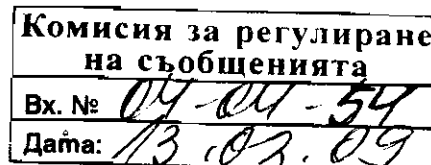


ДО
КОМИСИЯТА ЗА РЕГУЛИРАНЕ
НА СЪОБЩЕНИЯТА
София 1000, ул. "Гурко" № 6

На вниманието на д-р Веселин Божков – Председател



Относно: Решение 2364 от 03.12.2008 г. на Комисията за регулиране на съобщенията

УВАЖАЕМИ Д-Р БОЖКОВ,

С Решение № 2364 от 03.12.2008 г., Комисията за регулиране на съобщенията прие Проект на решение за определяне на пазар на Предоставяне на (физически) достъп на едро до мрежова инфраструктура (включително пълен и съвместен необвързан достъп) в определено местоположение и на пазар на Предоставяне на широколентов достъп на едро, определяне на предприятия със значително въздействие върху съответния пазар и налагане на специфични задължения.

В тази връзка, приложено изпращаме в срок становището на „Българска телекомуникационна компания“ АД (БТК АД) по Проекта на решение и приложението към него - „Определяне, анализ и оценка на пазара на Предоставяне на (физически) достъп на едро до мрежова инфраструктура (включително пълен и съвместен необвързан достъп) в определено местоположение и на пазара на Предоставяне на широколентов достъп на едро“ (Анализа).

Приложение: Съгласно текста.

С уважение,



Павел Велчев

Пълномощника изпълнителния директор на БТК АД

СТАНОВИЩЕ

на

„Българска телекомуникационна компания“ АД по Проекта на решение и приложението към него - „Определяне, анализ и оценка на пазара на Предоставяне на (физически) достъп на едро до мрежова инфраструктура (включително пълен и съвместен необвързан достъп) в определено местоположение и на пазара на Предоставяне на широколентов достъп на едро“

Пазарът на електронни съобщителни услуги в Европейския съюз, разглеждан като цялостно явление, е в голяма степен либерализиран. В резултат, акцентът на регулаторните механизми е изместен към насърчаване на устойчива конкуренция между участниците на електронния съобщителен пазар и стимулиране на инвестициите. Настоящият регулаторен режим има за цел да постигне и утвърди пазарна среда, в която съществува стабилна конкуренция – водеща до ползи както за пазарните участници, така и за потребителите.

Сравнителният анализ на действащото право в Република България, на правото на Европейския съюз, както и на практиката на държавите-членки на Европейския съюз показва, че една от основните цели на регулацията в сферата на електронните съобщения е създаването на конкурентен пазар, водещ до иновации и повече ползи за потребителите. Постигането на тази цел се осъществява посредством регулаторно-правни механизми както на национално, така и на общностно равнище. Изготвянето на пълни и точни пазарни анализи и налагането на пропорционални мерки, съобразени максимално с националните особености, са едни от тях.

Направеният анализ стъпва на основата на приложимото национално законодателство, както и правото на Европейския съюз, подчертаваме обаче, че Анализът на КРС далеч не в пълна степен е отчел фактически създалото се положение на българския пазар.

Като допълнение бихме искали да отбележим, че повече внимание заслужава географското определяне на пазара. Критерият за това да са обособи географски пазар е наличие на еднакви пазарни условия в географски обособена територия. От аргументите, които посочваме по-долу е видно, че не са налице основания географският пазар винаги да бъде определян като национален. Напълно възможно е да се обособи и регионален географски пазар – както изтъкваме в коментарите си по същество, географски обособените пазари биха отразили много по-добре създалата се пазарна обстановка и биха били важна предпоставка за дефиниране на пропорционални и справедливи мерки за регулаторно въздействие.

На мнение сме, че е необходимо преразглеждане на установените от КРС фактически обстоятелства и отчитане на допълнителни факти, споменати по-долу, за да бъде намерена най-пропорционалната тежест на наложените мерки. В противен случай, анализът и мерките ще страдат от липса на баланс и могат да доведат до негативни пазарни ефекти.

От гледна точка на пълното постигане на целите на регулацията и конкурентното право, по-долу бихме желали да направим своите коментари и препоръки.

I По отношение на състояние на пазара за пренос на данни и предоставяне на услуги за достъп до Интернет в България.

1.Участници на пазара.

В Анализа се посочва следното „...по реда на ЗД (отм.), за разлика от дейността по пренос на данни, предоставянето на услугата достъп до Интернет беше на свободен режим. След влизане в сила на ЗЕС за предприятията, предоставящи такава услуга, възникна задължението да подадат уведомления в КРС за осъществяване на дейността си (§10 от ПЗР на ЗЕС). В тази връзка, предмет на настоящия анализ могат да бъдат само онези предприятия, които са изпълнили законовото си задължение да уведомят КРС. Лицата, които осъществяват дейност, без да са подали уведомление, подлежат на санкция, но противозаконната им дейност не би могла да бъде взета предвид от КРС за целите на анализа. Следва да се отбележи, че липсата на пълна информация при регулатора за състоянието на пазара води до невъзможност за точна преценка за реалните участници на пазара, броя на потребителите на различни видове услуги за широколентов достъп до Интернет, обема на приходите от такива услуги, както и други важни пазарни показатели. За КРС са налице правомощия да извърши необходимите проверки на предприятия, които извършват дейност без уведомление, но това би отнело съществено време, в рамките на което КРС не би могла да финализира необходимите пазарни анализи.”

Считаме, че подобен подход при извършване на анализ и налагане на ограничителни мерки, които директно засягат правната сфера на предприятия, предоставящи електронни съобщителни услуги е неправилен и не е съобразен с приложимото законодателство. В разпоредбите на Закона за електронните съобщения се предвиждат всички правомощия на Комисията за регулиране на съобщенията, които ѝ дават право, а от друга страна я задължават, да регулира и контролира пазара на електронни съобщения и в частност да извършва независими, задълбочени проучвания и анализи на съществуващата пазарна ситуация. Това от своя страна ще доведе до пълноценното прилагане на основните принципи, залегнали в ЗЕС. Позоваването на непълни или неточни данни в Анализа, би могло и е довело до неправилно дефиниране на обхвата на пазара – продукти и географски, което от своя страна опорочава направените изводи и наложените въз основа на тях мерки.

В допълнение, бихме искали да отбележим, че съгласно чл. 19 от Методиката за анализ на пазарите съществуват разнообразни начини за събиране на информация при изготвяне на анализите, като част от тях са алтернатива на обичайните възможности за събиране на данни от предприятията, които са подали изискваните от закона уведомления. Считаме, че с оглед постигане на пълнота на картината е необходимо, да бъдат отчетени и допълнителни данни, с оглед вярното отразяване на пазарната ситуация. При липса на достатъчно данни, съществува риск от непълно отразяване на реалните процеси, като от тази гледна точка използването на алтернативни източници на информация би имало съществено значение за вярно отчитане на ситуацията.

Основен недостиг по отношение на развитието на пазара на широколентови услуги е липсата на хронологичното описание на този процес. Кабелните мрежи за телевизионно и радио разпространение стартират своята дейност в началото на 90-те години. Те се развиват с бързи темпове, като по това време на БТК, съгласно законодателството, е забранено да изгражда и поддържа такива мрежи до края на 2002 г. Паралелно с това, широколентов достъп до Интернет чрез LAN мрежи се предоставя още от 2000 г. Под фасадата на дейността на свободен режим „достъп до Интернет“ доставчиците на тази услуга разширяват обхвата на дейността си, без да имат регулаторни бариери за навлизане на пазара, като към 2003 г. вече заемат основен дял при предоставянето на широколентов достъп до глобалната мрежа. От 2003 г. изграждането на такива мрежи е на регистрационен режим, като различни анализи, включително и на секторния регулатор показват, че тази дейност продължава сериозното си развитие. Основният оператор у нас БТК, стартира предоставянето на ADSL услуги едва от 2004 г. По този начин България е една от малкото страни в ЕС, в които са наложени регулаторни ограничения на основния

оператор за предоставяне на широколентови услуги, които дават възможност на алтернативните оператори да стартират дейност на този пазар значително по-рано от основния оператор и от там да получат съществено конкурентно предимство.

