1619	2300	2704	3109	3790	4195	4600	5280	5685	6090	6495	7176	7580	7985
За 1/2 шкаф с батерии 48 V в лв.	405	607	809	1150	1352	1555	1895	2097	2300	2640	2843	3045	3247	3588	3790	3993
За 1/4 шкаф с батерии 48 V в лв.	202	303	405	575	676	777	947	1049	1150	1320	1421	1522	1624	1794	1895	1996

VA	220	440	660	880	1100	1320	1540	1760	1980	2200	2420	2640	2860	3080	3300	3520
За шкаф с батерии 60 V в лв.	878	1283	1688	2093	2842	3247	3652	4057	4807	5211	5616	6021	6771	7176	7580	7985
За 1/2 шкаф с батерии 60 V в лв.	439	641	844	1046	1421	1624	1826	2028	2403	2606	2808	3010	3385	3588	3790	3993
За 1/4 шкаф с батерии 60 V в лв.	220	321	422	523	711	812	913	1014	1202	1303	1404	1505	1693	1794	1895	1996

Таблица 15

2.2. Месечни цени:

а) поддръжка и обслужване на съоръженията и помещението за съвместно ползване:

Месечна цена в лв.	За шкаф	За ½ шкаф	За ¼ шкаф
	120	60	30

Таблица 16

б) за консумираната от всяко алтернативно предприятие електроенергия по цени, определени с влязло в сила решение на Държавната комисия по енергийно и водно регулиране.

Когато алтернативното предприятие заплаща електроенергия въз основа на отчетена консумация от контролен електромер, собственост на „БТК” АД, то сумата, подлежаща на заплащане от всяко алтернативното предприятие се определя като инсталираната от всяко алтернативно предприятие мощност се умножи по стойността на изразходваната електроенергия за съответния месец и се раздели на общата инсталирана мощност. При откриване на собствена партида и отчитане на консумираната електроенергия чрез контролен електромер на алтернативно предприятие, то последното се разплаща директно със съответния обществен снабдител с електроенергия.

5.4.1.5.3. Сравнение (benchmarking)

В анализа до тук КРС обоснова необходимостта от продължаване на задълженията за разходоориентираност и разделно счетоводство на „БТК” АД. Същевременно от една страна, уточняването и прецизирането на задължението за разделното счетоводство и привеждането на системата за определяне на разходите в съответствие със задълженията за разделното счетоводство изискват време, а от друга установените конкурентни проблеми налагат предприемане на незабавни мерки. Предвид посоченото КРС, в съответствие с разпоредбите на чл. 170, ал. 4 от ЗЕС, счита, че има основания да наложи ценови ограничения, въз основа на метода на сравнение (benchmarking).

В одобреното от КРС Типово предложение за взаимно свързване на „БТК” АД не фигурират цени за генериране. В тази връзка следва да се отбележи, че разходите за услугата генериране на повиквания в мрежата на „БТК” АД кореспондират с тези за услугата терминиране на повиквания в мрежата на дружеството, като разликата е в посоката на преноса, а именно от крайния потребител до точката на взаимно свързване. В предоставянето на посочените услуги участват едни и същи мрежови елементи, като средните разходи за единица са идентични. Предвид гореизложеното КРС счита, че тъй като разходите за услугите генериране и терминиране са еднакви, то цените за генериране следва да са реципрочни на тези за терминиране. Тъй като КРС счита, че е необходимо да наложи ценови ограничения под формата на график за постепенното намаляване на ценови тавани, то същите ограничения са приложими и по отношение на цените за генериране. Мотивите за налагане на ценовите ограничения са посочени подробно в т. 5.4.2.5.3. В съответствие с горното, КРС счита, че „БТК” АД следва да прилага следните цени за генериране:

А. Цените за генериране - локален сегмент във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

Цени за генериране - локален сегмент лв./мин., без ДДС		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,0165	0,0145
към 01.01.2008	0,0165	0,0145
към 01.07.2008	0,0165	0,0145
към 01.01.2009	0,0154	0,0132
към 01.07.2009	0,0144	0,0123
към 01.01.2010	0,01325	0,01105
към 01.07.2010	0,01213	0,00943

Таблица 17

Б. Цени за генериране - метро сегмент⁷⁷ във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

Цени за генериране - лв./мин., без ДДС		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,023	0,0208
към 01.01.2008	0,023	0,0208
към 01.07.2008	0,023	0,0208
към 01.01.2009	0,02215	0,0196
към 01.07.2009	0,02145	0,0193
към 01.01.2010	-	-
към 01.07.2010	-	-

Таблица 18

В. Цени за генериране - единичен сегмент във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

Цени за генериране - лв./мин.р без ДДС		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,027	0,024
към 01.01.2008	0,027	0,024
към 01.07.2008	0,027	0,024

⁷⁷ Генериране в метро сегмент се допуска до края на 2009 г.

към 01.01.2009	0,0249	0,0217
към 01.07.2009	0,0229	0,0193
към 01.01.2010	0,02085	0,0169
към 01.07.2010	0,01878	0,01459

Таблица 19

Г. Цени за генериране - двоен сегмент във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

Цени за генериране - лв./мин.р без ДДС		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,10	0,075
към 01.01.2008	0,10	0,075
към 01.02.2008	0,06	0,053
към 01.07.2008	0,06	0,053
към 01.01.2009	0,051	0,046
към 01.07.2009	0,044	0,037
към 01.01.2010	0,037	0,029
към 01.07.2010	0,031	0,0221

Таблица 20

Същевременно с Типово предложение за взаимно свързване на КРС задължи „БТК” АД да предоставя на едро услугата „избор на оператор на преносна среда”, предоставянето на която, както вече беше посочено в Раздел V, т. 1.3.2.2. от анализа, е обвързано с предоставянето на услугите на дребно „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа”. Като отчита, че услугите „избор на оператор за всяко повикване” и „избор на оператор на абонаментна основа” се реализират чрез генериране и съответно терминиране, в случай, че повикването завършва в мрежата на същото предприятие, то по отношение на тези услуги „БТК” АД следва да прилага цените за генериране, съгласно таблици 17, 18, 19 и 20.

КРС е на мнение, че задължението за определяне на цените въз основа на сравнителния подход (benchmark), до одобряване на разходоориентирани цени, е подходяща мярка, създаваща условия за прозрачност и предвидимост на пазара. Прилагането на посочените ценови ограничения не поражда разходи за „БТК” АД, тъй като не изисква ангажирането на допълнителен административен капацитет. Следва да се отбележи, че налагането на ценови таван стимулира ефективността на предприятието, предвид стремежа за запазване на нивото на печалба от извършваната дейност. Ползите за конкуренцията се изразяват в намаляване на цените на едро и улесняване на достъпа до свързаните пазари на дребно. Това от своя страна ще доведе до подобряване на условията на конкуренция и предлагане на по-разнообразни услуги. Ползите за потребителите са възможностите за избор при ползване на услуги, съобразно условия и цени, които отговарят на техните потребности. Предвид гореизложеното КРС счита, че ползите от предложената мярка са повече отколкото недостатъците, поради което намира налагането на ценови таван с график за плавно намаляване на цените за пропорционално.

5.4.2. Налагане на специфични задължения на пазара на едро на терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи

Отчитайки, че осигуряването на свързаност на мрежите от край до край и на възможността за терминиране в определено местоположение на обществените

телефонни мрежи кореспондира с интересите на потребителите, свързани с разнообразието на предлагането и възможностите за избор на услуги, КРС счита, че регулаторната намеса във връзка с удовлетворяване на основателните искания за взаимно свързване следва да е насочена към улесняване на ефективно използване на съществуващите обществени телефонни мрежи и навлизането на пазара на нови предприятия. Предприятията, предоставящи обществени телефонни услуги в определено местоположение контролират изцяло достъпа до своите мрежи, поради което отказът да се осигури взаимно свързване за терминиране на трафик в техните мрежи ще доведе до нарушаване на условията на конкуренцията. Същото се отнася и до поставяне на ограничения за произхода на терминирания трафик. Не следва да се допускат и случаи на забавено удовлетворяване на исканията при осъществяване на взаимно свързване.

Водена от горните съображения и съблюдавайки принципите и целите, посочени в Раздел VIII, т. 2., КРС счита, че специфичните задължения, пропорционални на конкурентните проблеми, посочени в Раздел VIII, т. 4. от анализа на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи са:

5.4.2.1. Задължение за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения

С оглед спазване принципа на пропорционалност, при налагане, съответно продължаване на задълженията за достъп КРС взема предвид обстоятелствата, посочени в чл. 175 от ЗЕС.

Не са налице основания, които да водят до извода, че посредством наложеното задължение биха се засегнали нормалното функциониране на мрежите и икономическата стабилност на предприятията на пазара. Както е посочено по-долу, КРС счита за необходимо да бъдат наложени или съответно продължени задължения за прозрачност и равнопоставеност, като по отношение на едно от предприятията (историческото предприятие „БТК” АД) се предвижда продължаване на задължението за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване. Като се има предвид, че по силата на ЗЕС условията на Типовото предложение за взаимно свързване, както и условията, които следва да се публикуват при задължение за прозрачност, се изготвят от съответното дружество, то за предприятието е налице възможност да предложи такива условия, които няма да нарушат нормалното функциониране на мрежата му.

Чрез предоставянето на информация за тези условия КРС ще има и възможност да прецени какви са подходящите технически и икономически решения, които ще доведат до ефективно развитие на конкуренцията без да се засягат неоправдано техническата и икономическата жизнеспособност на задължените предприятия.

По отношение засягането на правата на интелектуалната собственост, КРС счита, че този въпрос не е в пряка връзка с налагането на задължението за достъп и доколкото могат да възникнат такива въпроси, тяхното регламентиране е предмет на договорите за взаимно свързване и достъп. По отношение предлагането на общоевропейски услуги, КРС не намира основания, които водят до извода, че налагането на посочените по-долу задължения би се отразило негативно върху предлагането на тези услуги.

С оглед посоченото и отчитайки, че при липса на външно въздействие предприятията имат възможност да определят едностранно условия за реализиране на взаимно свързване и за осигуряване на необходимия достъп, в това число

допълнителни технически изисквания, КРС е на мнение, че предвид дефинираните потенциални конкурентни проблеми и в съответствие с разпоредбите на чл. 166 и във връзка с разпоредбите на чл. 174 от ЗЕС на предприятията със значително въздействие върху пазара следва да се наложат, респективно да се продължат задължения за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения, както следва:

По отношение на „БТК” АД

Видно от данните по анализа през 2007 г. „БТК” АД е най-голямото предприятие, имащо най-голям брой абонатни постове и съществен пазарен дял, изчислен въз основа на приходи от терминиране - 92.8%, поради което КРС счита, че евентуален отказ за терминиране на повиквания в мрежата на „БТК” АД би нанесъл съществена вреда на конкуренцията на свързаните пазари на дребно. Същото се отнася и до случаите на забавено удовлетворяване на исканията за достъп и/или взаимно свързване, особено що се касае до предприятия с ограничен брой крайни потребители.

В тази връзка КРС счита, че е подходящо на предприятието да се продължи наложеното по реда на ЗД (отм.) задължение за осигуряване на взаимно свързване, както определя съдържание на задължението както следва:

- предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик;
- предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване необходими за реализиране на взаимното свързване;
- запазване на предоставения достъп за реализиране на взаимно свързване, предоставени преди влизане в сила на настоящото задължение.

Посоченото прецизира съдържанието на текущите задължения на „БТК” АД във връзка с осъществяване на взаимното свързване и достъп с оглед привеждането им в съответствие с разпоредбите на ЗЕС.

Като изхожда от факта, че задължението за достъп до мрежата на „БТК” АД е обвързано със законово регламентираното задължение за осъществяване на взаимно свързване, при наличие на искане от страна на друго предприятие, предоставящо обществени електронни съобщителни мрежи, с оглед осигуряване на оперативна съвместимост между услугите и отчитайки текущите задължения, наложени на предприятието КРС не счита, че продължаването на тяхното прилагане би създавало значителни затруднения за дружеството.

По отношение на алтернативните предприятия

Предвид значително по-малкия брой на потребителите, ползващи услугите на предприятията, вредата върху конкуренцията на свързаните пазари на дребно от евентуален отказ за терминиране на повиквания в мрежата на алтернативните предприятия би била много по-малка в сравнение с тази, която би възникнала при евентуален отказ за терминиране в мрежата на „БТК” АД.

Като взема предвид тенденцията за нарастване на броя на потребителите на алтернативните предприятия и за да се преодолее възможността от некоректно поведение от тяхна страна на пазара, КРС счита, че детайлизиране на задълженията за достъп с оглед удовлетворяване на исканията за достъп и взаимно свързване при условията на реципрочност е пропорционална мярка, чието прилагане не би довело до

каквито и да било загуби за алтернативните предприятия. КРС счита, че е необходимо на предприятията да се наложат следните задължения:

- предоставяне на отворен достъп до технически интерфейси, протоколи или други възлови технологии, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик.
- предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, необходими за реализиране на взаимното свързване;
- запазване на предоставения достъп за реализиране на взаимно свързване, предоставени преди влизане в сила на настоящото задължение.

5.4.2.2. Задължение за прозрачност

Налагането на задължение за прозрачност ще гарантира на заинтересованите предприятия достатъчно информация и яснота в процеса на осъществяване на взаимно свързване. Видно от извършения анализ, услугата терминиране в определено местоположение на обществената телефонна мрежа няма алтернатива при осигуряване на достъп до потребителите на тези мрежи. Последното, съчетано с липсата на предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да окажат въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи показва, че предприятията, които предоставят тази услуга могат да се възползват от предимствата на пазара и да следват поведение, което да се отрази негативно на другите предприятия.

По отношение на „БТК” АД

Въз основа на горното и отчитайки, че „БТК” АД е определено за предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на собствената му обществена телефонна мрежа КРС счита, че наличието на задължения, които ще осигурят възможност за предвидимост и прозрачност на условията за взаимно свързване е пропорционална мярка, тъй като ползите от нейното прилагане се изразяват в осигуряване предоставянето на по-разнообразни и повече услуги за крайните потребители, което оправдава незначителното нарастване на разходите за публикуване и поддържане на актуална информация от страна на „БТК” АД.

На „БТК” АД е наложено, по реда на ЗД (отм.), задължение за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване, с оглед осигуряване на заинтересованите предприятия достъп до информация и спецификации, необходими за осъществяване на взаимното свързване. В тази връзка КРС счита, че задължението за прозрачност на „БТК” АД, изразяващо се в публикуването на определена информация, следва да бъде продължено, като предприятието се задължава:

- да публикува и актуализира на официалната си страница в интернет финансовите отчети, в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството (отчет за доходите, счетоводен баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет включително, доклад на независимия одитор). Посоченото, от една страна би направило задължението за разделно счетоводство по-ефективно, а от друга би допринесло за по-голяма прецизност при диференциране на специфичните задължения, предвид осъществяването от страна на „БТК” АД на дейности на различни пазари на електронни съобщителни мрежи и/или услуги;

- да публикува и актуализира на официалната си страница в интернет и да уведомява на регулатора за действащите цени и условия за терминиране на трафик и за осигуряване на необходимия за реализиране на взаимното свързване и достъп, включително за цените и условията, приложими към свързаните лица и дейностите, извършвани от звена на самото предприятие на свързаните пазари на дребно или на други свързани пазари на едро. Това би допринесло да бъдат избегнати възможностите за крос-субсидиране.

КРС счита, че разходите, които биха възникнали за „БТК” АД във връзка с изпълнението на задължението за прозрачност са несъществени, вземайки предвид ползите от нарастване на доверието на участниците на пазара, свързано с равнопоставените условия за конкуренция. КРС смята, че налагането на задължение за прозрачност е съразмерно, тъй като ползите от налагането на задължение за прозрачност надвишават негативните последиствия от увеличените административни разходи.

По отношение на алтернативните предприятия

Като взема предвид пазарния дял на алтернативните предприятия на пазара на обществени телефонни услуги в определено местоположение, който е пренебрежимо малък и финансовото състояние на предприятията, то КРС счита, че на алтернативните предприятия би могло да не се налага задължение за прозрачност, тъй като е вероятно те да бъдат страна в договорите за взаимно свързване с предприятието със значително въздействие на пазара за терминиране като цяло - „БТК” АД.

Същевременно КРС отчита, че на съответния пазар всяко от предприятията има 100% пазарен дял. Предвид обстоятелството, че повечето алтернативни предприятия осъществяват дейност на повече от един пазар, КРС отчита евентуалната възможност от наличие на крос-субсидиране. Предвид установените резултати от анализа КРС счита, че е необходимо да наложи на алтернативните предприятия задължение за прозрачност, което ще гарантира, че за предстоящия период от две години тези предприятия няма да предприемат действия, които биха били във вреда на нормалното развитие на пазар. Прозрачността ще въведе предвидимост и сигурност в отношенията между всички участници на пазара.

Задължението за прозрачност на условията при които се предоставя взаимно свързване и необходимия за неговото реализиране достъп се изразяват в публикуване и актуализиране на страницата в интернет и предоставяне при поискване на информация, относно следното:

- описание на услугите по взаимно свързване, условия и срокове за предоставянето им;
- местоположение и брой на точките на взаимно свързване, както и капацитет на свързване;
- срокове за откриване, промяна и закриване на точки за взаимно свързване;
- технически изисквания, интерфейси за реализиране на достъп и взаимно свързване, протоколи за сигнализация;
- условия за предоставяне на терминиране на трафик;
- условия за предоставяне на необходимите технически и програмни средства за реализиране на взаимното свързване;

- условия за осигуряване на достъп до мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;
- цени за терминиране на трафик и за осигуряване на достъп до необходимите мрежови съоръжения и елементи, необходими за осигуряване на достъп до мрежата и терминиране на трафик в нея, включително предоставяне на съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване – цените следва да са съобразно определеното в т. 5.4.2.5.3;
- изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;
- изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;
- условия за преносимост на номерата.

В допълнение към задължението за прозрачност на условията за предоставяне на взаимно свързване и необходимия за неговото реализиране достъп и като се има предвид идентифицираната възможност за крос-субсидиране, КРС счита, че алтернативните предприятия следва да се наложи задължение за:

- публикуване и актуализиране, на официалната страница на предприятието в интернет, на финансовите отчети, в срокове съобразно разпоредбите на Закона за счетоводството (отчет за доходите, счетоводен баланс, отчет за промените в собствения капитал, отчет за паричните потоци, бележки към финансовия отчет включително, доклад на независимия одитор);
- публикуване и актуализиране, на официалната страница на предприятието в интернет и нотифициране на регулатора за действащите цени и условия за терминиране на трафик и за осигуряване на необходимия за реализиране на взаимното свързване достъп, включително приложимите към трети лица, свързани с предприятието, както и за предоставяне на услугите за взаимно свързване между собствени мрежи.

КРС счита, че разходите, които биха възникнали за алтернативните предприятия във връзка с изпълнението на задължението за прозрачност, са несъществени и вземайки предвид ползите, произтичащи от задължението, КРС е на мнение, че предложената мярка е справедлива и пропорционална.

5.4.2.3. Задължение за равнопоставеност

Аргументите, които са отправна точка за налагане на задължения за прозрачност, са относими и при налагане на задължението за равнопоставеност. Видно от извършения анализ, услугата терминиране в определено местоположение на обществената телефонна мрежа няма алтернатива при осигуряване на достъп до потребителите на тези мрежи. Последното, съчетано с липсата на предприятия, които имат възможност чрез своята покупателна способност да окажат въздействие върху цените на разглежданите услуги за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи показва, че предприятията могат да се възползват от предимствата на пазара и да следват поведение, което да се отрази негативно на останалите участници/конкуренти. Необходимо е да се гарантира, че предприятията няма да се възползват от възможността да налагат различни условия при сходни обстоятелства на отделни

предприятия на пазара при осъществяване на взаимно свързване. Най-често неравнопоставеността се изразява в асиметрия между цените за терминиране на повиквания от мобилни във фиксирани мрежи и тези от фиксирани към други фиксирани мрежи. Подобно пазарно поведение би било коригирано чрез налагане на задължения за разходоориентираност и/или прозрачност, които биха създали пречки пред ценовата дискриминация. Въпреки това, КРС счита, че налагането на задължения за ценови ограничения и прозрачност сами по себе си не са достатъчни, за да предотврати наличието на ценова дискриминация или друго дискриминационно поведение. КРС счита, че налагането на задължение за равнопоставеност е подходяща мярка, която ефективно ще допринесе за премахване на пазарните недостатъци, намиращи израз най-вече в неценови проблеми, свързани основно с наличие на бариери за навлизане на пазара. Задължението за равнопоставеност ще гарантира, че предприятието със значително въздействие върху пазара като цяло ще прилага еднакви условия спрямо което и да е от конкурентните предприятия при наличие на сходни обстоятелства.