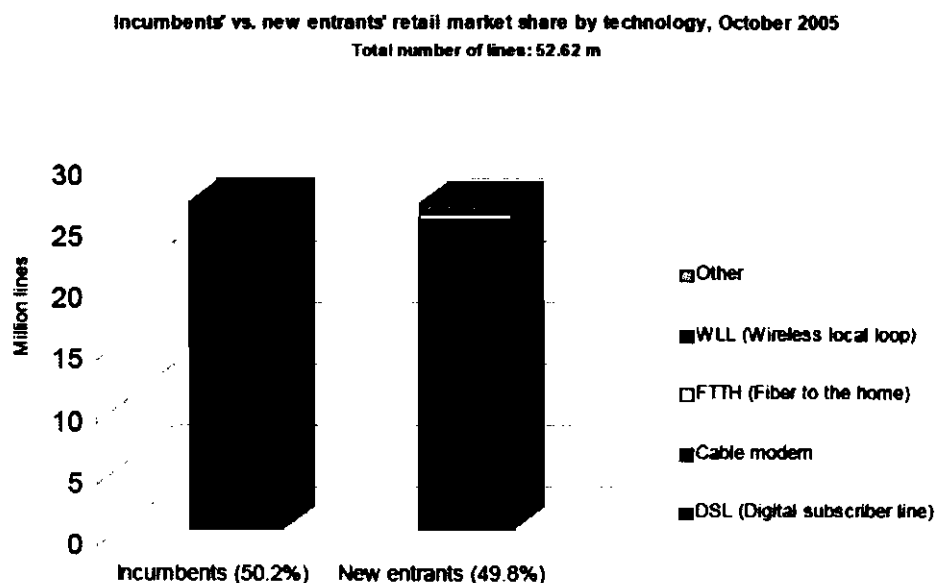
Съгласно проучването на IDC Broadband Platform, изготвила и представила в Министерски съвет (МС) стратегия за развитието на широколентовия достъп у нас, в което участва и КРС, абонатите на кабелна телевизия, ползващи широколентов достъп до Интернет у нас за периода 2004 – 2006 г. са нараснали пет пъти. Същото проучване отчита тази възможност за достъп до Интернет като основна заедно с LAN мрежите. По данни на IDC за 2006 г. 5,5 % от общо 12% от домакинствата в България, които имат широколентов достъп се падат на кабелните оператори.

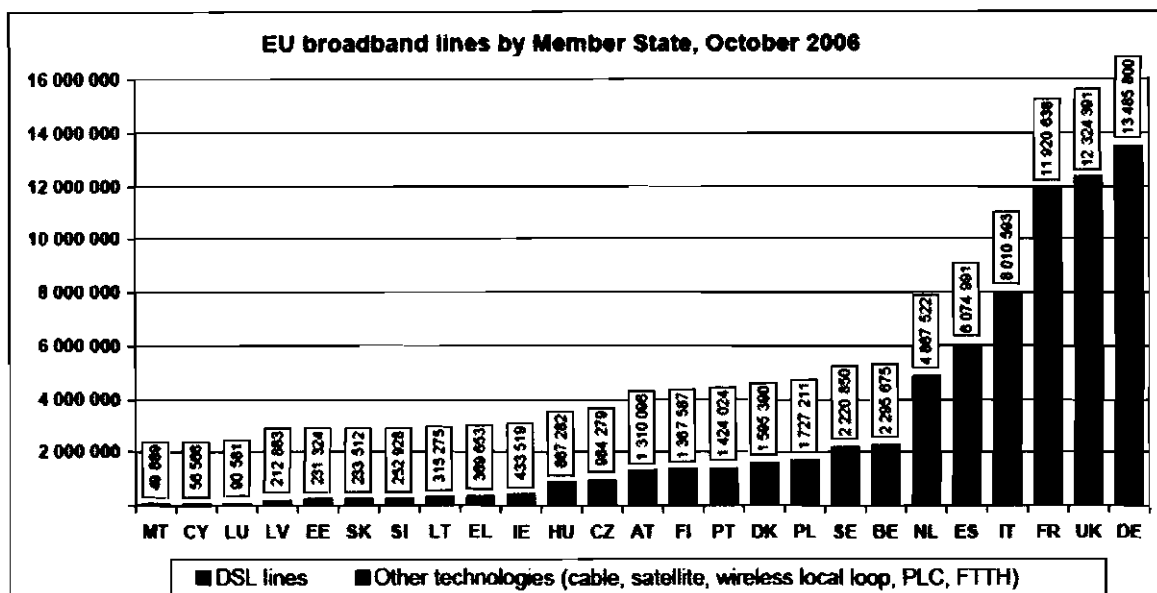
Така след 2004 г., когато БТК започва предоставянето на ADSL достъп до Интернет, основният оператор става участник в един вече добре развит, сегментиран пазар, характеризиращ се с развита конкуренция.

2. Потребители на услуги за достъп до Интернет и широколентов достъп до Интернет

2.1 В Анализа не е проучено в детайли технологичното развитие на пазара на широколентов достъп до интернет.

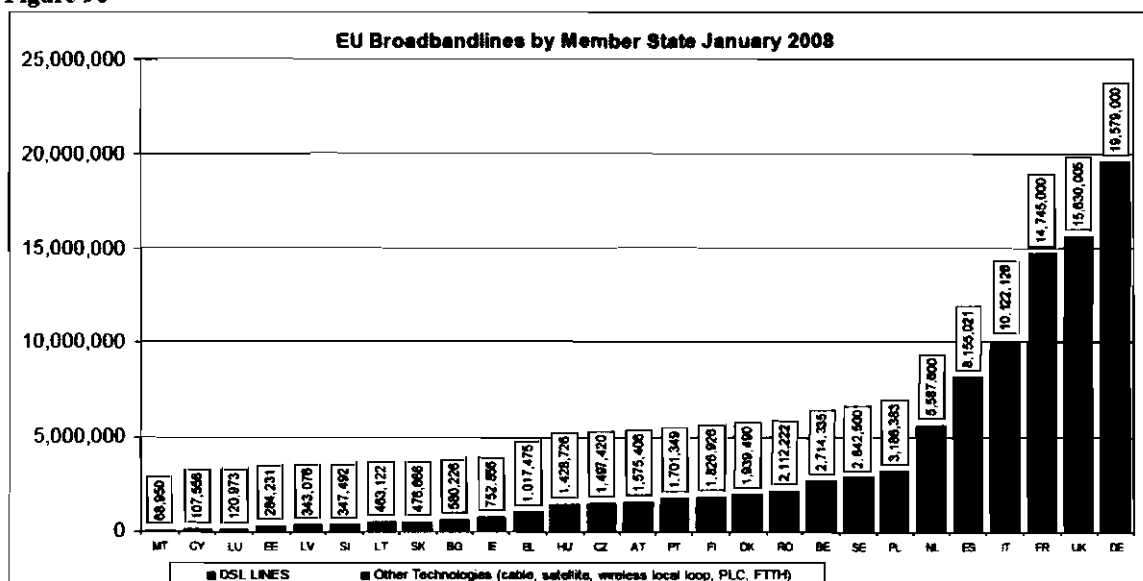
Годишните доклади на ЕК за развитието на сектора показват следните данни за технологичното развитие на пазара:





Data for Austria as of July 2006. The estimate of the Austrian NRA for October 2006 is 1 357 405 lines.
According to Danish NRA 25,900 new entrants' cable and 37,747 new entrants' other (LAN) lines, provided by non-profit user associations should be added, even though the associations are themselves end-users.