Същността на задължението за равнопоставеност е регламентирана в разпоредбата на чл. 168 от ЗЕС, съгласно която задължението за осигуряване на равнопоставеност обхваща предоставяне на равностойни условия при сходни обстоятелства на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, както и предоставяне на услуги и информация при същите условия и качество като тези, предлагани от предприятието на свързаните с него лица и на предприятията, с които вече е сключен договор.

От горепосоченото следва, че задължението за равнопоставеност може да се разглежда в два аспекта:

- забрана за дискриминиране на предприятия, предоставящи еквивалентни услуги;
- задължение за третиране на свързани с предприятието лица или обособени отделни дейности, извършвани от същото предприятие, по начин еквивалентен на този, по който се третират предприятия, предоставящи еквивалентни услуги.

Задължението за равнопоставеност не предвижда задължително предлагането на идентични или еднакви условия, а се отнася до това всяко едно различие в предложените условия на отделните предприятия да бъде базирано на обективни критерии. Целта на налагането на задължение за равнопоставеност е да се осигури разглеждането на подобните ситуации на пазара по подобен начин от предприятието със значително въздействие на съответния пазар по отношение на цена, информация и други условия.

Налагането на задължение за равнопоставеност би допринесло за ограничаване на трансфера на значително въздействие от пазара на едро, както и към свързаните предприятия или дейности, извършвани от самото предприятие на свързаните пазари на дребно или на други свързани пазари на едро, към пазара на дребно или на друг свързан пазар на едро, тъй като възможностите за специално третиране на дадено предприятие ще бъдат съкратени. В този случай, „специално третиране на дадено предприятие” означава отказ на достъп и изместване на конкурент от пазара чрез предлагането на цени и/или условия, които са в полза на друго предприятие или на собствената мрежа.

Изхождайки от горепосоченото КРС е на мнение, че предвид дефинираните конкурентни проблеми и в съответствие с разпоредбите на чл. 166 и във връзка с разпоредбите на чл. 168 от ЗЕС на предприятията със значително въздействие на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, следва да бъде наложено, респективно продължено задължение за равнопоставеност, както следва:

По отношение на „БТК” АД

Поради обстоятелството, че „БТК” АД е най-голямото предприятие на пазара за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи, то заинтересованите предприятия са принудени директно или индиректно да закупуват услуги за терминиране от „БТК” АД, за да могат да предоставят конкурентни услуги. Това може да доведе до възникване на ситуации, в които конкурентните условия на пазара ще бъдат нарушени и/или изкривени, ако на някои от предприятията се предлагат по-добри условия за развитие на дейността в сравнение с тези за други участници. По различни причини „БТК” АД би имало мотив да предлага неравнопоставени цени и условия. Например, може да се допусне, че „БТК” АД ще предложи по-неизгодни условия за развиване на дейността на предприятията, които представляват сериозна конкурентна заплаха. Отчитайки размера на предприятието, КРС счита, че такова неравнопоставено отношение би могло да доведе до съществено неблагоприятно въздействие върху пазара като цяло.

С продължаването на задължението за равнопоставеност се цели да се ограничат възможностите на „БТК” АД да третира по различен начин различните предприятия, както и да третира свързани с предприятието лица или обособени отделни дейности, извършвани от същото предприятие, по начин различен от този, по който се третират предприятия, предоставящи еквивалентни услуги, освен ако обективни причини не го налагат. По този начин конкурентните предприятия ще запазят своята конкурентоспособност, което може да доведе до намаляване на цената на дребно и/или до предлагане на по-голямо разнообразие от услуги. КРС счита, че задължението за равнопоставеност следва да обхваща както ценовите, така и неценовите условия (различни условия за предоставяне на достъп, като различието не е обосновано от обективни критерии). Ако задължението обхваща само и единствено ценовата равнопоставеност, то за „БТК” АД все още би била налице възможността да прилага съществени антиконкурентни условия и/или действия.

За да предотврати създаването на възможности за неравнопоставено третиране, КРС счита, че е необходимо на „БТК” АД да бъде продължено задължението за равнопоставеност, както следва:

- предоставянето на взаимно свързване се осъществява при равностойни условия за сходни обстоятелства, при които вече е предоставено взаимно свързване на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, включително и на свързани лица;
- предоставянето на услуги и информация на предприятие, искащо взаимно свързване се осъществява при същите условия и качество като тези, ползвани от предприятието със значително въздействие върху пазара при предоставяне на собствени услуги, както и предлагани от предприятието със значително въздействие на пазара на свързаните с него лица и на предприятията, с които вече е сключен договор.

Посоченото определя съдържанието на задължението за равнопоставеност с оглед привеждането му в съответствие с разпоредбите на ЗЕС.

КРС счита, че предимствата за конкуренцията и ползите за потребителите надвишават недостатъците от прилагането му, поради което, според КРС, задължението за равнопоставеност е справедлива и пропорционална мярка за „БТК” АД.

По отношение на алтернативните предприятия

КРС счита, че налагането на задължения за равнопоставеност на алтернативните предприятия е пропорционална мярка. С налагането на задължение за равнопоставеност се цели да се ограничат възможностите за третиране по различен начин на различните предприятия, освен ако обективни причини не го налагат. По този начин ще се преодолее потенциалната възможност алтернативните предприятия да се възползват от обстоятелството, че осъществяват дейност на различни пазари. Чрез наложената мярка се препятства възможността да се определят по-благоприятни условия за взаимно свързване между собствените си мрежи спрямо тези, оферирани на други предприятия. За да се постигне необходимия положителен ефект от наложената мярка, КРС счита, че задължението за равнопоставеност следва да обхваща както ценовите, така и неценовите условия (различни условия за предоставяне на достъп, като различието не е обосновано от обективни критерии). Ако задължението обхваща само и единствено ценовата равнопоставеност, то за алтернативните предприятия все още би била налице възможността да прилага антиконкурентни условия и/или действия.

За да предотврати създаването на възможности за неравнопоставено третиране на предприятията на пазара, КРС счита, че е необходимо на алтернативните предприятия да бъде наложено задължение за равнопоставеност, което да гарантира че:

- предоставянето на взаимно свързване се осъществява при равностойни условия за сходни обстоятелства, при които вече е предоставено взаимно свързване на други предприятия, предоставящи еквивалентни електронни съобщителни услуги, включително и на свързани лица;
- предоставянето на услуги и информация на предприятие, искащо взаимно свързване се осъществява при същите условия и качество като тези, ползвани от предприятието със значително въздействие върху пазара при предоставяне на собствени услуги, както и предлагани от предприятието със значително въздействие на пазара на свързаните с него лица и на предприятията, с които вече е сключен договор.

5.4.2.4. Задължение за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване

По отношение на „БТК” АД

Изхождайки от принципа за пропорционалност и като отчита, че в хоризонт от следващите две години не се очаква съществена редукция по отношение на установените от анализа брой абонатни постове и относителен пазарен дял, изчислен въз основа на обема на терминираните в мрежата на „БТК” АД минути и на основание разпоредбите на чл. 166, ал. 2, т. 2 и чл.167, ал. 1 и ал. 2 от ЗЕС КРС счита, че ефектът от задълженията за прозрачност и равнопоставеност ще се изпълни в максимална степен при изготвяне от предприятието със значително въздействие на пазара на Типово предложение за взаимно свързване. Предварителното одобряване на условията за взаимно свързване от страна на регулатора са гаранция за постигане на максимално добри условия за развитие на конкуренцията, както и за навременна оценка дали задълженията за прозрачност и равнопоставеност ще бъдат изпълнени коректно. В тази връзка КРС счита за необходимо да бъде продължено действащото към момента задължение на „БТК” АД за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване.

По отношение съдържанието на Типовото предложение, чл. 167, ал. 3 от ЗЕС определя същото неизчерпателно. Наред с това определени текстове в законовата разпоредба не са относими към всички предприятия. По тази причина КРС счита, че е необходимо да определи минималното съдържание на Типовото предложение за взаимно свързване, което да се изготви от „БТК” АД, както следва:

1. описание на услугите по взаимно свързване, условия и срокове за предоставянето им;

2. описание на точки за взаимно свързване - местоположение, брой, капацитет на свързване, начини за маршрутизация;

3. изисквания за управление, маршрутизиране, отчитане на трафика и прогнози за трафик;

4. процедури за планиране, откриване, промяна и закриване на точките за свързване;

5. стандарти, технически изисквания, интерфейси за взаимно свързване и протоколи за сигнализация;

6. изисквания за качество - стойности на параметри на качеството на услугите при взаимното свързване;

7. изисквания за номериране, адресиране и за идентификация на линията на викация;

8. услуги по съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване, когато тяхното предоставяне от „БТК” АД е необходимо за реализиране на взаимното свързване;

а) информация за местата за съвместно разполагане и процедура за предоставяне на тази информация на заинтересованите лица;

б) възможности за съвместно разполагане и други форми на съвместно ползване;

в) условия за достъп до компютърни и софтуерни системи за поддръжка;

г) характеристики и технически ограничения за съоръженията, които могат да бъдат съвместно разполагани;

д) мерки за сигурност;

е) условия за допускане на служители на конкурентни предприятия;

ж) стандарти за безопасност;

з) правила за разпределяне на пространството, когато то е ограничено;

и) условия за проверка от конкурентни предприятия на местата, в които е възможно физическо съвместно разполагане, или на местата, където съвместното разполагане е отказано поради липса на възможност;

9. срокове за отговор на заявките за предоставяне на всяка от услугите, процедури за отстраняване на повреди, процедури за възстановяване на услугата и нейното качество;

10. стандартни условия на договора, включително, когато е необходимо, обезщетения при неизпълнение на сроковете за предоставяне на услугите;

11. условия за преносимост на номерата;

12. цени и механизъм за калкулиране на цените за всяка от услугите – ценовите условия за терминиране следва да бъдат определените съгласно т. 5.4.2.5.

13. друга относима информация, необходима за осъществяване на взаимното свързване.

Включването на други условия, различни от определеното минимално съдържание, не трябва да ограничават условията за развитие на конкуренцията и да създават неравнопоставеност, както и неяснота при регламентиране на условията за реализиране на взаимно свързване.

КРС е на мнение, че доколкото могат да съществуват тежести при изпълнение на задължението те са свързани с формулирането на Типово предложение за взаимно свързване и съответно публикуването му. В конкретния случай за такива тежести не може да се говори, тъй като специфичното задължение за равнопоставеност на „БТК” АД и в момента е наложено и е в сила за предприятието.

КРС счита, че ползите от налагането на задължението за публикуване на Типово предложение за взаимно свързване надвишават негативите, тъй като се осигурява прозрачност и предвидимост по отношение на условията и цените за предоставяне на услугите на едро, както и техните промени. Тази прозрачност и предвидимост дава възможност за адекватен контрол от страна на регулатора, както и възможност на предприятията да предвиждат развитието на своята дейност, тъй като услугите на едро са пряко свързани с предоставянето на услуги на пазарите на дребно.

По отношение на алтернативните предприятия

Следвайки принципа на пропорционалност и отчитайки, че в хоризонт от следващите две години пазарната мощ на алтернативните предприятия, като цяло, не би могла до доведе до съществена промяна на конкурентните условия, КРС счита, че налагането на алтернативните предприятия на задължения за изготвяне и публикуване на Типово предложение за взаимно свързване е необосновано и се явява непропорционална мярка.

5.4.2.5. Ценови ограничения

В съответствие с посочено в Раздел VIII, т. 4.2., потенциалните конкурентни проблеми на съответния пазар са свързани преди всичко с цените за взаимно свързване. Възможностите за прилагане на прекомерно високи цени, асиметрични цени и ценова дискриминация са сериозни потенциални конкурентни проблеми. Както вече беше посочено, поради прилагане на принципа „викащата страна заплаща” предприятията нямат пазарен стимул, който би допринесъл за предприемане на действия за намаляване на цените за терминиране в определено местоположение на обществените телефонни мрежи, които въпреки наложените от регулатора ценови ограничения върху цените за терминиране⁷⁸ в мрежата на историческото предприятие към 01.10.2007 г. остават едни от най-високите в рамките на ЕС⁷⁹.

КРС счита, че възможните мерки, които биха били ефективни с оглед предотвратяване възможностите за прехвърляне на пазарна сила от разглеждания пазар към свързани потенциално конкурентни пазари на едро и особено тези на дребно са мерките за водене на разделно счетоводство и налагане на ценови ограничения, включително разходоориентираност. Като отчита, че наложените задължения за водене на разделно счетоводство и за определяне на разходоориентирани цени, наложени по реда на отменения ЗД, поради своята непълнота, не бяха достатъчно ефективни, с оглед обосноваване на разходоориентираността на цените за взаимно свързване, определени

⁷⁸ Решение на КРС № 572 от 30.03.2006 г.

⁷⁹ Виж раздел IV, т. 4.2, фиг. 20, 21 и 22

от „БТК” АД, КРС наложи ценови ограничения върху цените за взаимно свързване спрямо „БТК” АД, единственото предприятие със значително въздействие върху разглеждания пазар. Ето защо КРС счита, че като цяло е необходимо да продължи срока на действие на наложените ценови ограничения, като поясни и където е необходимо прецизира същността на вече наложените задължения.

5.4.2.5.1. Разделно счетоводство

Следва да се отбележи, че задължението за водене на разделно счетоводство, прилагано като самостоятелно задължение рядко води до цялостно отстраняване на пазарните недостатъци. Обичайно прилагането му е обвързано с ценовите аспекти на задължението за равнопоставеност и доказване на липсата на крос-субсидиране между услугите, предоставяни на собствените абонати и/или на свързаните предприятия/дейности (вътрешни услуги) и услугите, предоставяни на други предприятия (външни услуги).

Задължението за разделно счетоводство в редица аспекти е сходно на задължението за разработване и прилагане на система за определяне на разходите, тъй като и в двата случая се дава възможност разходите да бъдат отнасяни към съответни услуги, предоставяни на пазарите на едро и дребно. Тези задължения, обаче са различни по отношение на причините, които налагат тяхното прилагане. Докато задължението за разделно счетоводство осигурява ефективното прилагане на задължението за равнопоставеност и преодоляване на възможностите за крос-субсидиране, то задължението за прилагане на система за определяне на разходите е инструмент за изпълнение на задължението за определяне на разходоориентирани цени. Задължението за разделното счетоводство е свързано с разделяне на финансовата информация по определени дейности за регулаторни цели и най-често се налага като алтернатива на фактическото разделяне (в отделни правни субекти) на дейностите на съответното предприятие, когато осъществяваните дейности по предоставяне на електронни съобщителни мрежи и услуги, основаващи се на взаимното свързване на различни мрежи на едно и също предприятие, не се изпълняват от отделни субекти.

Съдържанието на задължението за водене на разделно счетоводство е уточнено в методологията за разработване, въвеждане и поддържане на аналитична счетоводна система с определено ниво на разделяне на дейностите и счетоводните сметки (разделно счетоводство), съдържаща се в Анекса за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и/или на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи. В настоящото изложение са посочени мотивите за налагане на задължението, както и оценката на негативите и ползите от прилагането му. Тъй като задължението за разделно счетоводство обхваща цялостната дейност на задълженото предприятие, КРС счита, че отстраняването на потенциалните конкуренти проблеми, свързани с възможностите за крос-субсидиране, следва да се осъществи чрез предприемането на съответните мерки на пазара, върху който съответното предприятие има най-голяма пазарна сила.

Неудобство при налагане на посоченото задължение е, че разпределянето на разходите по бизнес единици и услуги може да е по-обременително от прилаганото, като се отчита големия брой на елементите на постоянните и общи разходи. Налагането му би могло да доведе до нарастване на административните разходи, в случай, че е необходимо преустройство на счетоводната система, прилагана в предприятието. Ползите от налагане на задължението обаче са по-големи, тъй като данните от разделното счетоводство се явяват и доказателство за изпълнението на задължението за

равнопоставеност и липсата на крос-субсидиране, когато предприятието предоставя услуги на повече от един пазар. Следва да се отбележи, че чрез данните от разделното счетоводство предприятието получава достатъчно детайлизирана информация за разходите и приходите по отделни дейности и услуги, която подпомага оценката на ефективността на извършваните дейности и вземането на управленски решения. От гледна точка на конкурентите и крайните потребители, ползите намират израз в нарастване на увереността, че заплащат само за разходите, свързани с ползваните от тях услуги, тъй като разходите освен по отделни дейности (на пазара на фиксирани и на мобилни услуги) се разделят и по бизнес единици (на пазара на едро – за достъп и пренос и на пазара на дребно).

Във връзка с изложеното КРС счита, че ползите от предложената мярка са повече отколкото недостатъците, поради което намира задължението за разработване, въвеждане и поддържане на разделно счетоводство за пропорционално.

По отношение на „БТК” АД

Както беше посочено в т. 5.4.1.5.1. от настоящия анализ в съответствие с текущото си задължение за водене на разделно счетоводство, наложено по реда на ЗД (отм.), „БТК” АД публикува на страницата си в интернет анализ за степента на прилагане на принципите за разходоориентираност и разделно счетоводство за услугите, предлагани от дружеството, които не носят необходимата за регулаторни цели информация. В тази връзка КРС счита, че е необходимо да поясни, че задължението за разделно счетоводство, което КРС счита, че следва да се изпълнява в съответствие с конкретните изисквания на регулатора, посочени в Анекса за съдържанието на специфичните задължения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и/или на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

Наложено по реда на ЗД (отм.) задължение на „БТК” АД за водене на разделно счетоводство не обхваща цялостната дейността на дружеството, а се отнася само до разделяне на разходите, свързани с предоставяне на услугите по индивидуална лицензия № 100-0001 от 28.01.2005 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществени далекосъобщителни мрежи и предоставяне на далекосъобщителни услуги. Поради това са налице известни неясноти относно методологията за разделяне на приходите и разходите и обвързаността на резултатите от прилагане на задължението за разделното счетоводство с тези получавани от системата за определяне на разходите.

Същевременно с решение № 1064 от 26.06.2008 г. КРС даде разрешение за прехвърляне на индивидуална лицензия № 114-01053/04.11.2004 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт NMT и/или CDMA с национално покритие от „РТК” ЕООД на „БТК” АД, а с решение № 1391 от 04.08.2008 г. КРС даде разрешение индивидуална лицензия № 110-02889/14.10.2005 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт GSM с национално покритие и индивидуална лицензия № 111-03082/23.03.2006 г. за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна подвижна клетъчна мрежа по стандарт UMTS с национално покритие да бъдат прехвърлени от „БТК Мобайл” ЕООД на „БТК” АД.

Съгласно приетите решения на КРС осъществяването на електронни съобщения въз основа на посочените индивидуални лицензии като съвкупност от права и

задължения занапред ще се осъществява от „БТК” АД. Предвид посоченото „БТК” АД към настоящия момент има право да осъществява дейности, различни от тези по индивидуална № 100-0001 от 28.01.2005 г. и в този смисъл КРС счита, че чрез текущото задължение регулатора не би могъл да осъществява ефективен контрол върху дейностите и услугите, предоставяни от предприятието, поради което намира за необходимо задължението на „БТК” АД за водене на разделно счетоводство да бъде продължено, като се поясни неговото съдържание.

КРС счита, че разходите, възникващи във връзка с изпълнение на уточнените и прецизирани задължения за водене на разделно счетоводство, са по-малки от ползите. Следва да се отбележи, че тежестта на мярката се редуцира значително, предвид факта, че „БТК” АД има наложено такова задължение и се налага съобразяването му с конкретните изисквания посочени в Анекса за съдържанието на специфичните задължения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и/или на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

По отношение на алтернативните предприятия

Данните от анализа на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи сочат, че броят на абонатните постове на алтернативните предприятия е незначителен в сравнение този на „БТК” АД⁸⁰ и въпреки тенденцията за увеличаването им, размерът на приходите от терминиране е лимитиран и определя незначителния им относителен пазарен дял⁸¹. Предвид малкият относителен пазарен дял на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи на алтернативните предприятия, КРС е на мнение, че налагането на задължение за разделно счетоводство на алтернативните предприятия, би било непропорционална мярка, тъй като би довело до ненужни административни тежести за тях.

5.4.2.5.2. Разходоориентирани цени

Съгласно разпоредбата на т. 59 от Допълнителната разпоредба на ЗЕС „разходоориентирани цени” са такива цени на услуги, които включват направените разходи по предоставянето им, като отчитат инвестициите и свързания с тях риск, както и приемливо ниво на възвръщаемост на вложения капитал. При липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията, с оглед преодоляване последиците от пазарно поведение на по-големите предприятия, характеризиращо се с прилагане на високи цени, които биха могли да препятстват и достъпа до инфраструктурата и предоставяне на услугите, и за да се елиминират възможностите за прилагане на ценова преса спрямо конкурентите на свързаните пазари на дребно, КРС счита, че задължението за разходоориентираност на цените за достъп до и ползване на необходими мрежови средства и съоръжения и на цените за терминиране, по отношение на „БТК” АД, е подходяща мярка, която следва да продължи своето действие, като бъде прецизирана съобразно посоченото в настоящия анализ.