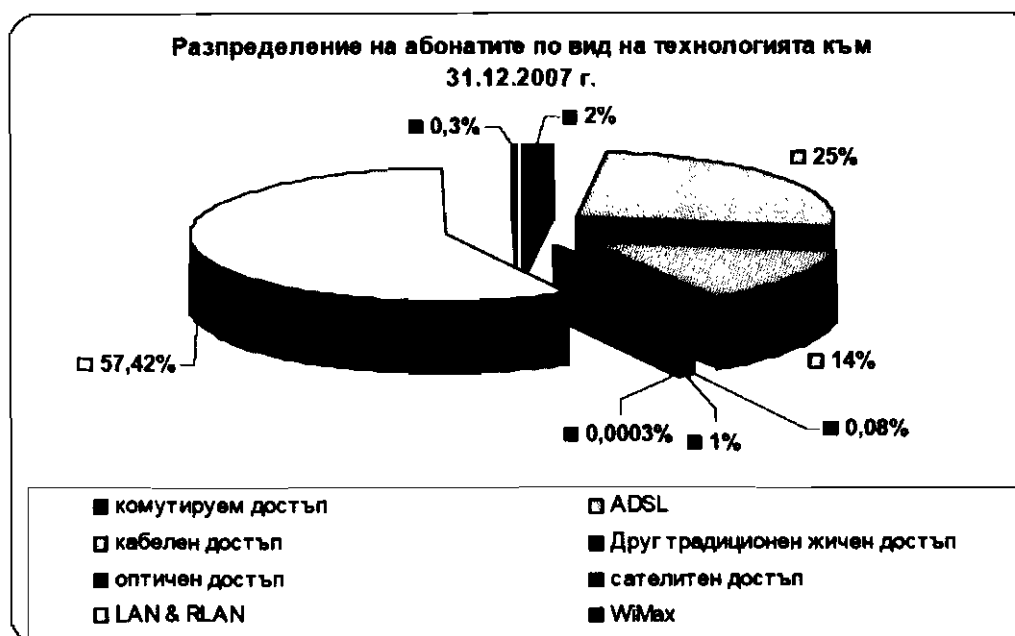
Figure 96



Data for Estonia, France, Lithuania, the Netherlands and Austria as of October 2007.

Източници: 11, 12 и 13 годишни доклади на ЕК за развитие на телекомуникационния сектор

В сравнение, ще посочим данните за технологичното развитие у нас, представени в анализа.



Източник: Данни, подадени в КРС

Очевидна е разликата в процентния дял на пазара на xDSL услугите в ЕС и България. Това се дължи на различни фактори. Както посочихме по-горе, за алтернативните предприятия не съществуват конкурентни проблеми за навлизане на този пазар. В противовес на това за основния оператор у нас съществуваше забрана за изграждане на алтернативни и силно рентабилни начини на достъп до крайни клиенти като кабелни мрежи за радио и телевизионно разпръскване и LAN-мрежи. В допълнение към това, късната приватизация на основния оператор, в сравнение със страните от ЕС и ниската степен на цифровизация, съответно задължения за допълнителни инвестиции при вече либерализиран пазар, са допълнително затруднение за развитието на xDSL достъпа.

Това дава основание да бъде отчетено, че основна характеристика на нашия пазар е преобладаващият интерес на крайните потребители към кабелния и LAN достъп, в сравнение с ADSL достъпа. Сравнението на данните в Анализа с показаните по-горе тенденции в ЕС показват силно конкурентната среда у нас за предоставянето на xDSL достъп, в сравнение със страните от ЕС.

2.2. В Анализа не е отделено достатъчно внимание на географското разпределение на пазара на широколентов достъп до интернет.

Представените обширно данни за развитието на пазара за широколентов достъп като цяло, съвпадат с данните в различни изследвания на агенции за пазарни проучвания, но не е анализирано нивото на конкуренция в различните населени места.

Съществена характеристика на пазара у нас, отчетена като основна в различни анализи, е силното географска фрагментиране на пазара, което не е разгледано в Анализа.

В горепосочения документ на IDC Broadband Platform се казва:

„Структурата на достъпа до интернет в България показва разделение на градски и извънградски райони. Извънградските райони представляват едва 6% от общия брой

потребители на Интернет през 2005. Столицата София достига навлизане на Интернет услугата в размер на 50% от населението и представлява 34% от общия брой потребители на Интернет.

DSL

БТК АД е доминиращ доставчик на DSL за България, а Орбител и Спектър Нет предлагат препродажба на продукти. DSL продуктите на БТК се предлагат през активни аналогови PSTN и ISDN линии, в райони, където локалните централи имат възможност за DSL свързване. Средната месечна абонаментна такса за домашни пакети е около 17.6 евро, а за бизнес абонамент- около 37.9 евро. Текущото предлагане на DSL е съсредоточено в райони, близки до големите градове, но прогресивно се разраства към национален обхват.

Кабелен достъп

Достъпът чрез кабелно свързване остава най-популярният начин за ширококолов достъп в България с повече от 600 оператора на пазара на кабелните услуги. Кабелните мрежи покриват около 40% от домакинствата в страната и съставляват близо 48% от абонатите на ширококолов Интернет. Средната месечна абонаментна такса за домашни потребители е около 14.3 евро, а за бизнес абонамент- около 34 евро. Кабелните оператори непрестанно подобряват мрежите за предоставяне на Интернет услуги, които са насочени главно към градските райони.

LAN

Ширококоловият достъп през LAN е вторият най-често използван метод за високоскоростен Интернет в България. Проблемът с LAN операторите е, че те не се регулират от националния регулатор, което оказва влияние върху качеството и цената на услугата. Като резултат от новият закон, който следва да бъде приет през 2007, се очаква около 80% от LAN операторите да излязат от бизнеса. LAN операторите действат главно в градски райони и на територията на големите градове. Доставят достъп до основните услуги, но предлагат ниски международни скорости на свързване. Тяхната популярност се дължи на гъвкавите ценови схеми- средната месечна такса за домашни клиенти е около 12.7 евро, а за бизнес- около 25 евро.

Ширококоловият достъп в България е възможен главно в градски райони, като това възпрепятства цялостния достъп до цифрови технологии и налага необходимостта от държавна намеса."

Такова развитие на пазара се обуславя от търсенето, което е доста по-голямо в големите градове, в сравнение с по-малките, което е съвсем естествено отчетено от алтернативните предприятия, стартирали първи предоставянето на ширококолови услуги.

Всичко това води до съществени разлики в нивото на конкурентност на пазара в големите градове, в сравнение с по-малките.

Изследване на Synovate Omnibus Survey 2006-2008, показва следните пазарни дялове на предприятията предоставящи ширококолов достъпа до интернет в София:

Вид достъп	София	
	2007	2008
1 Кабелен	23,3	13,1
2 LAN	72,6	72,6
3 ADSL	1,4	11,9
4 Безжичен	1,4	
5 Друг	1,4	2,4

Подобни диспропорции на пазарните дялове в големите градове, в сравнение с по-малките населени места, показва и анализ на „Маркет тест“.



База за анализа 2044 интервюирани

Юли 2006, Market test

Показаните данни еднозначно водят до извода, че нивото на конкуренция е силно завишено в големите градове, което дава достатъчно основание да се счита за установена съществена разлика в пазарната среда в тези населени места, в сравнение с по-слабо населените райони.

3. Цени

По наше виждане, в Анализа не е представена ясна картина на промените на цените на услуги на дребно за широколентов достъп до Интернет. Както е посочено по-горе, стартирането на предоставянето на xDSL услуги се осъществява в една развита и конкурентна среда.

Ситуацията на значително преобладаващ пазарен дял на кабелните и LAN мрежите дава възможност на тези участници на пазара да приложат активна ценова политика, с която максимално да затруднят появата на нов участник.

Това се потвърждава от обобщената таблица по-долу, която е изготвена въз основа на оферти на операторите, публикувани на интернет страниците им.

City	ISP	Type	2005			2006			2007		
			Monthly fee BGN	Speed (Kbps)		Monthly fee BGN	Speed (Kbps)		Monthly fee BGN	Speed (Kbps)	
				BG	Int		BG	Int		BG	Int
София	Evocon	CaTV	22,00	256	256	22,00	256	256	22,00	1024	1024
		CaTV	35,00	512	512	35,00	512	512	22,00	1024	1024
		CaTV	20,00	256	256	20,00	256	256	20,00	1024	1024
		CaTV	10,00	1024	1024	10,00	1024	1024	10,00	2048	2048
	Cabletel	CaTV	16,00	128	64	19,90	256	256	19,90	768	768
		CaTV	19,99	256	64	29,00	384	384	29,00	1024	1024

		CaTV	29,99	384	64	39,00	512	512	39,00	1500	1500
		CaTV	49,00	512	128	49,00	768	768	49,00	2048	2048
	Megalán	LAN	25,00	5120	560	25,00	20000	2240	25,00	30000	10000
		LAN	40,00	7120	1120	40,00	32000	4160	30,00	30000	10000
		LAN	65,00	15200	1280	65,00	48000	6400	40,00	45000	15000
		LAN	100,00	20000	1600	100,00	48000	8000	65,00	60000	30000
		LAN	25,00	2000	320	25,00	7000	1000	19,00	2000	2000
	Sp Net	LAN	35,00	3000	576	35,00	12000	1800	27,00	10000	10000
		LAN	-	-	-	-	-	-	35,00	20000	20000
		LAN	-	-	-	-	-	-	55,00	40000	40000
		LAN	24,00	2000	200	24,00	2000	2000	24,00	12000	12000
	Powernet	LAN	30,00	2500	250	30,00	2500	2500	30,00	15000	15000
		LAN	36,00	6000	600	36,00	6000	6000	36,00	18000	18000
		LAN	48,00	8000	800	48,00	8000	8000	42,00	21000	21000
		LAN	72,00	12000	1200	72,00	12000	12000	48,00	24000	24000
		LAN	144,00	24000	2400	144,00	24000	24000	72,00	36000	36000
Bourges	SKAT TV	CATV	20,00	30	50	20,00	128	128	20,00	256	256
		CATV	32,00	190	150	32,00	256	256	32,00	512	512
		CATV	55,00	490	400	55,00	512	512	55,00	1024	1024
		CATV	95,00	720	640	95,00	1024	1024	95,00	2048	2048
	Cabletel	CaTV	16,00	128	64	19,90	256	256	19,90	512	512
		CaTV	19,99	256	64	29,00	384	384	29,00	1024	1024
		CaTV	29,99	384	64	39,00	512	512	39,00	1500	1500
		CaTV	49,00	512	128	49,00	768	768	49,00	2048	2048
	ComNet	LAN	42,00	384	128	42,00	768	256	42,00	1024	384
		LAN	60,00	576	192	60,00	1152	384	60,00	1500	512
		LAN	72,00	768	256	72,00	1536	512	72,00	2048	768
	Unacs	LAN	24,00	100	100	24,00	200	100	24,00	500	100
		LAN	30,00	200	100	30,00	470	130	30,00	850	250
		LAN	36,00	300	100	36,00	650	150	36,00	950	350
		LAN	42,00	380	120	42,00	800	200	42,00	1024	400
		LAN	-	-	-	-	-	-	72,00	1500	500
Varna	Interbild	LAN	30,00	128	128	30,00	256	256	36,00	1024	1024

		LAN	40,00	256	256	40,00	512	512	43,00	2048	2048
		LAN	-	-	-	75,00	1024	1024	75,00	20000	20000
		LAN	-	-	-	140,00	2048	2048	92,00	40000	40000
	Sp Net	LAN	25,00	256	256	22,00	256	256	22,00	768	768
		LAN	35,00	512	512	36,00	384	384	36,00	1024	1024
		LAN	40,00	384	384	48,00	512	512	48,00	2048	2048
		LAN	130,00	1024	1024	90,00	1024	1024	90,00	8192	8192
	Arianet	LAN	30,00	128	128	22,00	128	128	25,00	1000	1000
		LAN	40,00	256	256	30,00	256	256	35,00	2000	2000
		LAN	50,00	256	256	35,00	512	512	45,00	4000	4000
		LAN	60,00	512	512	42,00	1024	1024	90,00	8000	8000
		LAN	150,00	1024	1024	75,00	2048	1024	-	-	-
	Mnet	CaTV	26,40	256	256	26,00	512	512	26,00	512	512
		CaTV	36,00	512	512	36,00	1024	1024	36,00	1024	1024
		CaTV	87,60	1024	1024	46,00	2048	2048	46,00	2048	2048
		CaTV	116,40	2048	2048	116,00	4096	4096	116,00	4096	4096
	CableTel	CaTV	19,99	64	64	19,90	256	256	19,90	512	512
		CaTV	49,00	128	128	29,00	384	384	29,00	1024	1024
		CaTV	79,00	256	256	49,00	768	768	39,00	1536	1536
		CaTV	149,00	512	512	59,00	1024	1024	49,00	2048	2048
Plovdiv	Evrocom cabel	CaTV	18,00	256	256	18,00	320	320	17,60	512	512
		CaTV	30,00	1024	1024	30,00	1280	1280	22,40	1024	1024
		CaTV	60,00	2048	2048	60,00	2560	2560	28,00	1536	1536
	CableTel	CaTV	-	-	-	-	-	-	19,90	512	512
		CaTV	-	-	-	-	-	-	29,00	1024	1024
		CaTV	-	-	-	-	-	-	39,00	1536	1536
		CaTV	-	-	-	-	-	-	49,00	2048	2048
	Visio	LAN	18,00	32	32	19,00	384	192	20,00	3000	3000
		LAN	24,00	64	64	42,00	3072	1024	24,00	4000	4000
		LAN	30,00	96	96	-	-	-	30,00	6000	6000
		LAN	36,00	128	128	-	-	-	36,00	8000	8000
		LAN	42,00	1024	1536	-	-	-	42,00	10000	10000
	Angelsoft	LAN	20,00	128	64	20,00	340	340	20,00	4096	1024
		LAN	35,00	1024	256	35,00	1024	1024	35,00	4096	2240
	Gygabit /Evrokom LAN/	LAN	18,00	128	128	18,00	160	128	20,00	800	256
		LAN	28,00	256	128	28,00	320	160	28,00	1024	320
		LAN	36,00	384	256	36,00	400	240	36,00	1638	480
		LAN	66,00	512	384	66,00	800	400	66,00	2048	800
Rousse	Reglana/M-Net	CaTV	12,00	33	33	10,00	64	64	10,00	128	128
		CaTV	18,00	64	64	15,00	128	128	15,00	256	256
		CaTV	24,00	128	128	20,00	256	256	20,00	320	320

		CaTV	43,20	256	256	30,00	320	320	30,00	512	512
		CaTV	60,00	320	320	40,00	512	512	-	-	-
CableTel (KIS TV)	CaTV	16,00	128	64	19,99	256	64	19,90	512	512	
	CaTV	20,00	256	64	29,99	384	64	29,00	1024	1024	
	CaTV	-	-	-	49,00	512	128	39,00	1536	1536	
Delta TV	CaTV	-	-	-	79,00	1024	256	49,00	2048	2048	
	CaTV	39,00	1024	64	20,00	1024	128	20,00	1024	1024	
	CaTV	-	-	-	35,00	1024	256	35,00	1536	1536	
Spectrum Net	LAN	18,00	512	192	18,00	512	192	18,00	512	512	
	LAN	24,00	512	256	24,00	512	256	23,00	1024	1024	
	LAN	36,00	1024	384	36,00	1024	384	34,00	2048	2048	
	LAN	48,00	1024	512	48,00	1024	512	50,00	2048	512	
Networx- BG	LAN	20,00	144	144	20,00	200	200	20,00	512	512	
	LAN	-	-	-	25,00	400	400	25,00	1024	1024	
	LAN	35,00	400	400	35,00	768	768	35,00	2048	2048	
	LAN	50,00	600	600	50,00	1024	1024	50,00	4096	4096	
Stara Zagora	CableTel	CaTV	16,00	128	128	19,90	256	256	19,90	512	512
		CaTV	19,99	256	256	29,00	384	384	29,00	1024	1024
		CaTV	29,99	384	384	39,00	512	512	39,00	1536	1536
		CaTV	49,00	512	512	49,00	768	768	49,00	2048	2048
		CaTV	79,00	1024	1024	59,00	1024	1024	-	-	-
	CableTel (Vereya Cable)	CaTV	19,00	80	80	19,00	256	128	-	-	-
		CaTV	29,00	256	256	29,00	512	256	-	-	-
		CaTV	44,00	384	384	44,00	768	384	-	-	-
		CaTV	59,00	512	512	59,00	1024	384	-	-	-
		CaTV	89,00	768	768	89,00	2048	768	-	-	-
	Orbinet	LAN	18,00	32	32	18,00	128	64	15,00	640	640
		LAN	39,60	64	64	39,60	256	128	23,00	768	768
		LAN	72,00	128	64	60,00	384	256	33,00	1024	1024
		LAN	150,00	256	128	125,00	512	256	45,00	2048	2048
	Internet Group	LAN	15,95	800	80	15,95	800	80	15,95	512	512
		LAN	22,95	1600	160	22,95	1600	160	22,95	1536	1536
		LAN	29,95	2400	240	29,95	2400	240	29,95	2048	2048
		LAN	86,95	3200	320	86,95	3200	320	86,95	2048	2048

Анализът на тези данни показва силно намаляване на цените за периода 2005-2007 г. (над два пъти) и драстично нарастване на скоростите за достъп (10-15 пъти, като в някои случаи надвишават 30/40 Mbps). В допълнение, към това следва да се вземе предвид, че LAN оператори разширяват покритието си, изграждат собствени мрежи - FTTH/B, PON, като същевременно се предлагат агресивни оферти за нови клиенти изразяващи се в ниски промоционални месечни такси, които в някои случаи достигат 4,99 лв. на месец за 30 Mbps.