⁸⁰ Виж раздел IV, т. 1 от документа

⁸¹ Виж раздел IV, т. 3 от документа

Система за определяне на разходите

Главната цел на задължението за прилагане на система за определяне на разходите е определянето на разходоориентирани цени, в случаите когато конкуренцията не е достатъчно развита, за да спре прилагането на прекомерно високи цени. Разработването, въвеждането и поддържането на система за определяне на разходите може да се основава на методологията за пълно разпределение на разходите (Fully Allocated costs – FAC) или методологията за разпределение с цел получаване на пределни разходи в дългосрочен план (Long Run Incremental Costs – LRIC). Съответната методология следва да се базира на причинно-следствената връзка посредством, която разходите се отнасят към услугите, които са ги причинили, като се използва ABC (Activity based costing) метода. Разработването на система за определяне на разходите по специфични дейности, бизнес единици и услуги е специфично задължение, което следва да бъде наложено и изпълнено от предприятията, на които е наложено задължение за разходоориентирани цени. Изпълнението му е сложен и труден процес, свързан със значителни разходи, а ефекта се проявява едва след прилагане на системата. Задължението обаче допринася за развитие на конкуренцията, тъй като чрез него се премахва пазарния недостатък за прилагане на прекалено високи цени, което от своя страна носи ползи, както за конкурентите, така и за потребителите.

Както беше посочено в Раздел VIII, т. 3 такова задължение е наложено на „БТК” АД по реда на ЗД (отм.), поради което тежестта на задължението значително се редуцира.

По отношение на „БТК” АД

Към настоящия момент „БТК” АД има задължение да изготвя и публикува Типово предложение за взаимно свързване, неразделна част от което са цените за взаимно свързване, определени въз основа на система за определяне на разходите. Както вече беше посочено, КРС счита, че задължението за разходоориентираност на цените чрез прилагане на система за определяне на разходите следва да бъде продължено.

Неудобство при налагане на посоченото задължение е, че разработването на система за определяне на разходите би могло да бъде доста обременително, свързано със значителни разходи и ангажиране на административен капацитет, ако се налага преустройство на действащата счетоводна система. Въпреки това, отчитайки факта, че системата за разпределяне на разходите се прилага от „БТК” АД в продължение на повече от три години, то КРС счита, че в конкретния случай неудобството е свързано с необходимостта от по-продължителен срок за установяване на съответствие между системата и прецизираното задължение за разделно счетоводство.

КРС счита, че методологията за пълно разпределение на разходите (Fully Allocated costs – FAC) с изключение на разходите за амортизация, които се определят въз основа на настоящата стойност на дълготрайните активи, на която се основава, одобрената от КРС системата за определяне на разходите, на настоящия етап следва да бъде запазена. Мотивите за това са скорошните изменения в системата, одобрени от регулатора през 2008 г.⁸². Същевременно като КРС счита, че компонентите на системата, които се явяват входящи данни, както и списъкът с услугите, следва да се приведат в съответствие с конкретизираното задължение за разделно счетоводство. Не на последно място КРС отчита, че в резултат на отчитане на становищата от

⁸² Решение на КРС № 158 от 28.02.2008 г.

стартиралата процедура по обществено обсъждане на препоръката на ЕК⁸³ за третиране от страна на регулатора на цените за терминиране във фиксирани и мобилни мрежи в рамките на Общността е възможно в средносрочен план регулирането на цените за генериране, поради реципрочността им с цените за терминиране, да се основава на bottom-up модел на система, разработена от регулаторните органи на държавите-членки. Като взема предвид последното КРС счита, че на настоящия етап, на разглеждания пазар, налагането на задължение за разходоориентираност на цените, основано на методологията за разпределение с цел получаване на пределни разходи в дългосрочен план (Long Run Incremental Costs – LRIC), би довело до неоправдани, значителните разходи, които биха възникнали за „БТК” АД.

Същевременно, КРС отчита, че проверката на резултатите от одобрените промени в системата за определяне на разходите е предстояща, както и че системата не е одитирана от независим орган, а поради непълноти на задължението за разделно счетоводство, съпоставка между резултатите от системата и тези от разделното счетоводство не е извършвана, поради което регулаторът счита, че до одобряване на разходоориентирани цени, определени въз основа на резултатите от прилагане на разделното счетоводство (т.5.4.2.5.1) и на системата, приведена в съответствие с изискванията за водене на разделно счетоводство (т.5.4.2.5.2.), е необходимо да бъде продължен срокът на наложените ценови ограничения върху цените за достъп и за съвместно ползване, както следва:

1. Цени за достъп, без ДДС

УСЛУГИ ЗА ДОСТЪП	Ограничение, наложено от КРС	
	Еднократна цена за всяка заявка (лева)	Месечна цена (лева)
1. Международна точка на взаимно свързване	2 100	
2. Регионална точка на взаимно свързване	1 800	
3. Локална точка на взаимно свързване	450	
4. 2048 кбит/с комутируем порт	1100	200
5. 2048 кбит/с линия за взаимно свързване до помещение на алтернативно предприятие	360	570

Таблица 21

2. Цени за услуги по съвместно ползване, без ДДС

2.1. Първоначалната цена, която включва:

а) за изграждане на 19” шкафов в помещение, приведено във вид удобен за съвместно ползване:

Първоначална цена в лв.	За шкаф	За ½ шкаф	За ¼ шкаф
	1950	975	487,50

Таблица 22

б) предоставяне на постоянно захранване с 48 V или 60 V и мощност в помещение за съвместно ползване, както следва:

⁸³ http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/library/public_consult/termination_rates/index_en.htm

VA	220	440	660	880	1100	1320	1540	1760	1980	2200	2420	2640	2860	3080	3300	3520
За шкаф с батерии 48 V в лв.	809	1214	1619	2300	2704	3109	3790	4195	4600	5280	5685	6090	6495	7176	7580	7985
За 1/2 шкаф с батерии 48 V в лв.	405	607	809	1150	1352	1555	1895	2097	2300	2640	2843	3045	3247	3588	3790	3993
За 1/4 шкаф с батерии 48 V в лв.	202	303	405	575	676	777	947	1049	1150	1320	1421	1522	1624	1794	1895	1996

VA	220	440	660	880	1100	1320	1540	1760	1980	2200	2420	2640	2860	3080	3300	3520
За шкаф с батерии 60 V в лв.	878	1283	1688	2093	2842	3247	3652	4057	4807	5211	5616	6021	6771	7176	7580	7985
За 1/2 шкаф с батерии 60 V в лв.	439	641	844	1046	1421	1624	1826	2028	2403	2606	2808	3010	3385	3588	3790	3993
За 1/4 шкаф с батерии 60 V в лв.	220	321	422	523	711	812	913	1014	1202	1303	1404	1505	1693	1794	1895	1996

Таблица 23

2.2. Месечни цени:

а) поддръжка и обслужване на съоръженията и помещението за съвместно ползване:

Месечна цена в лв.	За шкаф	За ½ шкаф	За ¼ шкаф
	120	60	30

Таблица 24

б) за консумираната от всяко алтернативно предприятие електроенергия по цени, определени с влязло в сила решение на Държавната комисия по енергийно и водно регулиране.

Когато алтернативното предприятие заплаща електроенергия въз основа на отчетена консумация от контролен електромер, собственост на „БТК” АД, то сумата, подлежаща на заплащане от всяко алтернативното предприятие се определя като инсталираната от всяко алтернативно предприятие мощност се умножи по стойността на изразходваната електроенергия за съответния месец и се раздели на общата инсталирана мощност. При откриване на собствена партида и отчитане на консумираната електроенергия чрез контролен електромер на алтернативно предприятие, то последното се разплаща директно със съответния обществен снабдител с електроенергия.

По отношение на алтернативните предприятия

Предвид незначителния брой на абонатните постове и незначителния пазарен дял, изчислен въз основа на приходите от терминиране, на алтернативните предприятия КРС е на мнение, че задължение за водене на разделно счетоводство, е твърде обременително и би довело до ненужни административни и финансови тежести за тях.

Въз основа на горното, КРС не намира за необходимо на алтернативните предприятия да бъде наложено задължение за разходоориентираност въз основа на система за определяне на разходите.

5.4.2.5.3. Сравнение (benchmarking)

Въпреки неколнократните намаления на цените за терминиране от фиксирана във фиксирана мрежа в България, последните остават едни от най-високите в Европа, като цените: в двоен сегмент са най-високи в Европа; единствено Словакия и Турция са с по-високи от тези в България за единичен сегмент, като словашкото предприятие със значително въздействие върху пазара на едро за генериране на повиквания от фиксирана мрежа предлага два пъти по-ниска цена в ненатоварените часове; само в Латвия, Словакия и Турция са по-високи от тези в България в локален сегмент, като Латвия предлага на цената за локален сегмент достъп до всички потребители на предприятието със значително въздействие върху съответния пазар, а Словакия има в пъти по-ниски цени в часовете на ненатоварен трафик. Като отчита, че посочените високи цени са бариера пред конкуренцията и повишават разходите за потребителите, както и че при разплащане основано на принципа „Calling Party Pays” предприятията не са заинтересовани от намаляване на цените за терминиране, без ex-ante регулаторна намеса, КРС в съответствие с установените конкурентни проблеми и на основание разпоредбите на чл. 170, ал. 4 от ЗЕС, счита, че има основания да наложи ценови ограничения, въз основа на сравнение (benchmarking).

По отношение на „БТК” АД

Наложените с решение на КРС № 572 от 30 март 2006 г. ценови ограничения при одобряване на Типовото предложение за взаимно свързване на „БТК” АД, са определени от регулатора въз основа сравнителния подход (benchmark), Като са отчетени тенденциите в динамиката на цените за терминиране за периода 1998 - 2000 г., включително препоръчителните максимални цени за терминиране⁸⁴, определени от ЕК, при действието на Регулаторна рамка '98 на реализираните средно претеглени цени на държавите-членки на ЕС за периода 1998 – 2004 г., то следва да се отбележи, че на настоящия етап са достигнати средно европейските ценови нива към 2000 г. Също така може да се отбележи, че е налице трайна тенденция за намаляване на цените на трафичните услуги в държавите членки на ЕС, като практиката сочи, че ефекта от намаляването на цените за трафик се изразява в насърчаване на потреблението и увеличаване на приходите на предприятията. В тази връзка КРС е на мнение, че посоченото задължение следва да се запази до въвеждане и прилагане на разделно счетоводство и изменение на системата за определяне на разходите, с оглед насърчаване на конкуренцията и в интерес на крайните потребители.