Нещо повече, все по-големият пазарен дял на дребно на алтернативните предприятия на определени географски пазари и бързата възвръщаемост на инвестициите им, водят до все по-голяма покупателна способност и икономии от мащаба. На тези пазари, от самия старт на услугите си за широколентов достъп, БТК е зависимо от конкуренти, доставчици и потребители, като тази зависимост расте непрекъснато. БТК търпи значителни, все по-високи разходи за развитие на мрежата си в цялата страна. В същото време алтернативните предприятия развиват гъвкаво мрежите си на ограничени географски пазари, с висока концентрация на население (с по-високо навлизане на PC-та), което води до значително по-оптимизирани разходи за развитие на мрежите. Поради това, алтернативните предприятия имат възможност да предлагат непрекъснато понижаване на потребителските цени, при добър марж. Описаната ситуация съвсем скоро може да постави самото БТК в ситуация на margin squeeze на посочените географски пазари. Причината е, че поради действащата идеология на отчитане на разходи и ценообразуване, БТК е в обективна невъзможност да разпределя адекватно ресурси за развитието на мрежата си, както и да ценообразува на тази база в зависимост от спецификите на съответния географски пазар.

4. Обвързано предлагане на услуги

В Анализа се прави обстойно проучване на обвързаното предлагане на услуги от страна на БТК, като се отчита, че единствено обвързване на пакетни услуги от основния оператор представлява потенциален конкурентен проблем.

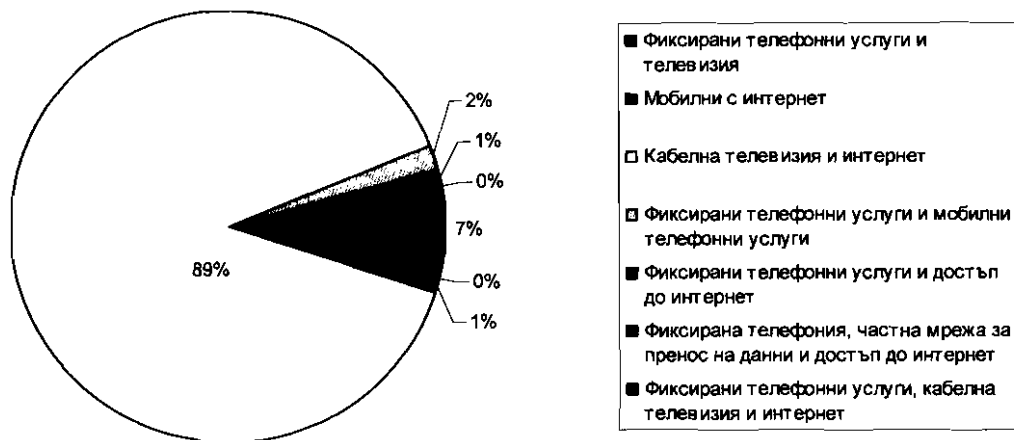
По отношение на обвързването на услуги предоставяни чрез кабелни мрежи е направена следната констатация:

„В България към края на 2007 г. най-широко разпространената пакетна услуга е предлаганата от кабелните оператори „Double Play“ (кабелна телевизия и Интернет) с над 50 000 абоната, следвана от „Triple Play“ (фиксирана телефонна услуга, кабелна телевизия и Интернет) с около 140 000 абоната. Като цяло абонатите на пакетни услуги представляват 10% от общия брой абонати на широколентов достъп и 0,8% от населението на страната.“

Тези данни не дават достатъчна яснота за предоставянето на обвързани услуги. Така например по данни от годишния доклад на КРС за 2007 г. *„Най-голям относителен дял (около 90%) от приходите от „пакетни услуги“ формира пакета от типа „двойна услуга „Кабелна телевизия и достъп до Интернет“. Тройната услуга (фиксиран телефон, интернет достъп и телевизия) съставлява 7% от общите приходи от такива услуги.“*

Съгласно същия доклад, разпределението от различни пакетни услуги е както следва:

Разпределение на приходите от "пакетни услуги" по видове пакети през 2007г.



Като се има предвид, че според доклада, броят на абонати на кабелни мрежи бележи стабилен прираст и е достигнал 1 220 000, а проникването по домакинства 42%, то е налице сериозен потенциален конкурентен проблем, произтичащ от предлагането на пакетни услуги от алтернативни оператори, който би повлиял отрицателно на създадената конкурентна среда.

Анализирайки казаното дотук считаме, че основните изводи, които могат да бъдат направени са:

Пазарът на дребно на широколентов достъп до интернет се характеризира със силна конкурентна среда, създадена от първоначалното безпроблемно навлизане на пазара на кабелните мрежи и LAN мрежите, особено в големите градове и силни затруднения за навлизане на xDSL технологиите в него.

II. Определяне на съответния пазар

1. Прилагане на трите критерия

Основният извод в Анализа, изготвен от КРС, следствие на прилагане на трите критерия е:

„След прилагането на теста на трите критерия може да бъде направен изводът, че разглежданите пазар на предоставяне на (физически) достъп на едро до мрежова инфраструктура, който, според КРС, се ограничава до пазара на необвързан достъп до абонатна линия и пазар на предоставяне на широколентов достъп на едро.“

Считаме, че този извод се базира на не достатъчно прецизиране на основните критерии, и не пропорционално третиране на състоянието на пазарите на едро и съответно пазарите на дребно, особено като се има предвид силно преобладаващите начини на достъп до крайни клиенти, а именно кабелни мрежи за разпространение

на радио- и телевизионни програми и LAN мрежи. Основните недостатъци по наше виждане са:

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

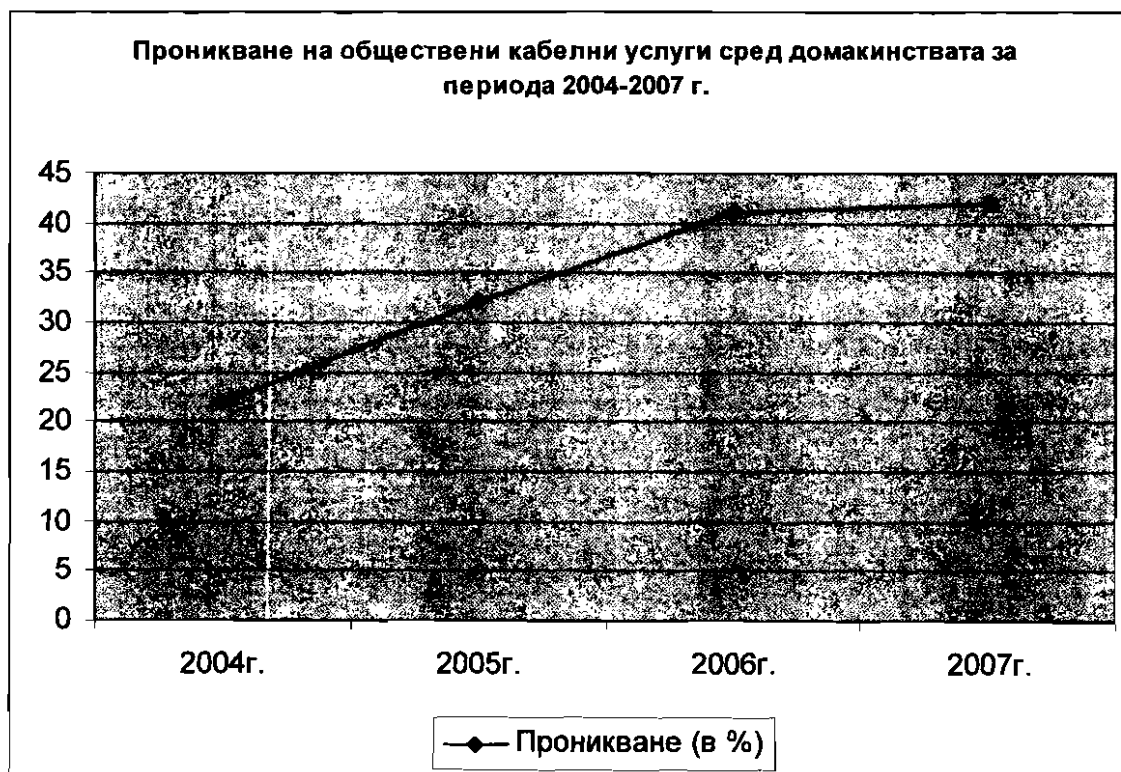
1.1.1. Структурни бариери

а) В Анализа е посочено: „Като основна структурна бариера за навлизането на двата разглеждани пазара може да се посочи контролът върху инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана.“

Годишният доклад на КРС за 2007 г. прави следните констатации:

„Високата концентрация на населението в големите градове, от една страна и по-високият стандарт на живот в тях, от друга, определят и по-големия относителен дял на населението, което се възползва от обществени електронни услуги чрез кабелна мрежа за пренос и/или разпространение на радио- и телевизионни програми. В големите градове с население над 100 000 жители са съсредоточени повече от половината абонати на кабелни мрежи, а относителният дял на абонатите в градове с население над 60 000 жители (с натрупване) вече е 68%. В малките населени места с население до 5 000 жители този показател е 12%.

Общият брой абонати на кабелни мрежи в България към 31.12.2007 г., въз основа на експертна оценка, базирана на получени в КРС данни от 94% от регистрираните предприятия е около 1 220 000, като спрямо 2006 г. се е увеличил с близо 3%. Според получените данни за абонатите, към същата дата проникването на кабелната телевизия сред българските домакинства е 42%, което е с 1 процентен пункт повече в сравнение с 2006 г.“



Източник: Данни, подадени в КРС

В градовете с население на 100 000 души съществуват поне по два алтернативни оператора с по-голям или относително съизмерим брой абонати с този на БТК. Като

пример можем да посочим за гр. София – Мегалан, Евроком, Кейбълтел, за Русе – Нетуъркс и т.н.

Тези данни показват еднозначно значителното присъствие на алтернативни на телефонна абонатна мрежа начини за достъп за предоставяне на широколентови услуги, като въпреки това те не се отчитат в Анализа на КРС като възможност за достъп на конкурентни предприятия на пазара на широколентов достъп до Интернет. Това води до противоречие с практиката в ЕС, която показва, че в 13 европейски страни - Австрия, Дания, Естония, Финландия, Ирландия, Италия, Латвия, Люксембург, Малта, Норвегия, Полша, Португалия, Швеция и Великобритания алтернативните начини на достъп до крайни потребители са част от пазара на едро на битстрийм достъп. Нещо повече, несъответствието с добрата практика се засилва и от факта, че във всички тези страни силно преобладаващ е xDSL достъпът, както се вижда от показаните по-горе графики.

б) По отношение на разходите, необходими за навлизане на пазара следва да се вземат предвид два основни критерия:

От една страна, както е посочено в самия анализ: *„Към края на 2007 г. вложените инвестиции в изграждане, поддържане и използване на мрежите за пренос на данни възлизат на 94,105 млн. лв., което представлява увеличение със 133% или над два пъти спрямо обема им за 2006 г.“*

Очевидно размерът на инвестициите и темповете им на нарастване показват, че разходите не могат да бъдат отчитани като бариера за навлизане на пазара.

От друга страна, по отношение на икономии от мащаба, следва да се има предвид, че подмяната на аналоговите с цифрови централи наложи допълнителни инвестиции в абонатната мрежа на БТК. Нещо повече, започналото изграждане на кабелни мрежи и LAN-мрежи още през деветдесетте години и съизмеримата абонатна маса с тази на основния оператор дава достатъчно основание да се счита, че икономията от обхват не може да бъде предимство за основния оператор.

На фона на тази картина, считаме, че за навлизане на пазарите на предоставяне на широколентов достъп на едро не съществуват реални структурни бариери.

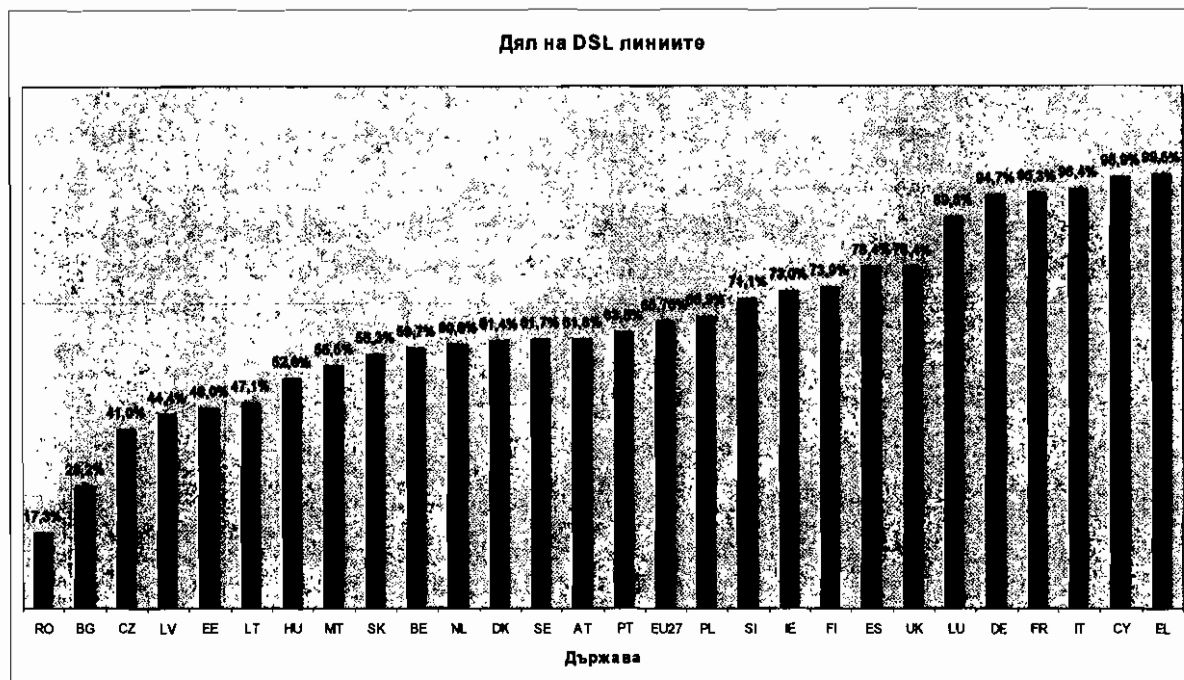
1.1.2. Липса на възможност за стимулиране и развитие на конкуренцията

Както е посочено в Анализа, на БТК са наложени задължения за предоставяне на необвързан достъп и битстрийм достъп, въз основа на господстващото положение на дружеството на пазара на фиксирана гласова телефонна услуга. Това произтича от отменения в края май месец 2007 г. Закон за далекосъобщенията, въвеждащ законодателна рамка 98 на ЕС, съгласно който е обособен пазар на фиксирана гласова телефонна услуга. Тъй като до края на 2002 г. БТК е единственият оператор, предоставял фиксирана гласова телефонна услуга, съвсем естествено е при наличие на специфични задължения, въз основа на пазара на фиксирани гласови телефонни услуги, компанията да бъде единственото предприятие, предоставящо тези услуги на едро.

За разлика от други страни на ЕС обаче, у нас достъпът до интернет не е монопол на основния оператор преди пълната либерализация на пазара, а е дейност на свободен режим. Така през 2004 г., когато БТК започва предоставянето на ADSL достъп до Интернет, тя става участник в един вече добре развит, сегментиран пазар, характеризиращ се с развита конкуренция и въпреки това има наложени задължения за необвързан достъп, а малко по късно и за битстрийм достъп. Това превръща България в една от двете страни, в които значително преобладаващ е достъпа чрез LAN мрежи и кабелни мрежи за разпространение на радио и телевизионни програми.

В тази ситуация, съвсем естествено е освободените от задължения предприятия да не предоставят услуги на едро, освен при постигане на търговска договореност.

Степента на проникване на xDSL в страните от ЕС е показана на графиката по-долу.



Данните показват още веднъж, че алтернативните мрежи са основен фактор за развитие на конкуренцията, по отношение на широколентовия достъп, въпреки наличието на необвързан и битстрийм достъп.

Въз основа на посочените данни, считаме че е необходима съществена промяна на извода направен на база анализ теста на трите критерия

2. Определяне на съответен продуктов пазар

При определянето на съответен продуктов пазар следва да се преразгледа очертаването на границите на пазарите на едро на (физически) достъп до мрежова инфраструктура (включително пълен и съвместен необвързан достъп) и на широколентов достъп най-вече по отношение на битстрийм достъпа.

По отношение на взаимозаменяемост на търсенето на услуги на дребно, КРС правилно е отчела, че пазарът на дребно за широколентов достъп включва предоставянето на широколентов достъп чрез ADSL, кабелни мрежи за разпространение на радио и телевизионни програми и кабелни мрежи за предаване на данни (LAN/RLAN).

В допълнение на това, по отношение на взаимозаменяемост на предлагани услуги на едро, следва да се отчете Общата позиция на ЕРГ, приета на 2 април 2004 г. и изменена на 25 май 2005 г. (ERG (03) 33rev2) В нея е широко застъпена възможността за въвеждане на битстрийм достъп до кабелни мрежи за разпространение на радио и телевизионни сигнали. Отчитайки посочените от КРС в Анализа технически трудности, документът описва реалните възможности за тяхното

решаване, а от там и за достъп до такива мрежи. Определени са четири нива на достъп а именно:

- CMTS ниво – с възможност за контрол на параметрите на услугите;
- достъп на агрегиращо ниво (в агрегираща точка) – с възможност за контрол на параметрите на услугите;
- достъп на ниво услуги – с възможност за контрол на параметрите на услугите;
- препродажба с възможност за контрол на достъпа, но без контрол на параметрите.

Тези конкретни начини за реализацията на битстрийм достъп оборват тезата в анализа на КРС и показват ефективността от такъв вид достъп.

Реалната възможност за битстрийм достъп до кабелни мрежи и високата степен на покритие на тези мрежи, главно в големите градове, гарантират възможностите за нови оператори, без значителни инвестиции, да реализират битстрийм достъп, което да даде възможност за предоставяне на услуги на значителен брой крайни клиенти.

Следва да се отбележи и един основен пропуск по отношение на анализа на обхвата на пазара - предоставянето за собствени нужди.

Считаме за крайно необходимо да бъде взета предвид Препоръка на Комисията за Съответните пазари на продукти и услуги в сектора на електронните комуникации, подлежащи на ех ante регулиране, в съответствие с Директива 2002/21/ЕК на Европейския парламент и Съвет върху общата регулаторна рамка за електронни комуникационни мрежи и услуги Брюксел, 13/11/2007 1483/2. Съгласно нея, в някои случаи предоставянето за собствени нужди се отнася до историческия оператор, а в други до алтернативни оператори. В много от случаите историческият оператор е единственият, който може да предостави потенциална услуга на едро, като в този случай липсва конкуренция на пазар на дребно, тъй като това не е в интереса на историческия оператор.

Ситуацията у нас е точно обратната. Предоставянето на услуги на дребно се реализира първоначално само от алтернативни оператори, като основният оператор има забрана за ползване на алтернативни и по-евтини начини на достъп.

Считаме, че в такава ситуация е от съществено значение да бъде приложена хипотезата от тази препоръка, при която има заместване на търсенето, т.е. където клиентите на едро имат интерес да ползват алтернативни оператори е оправдано да се вземе предвид предоставянето за собствени нужди с оглед очертаване на пазара.

У нас този подход е оправдан и поради факта, че алтернативните оператори не изпитват ограничения на капацитета, а техните мрежи очевидно имат качествата, които желаещите достъп очакват.

Практиката показва, че в някои страни като Ирландия, Малта и други, предоставянето на достъп за собствени нужди на алтернативни мрежи е част от пазара на едро.

Казаното дотук води до недвусмисленото заключение, че пазарът на едро на широколентов достъп до Интернет включва услуги, предлагани чрез алтернативни мрежови технологии както и предоставяне от алтернативни мрежи на услуги на едро за собствени нужди;

3. Определяне на съответен географски пазар

Както посочихме по-горе, има съществено различие в конкурентните условия на пазара на ширококоловен достъп в големите градове, с население над 100 000 души и пазара в по-малките градове. Като водещи технологии на пазара на ширококоловен достъп, кабелните мрежи за радио и телевизионно разпространение и мрежите за пренос на данни имат значително по-голям пазарен дял от ADSL технологията именно в големите градове. Там инфраструктурата на тези алтернативните мрежи е силно развита, предвид голямото търсене от страна на крайни потребители, а липсата на регулация за дълъг период от време минимизира в голяма степен пречките за навлизане на пазара. В тези градове са съсредоточени повече от 600 000 абонати на алтернативни мрежи.

Еднозначни са констатациите във всички анализи, цитирани по-горе за силно развития пазар в големите градове и необходимостта от стимулиране на този пазар в малките градове. Налагането на еднакви критерии с въвеждане на национален обхват на пазара ще доведе до още по-силен дисбаланс в това отношение.

Практиката показва, че в редица страни се разглеждат отделни географски пазари. Така например, в Австрия се разглеждат два вида географски пазари, във Финландия има 39 локални пазара, в Унгария има 4 географски пазара и т. н.

Всичко това дава основание географски пазарите у нас да бъдат разделени на две групи – в населени места с над 100 000 жители и в по-малки населени места.

От тази гледна точка са необходими съществени промени в определянето на географския обхват на пазара на едро на ширококоловен достъп и то най-вече в този за битстрийм достъп.

III. Анализ и оценка на съответния пазар на битстрийм достъп

При анализа и оценката на съответния пазар на ширококоловен достъп до голяма степен са използвани правилно критериите за такива анализи.

Следва, обаче да се вземе предвид, че изключването на кабелните мрежи за разпространение на радио и телевизионни сигнали и LAN мрежите от този пазар дава неверни заключения, а оттам силно непропорционални мерки.

Както се посочва в анализа: „По правило предприятия с пазарен дял под 25% не се считат за предприятия със значително въздействие върху пазара“. Действително БТК е единственото предприятие в България, предоставящо битстрийм достъп, но правилното определяне на обхвата на пазара би показало, че предприятието е под тази граница, особено в големите градове.

При анализа на отделните критерии се отчитат следните неточности:

1. Пазарен дял

При определяне на пазарния дял, комисията отчита нарастването на пазарния дял на БТК на пазара на дребно, като така достига до заключението, че „БТК“ АД притежава пазарен дял от 100% на пазара на едро на ширококоловен достъп.“.

Считаме за съвсем естествен процес увеличението на пазарния дял на предприятие, което над четири години по-късно от своите конкуренти – кабелни и LAN мрежи, е започнало предоставянето на ширококоловни услуги. Този съвсем естествен процес не дава основание да се отчита 100% дял от пазара на едро. Очевидно отчитането на достатъчно добре развитата инфраструктура на алтернативните мрежи за достъп, която позволява ползването на услуги на едро за собствени нужди, при предоставяне на услуги на дребно на 75 % от всички абонати, би довело до

съществено различни резултати. Ако се вземе предвид и фактът, че пазарният дял на основния оператор на пазарите на дребно е около 25%, то реалната оценка на пазарния дял на основния оператор на пазара на битстрийм достъп, при отчитане на предоставените услуги на едро за собствени нужди на останалите участници на пазара, не би дала по-големи стойности от тези на пазара на дребно. Това определя добре развита конкурентна среда и съответно необходимост от напълно различни специфични задължения.