Както е посочено в Раздел IV, т. 4.2 от анализа практиката в държавите-членки на ЕС сочи, че не е налице диференциация на цената за терминиране във фиксирани мрежи в зависимост от произхода на трафика. В тази връзка, с наложените ценови ограничения⁸⁵ в Типовото предложение за взаимно свързване КРС определи еднакви цени за терминиране на трафик от фиксирани и от мобилни мрежи в двоен сегмент в мрежата на „БТК” АД. Отчитайки, че цените за терминиране в определено местоположение в обществена телефонна мрежа не са диференцирани в зависимост от мрежата от която произхождат повикванията, КРС определя график за постепенно намаляване на цените за терминиране в определено местоположение в обществена телефонна мрежа ценови таван, съобразен с националните особености, като ползва сравнителния подход. Предвид неколнократните значителни намаления на цените за терминиране на повиквания в локален и в единичен сегмент, предложения график

⁸⁴ Commission Recommendation 98/195/EC and amendment of Commission Recommendation 98/195/EC, Commission Recommendation 98/511/EC

⁸⁵ Решение на КРС № 572 от 30.03.2006 г.

плавно намаляване на цените за терминиране в посочените сегменти е по-плавен и цели постигане на средно европейските ценови равнища в края на разглеждания период. Графикът за постепенно намаляване на цените за терминиране в двоен сегмент, предвижда ценови тавани, изчислени въз основа на информация за цените за терминиране на повиквания в двоен сегмент в страните от Централна и Източна Европа по данни от Cullen International SA. Предвижда се значителното намаление на цената за терминиране в двоен сегмент, в който основно се конкурират мобилните предприятия, предвид факта, че се цели балансираност с цената за терминиране в мобилни мрежи.

В съответствие с посочените цели КРС определя ценови ограничения под формата на график за постепенно намаляване на цените за терминиране под определен ценови таван, както следва:

1. Намаление на цените за терминиране на повиквания в локален сегмент във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

Цени за терминиране на повиквания в локален сегмент във фиксираната мрежа на „БТК” АД - лв./мин.		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,0165	0,0145
към 01.01.2008	0,0165	0,0145
към 01.07.2008	0,0165	0,0145
към 01.01.2009	0,0154	0,0132
към 01.07.2009	0,0144	0,0123
към 01.01.2010	0,01325	0,01105
към 01.07.2010	0,01213	0,00943

Таблица 25

2. Намаление на цените за терминиране на повиквания в метро⁸⁶ сегмент във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

Цени за терминиране на повиквания в метро сегмент във фиксираната мрежа на „БТК” АД - лв./мин.		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,023	0,0208
към 01.01.2008	0,023	0,0208
към 01.07.2008	0,023	0,0208
към 01.01.2009	0,02215	0,0196
към 01.07.2009	0,02145	0,0193
към 01.01.2010	-	-
към 01.07.2010	-	-

Таблица 26

Следва да се отбележи, че посочените цени за терминиране на повиквания в метро сегмент обхващат периода до края на 2009 г., предвид факта, че терминиране в метро сегмент се допуска до края на 2009 г.

3. Намаление на цените за терминиране на повиквания в единичен сегмент във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

⁸⁶ Терминиране в метро сегмент се допуска до края на 2009 г.

Цени за терминиране на повиквания в единичен сегмент във фиксираната мрежа на „БТК” АД - лв./мин.		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,027	0,024
към 01.01.2008	0,027	0,024
към 01.07.2008	0,027	0,024
към 01.01.2009	0,0249	0,0217
към 01.07.2009	0,0229	0,0193
към 01.01.2010	0,02085	0,0169
към 01.07.2010	0,01878	0,01459

Таблица 27

4. Намаление на цените за терминиране на повиквания в двоен сегмент във фиксираната мрежа на предприятието, както следва:

Цени за терминиране на повиквания в двоен сегмент във фиксираната мрежа на „БТК” АД - лв./мин.		
	часове на силен трафик	часове на слаб трафик
Действащи цени	0,10	0,075
към 01.01.2008	0,10	0,075
към 01.02.2008	0,06	0,053
към 01.07.2008	0,06	0,053
към 01.01.2009	0,051	0,046
към 01.07.2009	0,044	0,037
към 01.01.2010	0,037	0,029
към 01.07.2010	0,031	0,0221

Таблица 28

Видно от горните таблици, с постепенното намаляване на цените за терминиране се увеличава разликата между цените за часовете на силен трафик и цените за часовете на слаб трафик, с което се цели разпределение на част от потреблението към зоната на слабия трафик с оглед ефективно натоварване на мрежата на „БТК” АД и в интерес на крайните потребители..

КРС е на мнение, че налагането на ценови таван, въз основа на сравнителния подход (benchmark), е подходяща мярка, създаваща условия за прозрачност и предвидимост на пазара. Прилагането на посочената мярка не поражда разходи за „БТК” АД, тъй като не изисква ангажирането на допълнителен административен капацитет или друг ресурс. Следва да се отбележи, че практиката на държавите-членки на ЕС сочи, че налагането на ценови таван стимулира ефективността на предприятието, предвид стремежа за запазване на нивото на печалба от извършваната дейност. Ползите за конкуренцията се изразяват в намаляване на цените на едро и улесняване на навлизането на нови предприятия на пазара. Това от своя страна ще доведе до подобряване на конкурентната среда. Ползите за потребителите са намаляване на цените на свързаните пазари на дребно. Предвид гореизложеното КРС счита, че ползите от предложената мярка са повече отколкото недостатъците, поради което намира налагането на ценови таван с график за плавно намаляване на цените за пропорционално.

По отношение на алтернативните предприятия

Въпреки незначителния относителен пазарен дял на предприятията, КРС счита, че тъй като тези предприятия са предприятия със значително въздействие върху

съответния пазар, то е необходимо да се предприемат мерки с цел да се преодолеят всички възможности за злоупотреба с това положение.

В тази връзка, КРС счита, че на алтернативните предприятия следва да се наложат ценови ограничения под формата на ценови таван.

КРС счита, че алтернативните предприятия следва да определят цени за взаимно свързване, не по-високи от наложените на „БТК” АД ценови ограничения.

КРС счита, че възприетият от алтернативните предприятия принцип за реципрочност следва да бъде запазен. КРС счита, че тази мярка е пропорционална, тъй като чрез нея не се променя ситуацията на пазара до момента. Освен това, като отчита, че при евентуално повишаване на цените за терминиране над нивата на определените като ценови праг, алтернативните предприятия биха могли да загубят конкурентоспособност, което е още един аргумент в посока, че определения ценови таван е пропорционална мярка.

6. Оценка на ефекта от налагане на специфичните задължения

Оценката за въздействието на специфичните задължения е посочено за всяко от предприятията към съответната мярка, поради което в тази точка е направена оценка на цялостния ефект от наложените специфични задължения на предприятията на пазара.

По отношение на „БТК” АД

Тъй като наложените специфични задължения на „БТК” АД се запазват, то КРС счита, че налагането им не представляват сериозна регулаторна тежест като цяло. Изхождайки от значителното въздействие и значителният пазарен дял, изчислен въз основа на приходите от терминиране, който има предприятието, КРС счита, че е от изключителна важност при налагането на специфични задължения да се отчита възможността за въвеждане и развитие на конкуренцията на пазара. КРС счита, че това не би било възможно на съответния пазар, ако не би било продължено действието на наложените на предприятието специфични задължения.

По отношение на алтернативните предприятия

КРС счита, че е от изключителна важност да се търсят начини за поддържане на конкурентоспособността на предприятията с по-малък пазарен дял, като не им се налагат прекалено строги регулаторни предписания. В същото време, контролът на предприятията е от значение, тъй като осигурява развитие на конкурентните условия на пазара за малките предприятия, които все още разрастват дейността си. КРС е взело предвид тези съображения при налагането на специфични задължения на алтернативните предприятия на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи.

7. Очаквано въздействие от предложените специфични задължения

Оценката за въздействието на наложените специфични задължения, зависи от пазарното поведение на участниците и от други външни фактори, които трудно могат да бъдат прогнозирани. Като цяло КРС очаква, че ефектът от налагането на специфичните задължения в краткосрочен план ще е различен от този, който ще се получи в дългосрочен план. Очакваното въздействие от предложените специфични задължения може да бъде обобщено, както следва:

- налагането на задължение за достъп до и използване на специфични мрежови съоръжения, необходими за реализиране на взаимното свързване ще намали бариерите за навлизане на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи в България;
- задължението за равнопоставеност гарантира еднакво третиране на конкурентите при сходни условия от предприятията със значително въздействие върху пазара, което от своя страна е предпоставка за развитие на конкуренцията. Задължението кореспондира и с интересите на потребителите, свързани с разнообразието на предлагането и възможностите за избор на услуги;
- задълженията за прозрачност гарантират на заинтересованите предприятия достатъчно информация и яснота в процеса на осъществяване на взаимно свързване и имат за резултат по-голямата ефективност при прилагане на задълженията за равнопоставеност и за удовлетворяване на исканията за достъп и взаимно свързване;
- ефектът от задълженията за прозрачност и равнопоставеност ще се изпълни в максимална степен при изготвяне от предприятието със значително въздействие на пазара на Типово предложение за взаимно свързване, като предварителното одобряване на условията за взаимно свързване от страна на регулатора са гаранция за постигане на максимално добри условия за развитие на конкуренцията, както и за навременна оценка дали задълженията за прозрачност и равнопоставеност ще бъдат изпълнени коректно;
- налагането на задължение за прилагане на разделно счетоводство, ще засили действието на задълженията за равнопоставеност и прозрачност и ще допринесе за решаване на проблемите, свързани с ценовата дискриминация и възможностите за крос-субсидиране на пазара;
- прилагането на задължението за определяне на разходоориентирани цени, изчислени въз основа на система за определяне на разходите ще премахне възможностите а прилагане на прекалено високи цени. Привеждането на цените в съответствие с разходите ще е стимул за развитие на по-малките предприятия и за развитие на конкуренцията в интерес на потребителите;
- административните разходи на „БТК” АД ще нараснат незначително предвид прецизираното на задължение за разделно счетоводство и необходимостта от привеждане на системата за определяне на разходите на БТК в съответствие с него;
- прилагане на разумни цени, базирано на цените на „БТК” АД осигуряват баланс на трафика на крайните потребители на мрежата на историческия оператор и крайните потребители на мрежите на алтернативните предприятия.

Като цяло, ако предложените специфични мерки не бъдат приложени, то биха били налице ползи за предприятията в ущърб на конкурентите и потребителите.

Х. Приложения

1. Списък на Индивидуалните лицензии и регистрациите по Общи лицензии, притежавани от предприятията, предоставящи обществени телефонни услуги в определено местоположение

Предприятие	Вид	Лицензии	Наименование на лицензията
БЪЛГАРСКА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННА КОМПАНИЯ	АД	100	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществени далекосъобщителни мрежи и предоставяне на далекосъобщителни услуги
		102	Осъществяване на далекосъобщения чрез далекосъобщителна мрежа за наземно цифрово радиоразпръскване на радиосигнали в обхвата на къси вълни по технология DRM
		121	Осъществяване на далекосъобщения чрез далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем
		115А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа от неподвижната радиослужба от вида "точка към много точки" в честотен обхват 26 ghz с национално покритие
		217	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
		218	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна телексна мрежа
		220	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществени мрежи RLAN от подвижна радиослужба
АЙ ТИ ДИ НЕТУЪРК	АД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		116Б	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез услугата избор на оператор
		113	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа от неподвижната радиослужба от вида "точка към точка"
		217	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
ВЕСТИТЕЛ БГ	АД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		116Б	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез услугата избор на оператор
		121	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем
		201	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена кабелна далекосъобщителна мрежа за разпространение на радио- и телевизионни програми и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
ЕВРОКОМ КАБЕЛ МЕНИДЖМЪНТ БЪЛГАРИЯ	ЕООД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		113	Осъществяване на далекосъобщения чрез обособена далекосъобщителна мрежа от неподвижната радиослужба от вида "точка към точка"
		121	Осъществяване на далекосъобщения чрез далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем
		201	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена кабелна далекосъобщителна мрежа за разпространение на радио- и телевизионни програми и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
		217	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
ИЗТОЧНА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННА КОМПАНИЯ	АД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		116Б	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез услугата избор на оператор
КЕЙБЪЛТЕЛ	ЕАД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		116Б	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез услугата избор на оператор
		113	Осъществяване на далекосъобщения чрез обособена далекосъобщителна мрежа от неподвижната радиослужба от вида "точка към точка"
		201	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена кабелна далекосъобщителна мрежа за разпространение на радио- и телевизионни програми и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
		217	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
		220	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществени мрежи RLAN от подвижна радиослужба

Предприятие	Вид	Лицензии	Наименование на лицензията
СПЕКТЪР НЕТ	АД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		116Б	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез услугата избор на оператор
		204	Осъществяване на далекосъобщения при предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез обществени телефонни апарати
		217	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
		220	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществени мрежи RLAN от подвижна радиослужба
ТЕЛЕКОМ 1	ООД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
ИНТЕРУУТ БЪЛГАРИЯ	ЕАД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		117	Осъществяване на далекосъобщения с предоставен индивидуално определен ограничен ресурс – номера, чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
		121	За осъществяване на далекосъобщения чрез далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата линии под наем, включително международни линии под наем
ТРАНС ТЕЛЕКОМ	ЕАД	116А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена фиксирана далекосъобщителна мрежа и предоставяне на фиксирана гласова телефонна услуга
		116Б	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез услугата избор на оператор
		204 (уведомление)	Осъществяване на далекосъобщения при предоставяне на услугата достъп до гласова телефонна услуга чрез обществени телефонни апарати
		117	Осъществяване на далекосъобщения с предоставен индивидуално определен ограничен ресурс – номера, чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея
		115	Осъществяване на далекосъобщения чрез обособена далекосъобщителна мрежа от неподвижната радиослужба от вида „точка към много точки“
		115А	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа от неподвижната радиослужба от вида „точка към много точки“ в честотен обхват 26 ghz с национално покритие
		117А	Предоставяне на гласова телефонна услуга и и пренос на данни чрез мрежа от неподвижна радиослужба-точка към много точки
		217	Осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги чрез нея

АНЕКС

за съдържанието на специфичните задължения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство от предприятия със значително въздействие на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и или на пазара на едро за терминиране на повиквания в индивидуални обществени телефонни мрежи

В резултат от заключенията от анализа на пазара на едро за генериране на повиквания от определено местоположение на обществени телефонни мрежи и от анализа на пазара на едро за терминиране на повиквания в определено местоположение на индивидуални обществени телефонни мрежи е установена липса на ефективна конкуренция и в съответствие с действащото законодателство, КРС счита, че е налице необходимост от налагане на задължение за въвеждане и поддържане на аналитична счетоводна система с определено ниво на разделяне на дейностите и счетоводните сметки (разделно счетоводство) от страна на задължените предприятия. Следвайки принципите на предвидимост и прозрачност КРС счита, че следва да определи обхвата и същността на задължението за водене на разделно счетоводство.

А. Общи положения за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство

Задълженията за въвеждане и прилагане на разделно счетоводство включват разработване и представяне за одобрение от КРС на проект за прилагане на разделно счетоводство, съдържащ:

- ✓ структурно разделяне на счетоводните данни за дейностите по предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги (предоставяне на мобилни телефонни услуги и предоставяне на фиксирани телефонни услуги) от другите дейности на предприятията, осъществявани по смисъла на Търговския закон;
- ✓ структурно разделяне на счетоводните данни за дейностите по предоставяне на електронни съобщителни мрежи и/или услуги по отделни бизнес единици, предоставящи електронни съобщителни мрежи и/или услуги,
- ✓ структурно разделяне на счетоводните данни (оперативните приходи, оперативните разходи и заетия капитал) по отделните бизнес единици, като разходите, които не могат директно да се отнесат в отделената бизнес единица, следва да бъдат разпределени въз основа на анализ на причинно-следствената връзка (activity based costing) за пораждане на съответния разход. В случаите, при които не е налице причинно-следствена връзка разходите се разпределят пропорционално на директно отнесените такива;
- ✓ въвеждане на отделни аналитични сметки за съответните бизнес единици, които да позволяват идентифициране на всички елементи на разходите и приходите за предлаганите от тях услуги, включително поелементна разбивка на разходите за материалните активи и на разходите, произтичащи от структурата на мрежата;

С оглед осигуряване на прозрачност и съпоставимост на резултатите от разделното счетоводство КРС счита, че при спазване на изискванията, свързани с търговската тайна, регулаторни отчети следва да бъдат изготвяни и представяни от задължените предприятия, съобразно срокове и в еднакъв формат, определени въз основа на консултации между КРС, „Българска телекомуникационна компания” АД. Съгласуваните формати и срокове са предмет на последващо решение на КРС.

I. Ниво на разделяне на дейностите като отделни бизнес единици при счетоводното отчитане

В съответствие с приложимата нормативна уредба и практиката на страните-членки на ЕС, КРС счита, че задължените предприятия следва да разделят счетоводната информация по следните дейности:

- А) Предоставяне на мобилни телефонни услуги;
- Б) Предоставяне на фиксирани телефонни услуги;
- В) Други дейности по смисъла на Търговския закон.

За всяка от посочените в букви А) и Б) дейности, задължените предприятия следва да разделят счетоводните данни по следните бизнес единици:

- 1) Предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network);
- 2) Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network);
- 3) Услуги на дребно (Retail);
- 4) Услуги за други дейности, различни от тези по т. т. 1), 2) и 3) (Other activities).

Съгласно Препоръката⁸⁷ на Европейската Комисия (ЕК) от 19 септември 2005 г. (Препоръката) задължените предприятия следва да изготвят и публикуват отделни регулаторни отчети за бизнес единиците, които да бъдат консолидирани в обобщена форма.

В светлината на Препоръката, КРС счита, без претенции за изчерпателност, че регулаторните отчети за дейностите „Предоставяне на фиксирани телефонни услуги” и „Предоставяне на мобилни телефонни услуги” следва да съдържат:

1. Регулаторен отчет за дейността „Предоставяне на мобилни телефонни услуги”

1) Регулаторен консолидиран отчет, съдържащ:

А) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Б) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

В) Регулаторен отчет за Услуги на дребно (Retail), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Г) Регулаторен отчет за Услуги за други дейности (Other activities), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”.

2. Регулаторен отчет за дейността „Предоставяне на фиксирани телефонни услуги”

1) Регулаторен консолидиран отчет, съдържащ:

А) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Б) Регулаторен отчет за предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

В) Регулаторен отчет за Услуги на дребно (Retail), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”;

Г) Регулаторен отчет за Услуги за други дейности (Other activities), в т.ч. „Регулаторен отчет за приходи и разходи” и „Регулаторен баланс”.

3. Съответствие между регулаторните отчети и финансовите отчети

В съответствие с Препоръката на ЕС КРС счита, че е налице необходимост от публикуване на отчет за съответствието на регулаторните отчети с финансовите отчети, който следва да дава ясна информация за връзката между:

⁸⁷ Commission Recommendation of 19 September 2005 on accounting separation and cost accounting system under the regulatory framework for electronic communications

а) финансовите отчети на предприятието и регулаторния консолидиран отчет за бизнес единиците;

б) регулаторния консолидиран отчет за бизнес единиците и отделните регулаторни отчети за бизнес единиците;

в) отделните регулаторни отчети на бизнес единиците и техните дезагрегирани дейности (услуги).

II. Дефиниране на бизнес единици

КРС счита за необходимо да дефинира бизнес единиците, с оглед избягване на неясноти и неточности при тяхната интерпретация. В тази връзка следва да се отбележи, че бизнес единиците са дефинирани в съответствие с Препоръката на ЕК, както следва:

А) Предоставяне на услуги от Опорна мрежа (Core network);

Б) Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп (Access network);

В) Услуги на дребно (Retail);

Г) Услуги за други дейности (Other activities).

Подробните дефиниции на горепосочените бизнес единици са представени в Приложение 1 към настоящия анекс.

III. Регулаторни счетоводни принципи.

КРС счита, че задължените предприятия следва да прилагат разделното счетоводство при спазването на следните регулаторни счетоводни принципи:

- ✓ **Приоритетност:** доколкото е налице конфликт между изискванията на някои или всеки от тези регулаторни счетоводни принципи, същите следва да се прилагат в реда на приоритетност, в който са посочени в настоящия анекс.
- ✓ **Дефиниции:** Понятие или обяснение, употребени в счетоводните документи следва да имат същото значение, каквото имат в разрешенията за предоставяне на електронно съобщителни мрежи и/или услуги, с изключение на случаите когато контекста изисква друго.
- ✓ **Причинност:** Приходите (вкл. трансферните приходи), разходите (вкл. трансферните разходи), активите и задълженията следва да бъдат разпределени по разходните компоненти, услуги и бизнес единици или дезагрегираните им дейности в съответствие с причинно-следствената връзка между съответната дейност/ услуга, която води до генериране на приходите или пораждаване на разходите, дейностите заради които се придобиват активите и възникват задълженията.
- ✓ **Обективност:** Процесът на разпределение следва да бъде обективен и да не предвижда ползи за предприятието със значително въздействие върху съответния пазар или друго предприятие, продукт, услуга, компонент, бизнес единица или дезагрегираните им дейности.
- ✓ **Последователност:** Следва да има последователност в счетоводното третиране на информацията през годините. Когато има съществени промени в регулаторните счетоводни принципи и методите за разпределение и/или счетоводната политика, които оказват влияние върху информацията в регулаторните отчети за бизнес единиците, частите от регулаторните отчети за предишни години, засегнати от промяната, следва да бъдат преработени.
- ✓ **Прозрачност:** Използваните методи за разпределение следва да бъдат прозрачни. Разходите и приходите, които се отнасят директно по бизнес

единици или дейностите, следва да бъдат изрично отличени от онези, които подлежат на разпределение. Прилаганите от задълженото предприятие бази за разпределение следва да бъдат подробно описани.

IV. Формат и съдържание на отчетите, изготвяни въз основа на разделното счетоводство.

Регулаторните отчети следва да се изготвят в съответствие с регулаторните счетоводни принципи, посочени в раздел III. Предвид различията във формите и съдържанието на регулаторните отчети и годишните финансови отчети на предприятията, КРС намира за уместно прилагането на унифицирана форма и съдържание на изискваните от задължените предприятия регулаторни отчети, които се определят въз основа на консултации между КРС и „Българска телекомуникационна компания” АД. Съгласуваните формати и срокове са предмет на последващо решение на КРС.

КРС счита, че изготвяните от задължените предприятия регулаторни отчети следва да включват приложения, които да дават детайлна информация за:

а) начин за разпределяне на разходите, включително прилаганите бази за разпределение на разходите, приложимите стандарти, начините, използвани за процеса на разпределение, както и за преоценка на активите и методите за идентификация на непреките разходи. Информацията трябва да е достатъчно детайлна, за да изяснява връзката между разходите и съответстващи цени на услугите;

б) за трансферните разходи/приходи между бизнес единиците и дезагрегираните им дейности/услуги, като те следва да бъдат еквивалентни на транзакциите от конкурентните предприятия;

в) възприетите счетоводни стандарти доколкото са релевантни;

г) съществени промени, които оказват влияние върху регулаторните отчети и отчетите за предходни години.

С оглед доказване на съответствието между регулаторните и финансовите отчети на задължените предприятия, последните следва да представят на КРС доклад от независим одитор, потвърждаващ горецитираното съответствие, включително оценка за прилагането на принципа за причинно-следствена връзка при отнасяне на счетоводните данни по отделните бизнес единици.

V. Предоставяне на допълнителна информация, ползвана при изготвяне на регулаторните отчети

В съответствие с Препоръката на ЕК, КРС счита, че с оглед осъществяването на ефективен контрол върху спазване на наложените специфични мерки, задължените предприятия следва да представят в приложенията към регулаторните отчети и детайлна информация, ползвана при изготвяне на регулаторните отчети, която без претенции за изчерпателност следва да включва:

а) прилагана счетоводна политика при изготвяне на регулаторните отчети;

б) матрица (форма), обобщаваща всички трансферни разходи/приходи между различните регулаторни отчети на бизнес единици;

в) описание на базите за разпределение на разходите, които не могат да бъдат директно отнесени по отделните бизнес единици;

г) отчети за среден разход на мрежови елемент съгласно раздел VI от настоящия анекс;

д) изчерпателни дефиниции за дезагрегирани дейности/услуги на бизнес единиците, с оглед яснота по отношение на конкретното им съдържание;

е) описание на процеса на отразяване на трансферни разходи/приходи, която се прилага за целите на разделното счетоводство.

VI. Отчет за среден разход за мрежови елемент

КРС счита, че детайлната информация за разходите за всички компоненти на мрежата е основен елемент за обезпечаване на прозрачността и развитие на конкуренцията. В тази връзка предприятието със значително въздействие на съответния пазар трябва да предоставя отчет за разходите за мрежовите компоненти, като част от информацията по разделното счетоводство. Отчетът следва да съдържа следните данни:

- ✓ среден разход на минута за всеки компонент на мрежата за пренос (включително средно претеглена цена на капитала);
- ✓ среден разход на минута за всеки компонент на мрежата, който не се ползва за пренос (включително средно претеглена цена на капитала);
- ✓ рутинг фактори за трафика;
- ✓ осреднени тарифи за различните времеви периоди от денонощието (**Time of Day Gradients**);
- ✓ крайни тарифи за услуги, необвързани в пакети;
- ✓ съответствие (в случай, че има разлика с вътрешните трансферни разходи/приходи)

Формата и съдържанието на посочената информация се определят въз основа на консултации между КРС и „Българска телекомуникационна компания” АД. Съгласуваните формат и съдържания са предмет на последващо решение на КРС.

VII. Срок за представяне на информацията.

С оглед ефективност при прилагането на разделното счетоводство КРС счита, че регулаторните отчети следва да се предоставят своевременно от задължените предприятия. Излишното забавяне на предоставянето на регулаторните отчети би намалило положителния ефект от налагане на специфичното задължение. В тази връзка КРС счита, че при налагане на задължение за прилагане на разделно счетоводство, изискваната информация в съответствие с настоящия анекс следва да бъде предоставена в срок до два месеца след изтичане на всяко шестмесечие.

VIII. Принципи при отнасяне на трансферните разходи/приходи

Разходите/приходите, които възникват в резултат на предоставяне на продукт или услуга от една основна бизнес единица на друга основна бизнес единица и обратно в рамките на цялостната дейност на предприятието са определят като трансферни разходи/приходи.

В тази връзка КРС счита, че задълженото предприятие трябва да предоставя детайлна информация за трансферни разходи/приходи, която да служи за доказателство за липсата на преференциално третиране между цените, прилагани за бизнес единиците на вертикално интегрирано предприятие и цените, прилагани за други предприятия. Информацията за трансферните разходи/приходи следва да се предоставя във формат и със съдържание, определени въз основа на консултации между КРС и „Българска телекомуникационна компания” АД. Съгласуваните формат и съдържание са предмет на последващо решение на КРС. Информацията за трансферните разходи/приходи следва да бъде в съответствие със следните принципи:

а) трансферните приходи или разходи трябва да се разпределят по услуги и бизнес единици или дезагрегираните им дейности (услуги) в съответствие с причинно-

следствената връзка между съответната дейност/ услуга, която води до генериране на приходите или пораждање на разходите;

б) отнасянето на трансферните разходи или приходи следва да бъде обективно и да не показва намерение за облагодетелстване на някоя бизнес единица или дезагрегираната ѝ дейност (услуга);

в) трябва да има последователност в счетоводното третиране на трансферните разходи или приходи през различните години;

г) използваните методи за разпределяне на трансферни разходи или приходи следва да бъдат прозрачни. Всеки трансферен приход или разход следва да бъде ясно обоснован. Всички използвани бази за разпределение трябва да бъдат подробно обяснени.

д) трансферните разходи или приходи за предоставяне на услуги в рамките на предприятието се определят като употреба на услуга и плащане за единица;

е) трансферните разходи или приходи за предоставяне на услуги в рамките на предприятието трябва да бъдат еквивалентни на цените (тарифите), които биха били посочени за заплащане при ползване от друго предприятие на услугата;

ж) регулаторните отчети следва да показват трансферните разходи или приходи между отделните бизнес единици и дезагрегираните им дейности.

Б. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разделното счетоводство позволява трансформирането и детайлизирането на информацията от финансовите отчети на предприятията за регулаторни цели по начин, който позволява на регулатора да изпълнява функциите си по осигуряване на условия за развитие на конкуренцията и защита на крайните потребители. Информацията, която се осигурява от прилагането на разделното счетоводство, позволява извършването на проверки за наличие на крос-субсидиране между услугите, предоставяни от задълженото предприятие. Следва да се отбележи, че данните от разделното счетоводство осигуряват възможност за проверка на вътрешните трансферни разходи/приходи между отделните дейности на предприятието и сравнението им с цените на услугите, предоставяни на други предприятия, което от своя страна го прави инструмент за контрол по отношение изпълнението на задължението за равнопоставеност.

Дефиниции на бизнес единиците

Предоставяне на услуги от Опорна мрежа

Бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа” предоставя услугите комутиране и пренос на сигнали, което позволява на краен потребител на едно предприятие да се свързва с крайни потребители на същото или друго предприятие, или да има достъп до услуги, предлагани от друго предприятие. Регулаторните отчети за бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа” включват разходите, приходите, активите и пасивите, свързани с предоставянето на тези услуги. Приходите на бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа” принципно са от продажба на услугите по пренос на сигнали и комутиране, необходими за осъществяване на свързване от край до край и включват както услуги за пренос и комутиране по взаимното свързване, предоставяни на други предприятия, така и услуги за пренос и комутиране за бизнес единицата „Услуги на дребно”.

Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп

Чрез бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” се осъществява свързването към „Предоставяне на услуги от Опорната мрежа”. Регулаторните отчети за бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” включват разходите, приходите активите и пасивите необходими за осигуряване и експлоатиране на тази свързаност. Освен това за целите на разделното счетоводство бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” включва всички компоненти на мрежата, необходими както за предоставяне на услуги за достъп на други предприятия, така и за предоставяне на услуги за достъп на крайните потребители, например четец (line cards) и портове в концентраторите и/или в централите. С изключение на горепосочените компоненти на мрежата, всички останали мрежови елементи се включват към бизнес единицата „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа”.

Услуги на дребно

Бизнес единицата „Услуги на дребно” включва всички дейности за продажба на телефонни услуги на крайните потребители, в т.ч. абонатни линии, линии под наем, повиквания, обществени телефони и предоставяне на справочна информация. Регулаторните отчети за бизнес единицата „Услуги на дребно” включват разходите, приходите, активите и пасивите, свързани с предоставянето на тези услуги на крайните потребители. Разходите отнесени в „Услуги на дребно” включват трансферните разходи, свързани с употребата на мрежовите ресурси и услугите, предоставяни от „Предоставяне на услуги от Мрежа за достъп” и „Предоставяне на услуги от Опорна мрежа”, маркетинговите и билинг разходите, свързани с предоставяне на услугите на крайните потребители.

Услуги за други дейности

Обикновено предприятията предоставят широка гама от други услуги, включително отдаване под наем, ремонт и поддръжка на оборудването на крайните потребители. В допълнение, те могат да имат интереси в дейности различни от телекомуникациите. За целите на разделното счетоводство, разходите, приходите, активите и пасивите, свързани с тези услуги се идентифицират отделно.