2. Потенциална конкуренция

При отчитането на факта, че до средата на 2008 г. БТК е единствено предприятие предлагащо ADSL достъп на дребно, е необходимо да се отбележи, че тази услуга стартира през 2004 г., когато пазарът на широколентови услуги е развит, поради предлагането на такива услуги от кабелни и LAN оператори още от края на 90-те години.

От тази гледна точка, изключването на алтернативните технологии за достъп и предоставянето на услуги на едро за собствени нужди води до съществено недостоверни резултати. Като пример за това може да бъде даден изводът, че „предвид състоянието на пазарите на дребно и на едро към настоящия момент, взаимозаменяемостта на ниво достъп на дребно няма да доведе до натиск върху историческото предприятие, да не увеличава цените на битстрийм достъп на едро.“

Както е посочено по-горе, при анализа на цени на дребно, като водещи технологии на пазарите на дребно, алтернативните мрежи диктуват цените на тези услуги. Това принуждава новонавлизащия оператор на този пазар БТК да намалява цените на дребно, като при всяко намаление, както е посочено в анализа, се предлагат и съответни намаления на пазара на едро.

Това дава основание да се счита, че потенциалната конкуренция е силен фактор за нормалното развитие на този пазар.

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

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

В становището по-горе е посочено, че изградените кабелни и LAN мрежи, даващи алтернативни възможности за предоставяне на широколентови услуги имат съществен дял от пазара, особено в големите градове. Това е отчетено във всички анализи на независими агенции, а също така и в годишния доклад на КРС за 2007 г.

Тези факти са в силно противоречие със заключението, направено в тази част на Анализа, че *„мрежата за достъп на „БТК“ АД представлява инфраструктура, която не може лесно да бъде дублирана и представлява висока бариера за навлизане на пазара.“*

Нещо повече, данните в годишния доклад на КРС за инвестициите в този сегмент от сектора показват тенденциите за съществено разширение на кабелните и LAN мрежи, което е допълнително доказателство за наличието на добре развита паралелна инфраструктура за достъп на тази на основния оператор.

3.2. Разходи, необходими за навлизане в сектора, които не могат да бъдат възстановени при неговото напускане

В тази част отново не е отчетена основната специфика на нашия пазар, а именно, че основният оператор започва предлагането на широколентови услуги значително по-късно от алтернативните оператори, изградили вече кабелни и LAN мрежи,

покриващи значителни територии на страната и висок процент по население. От тази гледна точка заключението, че *„разходите, които не могат да бъдат възстановени при напускане на пазара, представляват бариера за навлизане за всяко предприятие, което не е изградило собствена мрежа и представляват по-малка, но все пак значителна бариера за навлизане на предприятие“* не се отнасят за участващите във вече развития пазар, а се явяват в по-голяма степен пречка за основния оператор, на когото се налага цифровизация и подмяна на мрежата, с оглед предоставяне на конкурентни услуги.

3.3. Икономии от мащаба и обхвата

При анализа на икономии от мащаба се правят изводи въз основа на анализ на пазарното положение на БТК на пазарите на фиксирана гласова услуга и линии под наем. Действително това са основанията за налагане на задължения за битстрийм достъп по 3Д от 2002 г. Но действащият ЗЕС определя друг обхват на пазарите и би следвало да се вземат предвид единствено пазарите на широколентови услуги, където БТК далеч не е единственото предприятие, което реализира икономии от обхвата.

От тази гледна точка, икономии от мащаба и обхвата, от които се възползва БТК не могат да бъдат предимство спрямо алтернативните предприятия и не представляват бариера за навлизане или значително разширяване на пазара на едро на широколентов достъп.

3.4. Недостатъчна или слаба покупателна способност

При оценката, съгласно критерия недостатъчна или слаба покупателна способност на клиентите, се отчита дали дадено предприятие има потребители със силни позиции при водене на преговори, които упражняват значително въздействие върху конкуренцията и ограничават способността на предприятието да следва поведение, независимо от своите потребители (чл. 35, т. 4 от Методиката).

За оценка на този критерий следва да се има предвид, че не би било проблем за което и да било предприятие да премине лесно и без значителни разходи към електронни съобщителни мрежи и/или услуги, предлагани от други предприятия или дори да започнат сами да предоставят съответните електронни съобщителни мрежи и/или услуги.

Силно развитите кабелни и LAN мрежи и възможността, посочена и в документа на ERG за достъп до тях, дават достатъчно основание да се счита, че не съществува пречка за такова преминаване. Нещо повече, в голяма част от случаите се предпочита изграждане на собствена мрежа за предоставяне на услуги, тъй като този тип мрежи дават възможност за бърза възвръщаемост.

По тези причини считаме, че съществува балансираща покупателна способност на предприятията, която те биха били в състояние да упражнят спрямо съществуващите на пазара предприятия, притежаващи потенциална възможност за предоставяне на битстрийм достъп.

4. Определяне на предприятие със значително въздействие върху пазара

В резултат на посоченото сме на мнение, че извършеният пазарен анализ, имащ за цел да оцени наличието на предпоставки, възпрепятстващи ефективната конкуренция на разглеждания пазар на едро на широколентов достъп, води до погрешни изводи по основните критерии, и са необходими следните промени:

- БТК притежава под 25 % от пазара на едро на битстрийм достъп и е налице значителен индиректен конкурентен натиск от страна на предприятията, предлагащи

алтернативни технологии за ширококолов достъп до интернет изразяващи се в непрекъснато намаление на цените;

- наличието на инфраструктура, изградена от историческото предприятие, може лесно да се дублира – в градовете с население над 100 000 души съществуват поне по два алтернативни оператора с по-голям или относително съизмерим брой абонати с този на БТК;
- от икономите от мащаба и обхвата, се възползва както „БТК“ АД, така и предприятията с алтернативен начин на достъп;
- на пазара в градове с над 100 000 души население БТК не е най-големият доставчик на услуги за ширококолов достъп на едро, отчитайки съгласно подхода на ЕК, услугите за self supply, като пазарният му дял на пазара на дребно е средно под 20% и за периода на анализа не се очаква да надхвърли 30%, поради зрелостта на този географски пазар и обективните тенденции в ЕС.

Изводът, който се налага от горните аргументи е, че на пазара в населени места с над 100 000 души население, БТК не следва да бъде определено за предприятие със значително въздействие върху пазара на битстрийм достъп.

Ако КРС счете, че на този пазар има предприятие с господстващо положение то не следва да бъде наложено специфично задължение по отношение на цените, като с оглед предоставяните услуги по битстрийм достъп следва да бъдат наложени в най-тежкия случай предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови елементи и/или средства, прозрачност, равнопоставеност и разделно счетоводство.

Бихме искали да подчертаем, че единствено посочените по-горе мерки могат да бъдат наложени и са оправдани както от гледна точка на създалата се пазарна среда, така и от гледна точка на нормативната уредба.

Задължението за равнопоставеност се налага само на предприятие с изразено господстващо положение на пазара, а както посочихме по-горе – в градове с население над 100 000 жители, БТК не е предприятие с господстващо положение на пазара на битстрийм достъп.

Принципите на налагане на специфичното задължение за равнопоставеност се основават на това да се осигури на конкурентните оператори възможност за ефективно използване на съществуващата инфраструктура, а от там бързото им навлизане на пазара на дребно. Тази позиция, макар и по принцип правилна, не може да се отнесе към пазарната обстановка в страната, защото вече е налице особено широко навлизане на конкурентните на БТК предприятия.

Иначе казано – тежестта на наложените мерки в проекта на Анализ не съответства на обективната пазарна ситуация. Именно пазарната ситуация ни дава основание да смятаме, че равнопоставеността, прозрачността и разделното счетоводство са единствените оправдани мерки.

Задължението за прозрачност е свързано с публикуване на определена информация. Съгласно Общата позиция на ERG, задължението за прозрачност се прилага като подходяща мярка за решаване на потенциалните конкурентни проблеми, свързани с дискриминация при ползване на информация, тактики на забавяне, обвързване, прекомерни и неоправдани изисквания, дискриминация по отношение на качеството и стратегическо планиране на продуктите характеристики. Считаме, че подобно задължение е достатъчна гаранция за ефективната конкуренция, същевременно отчитаме и факта, че само по себе си едно задължение не е достатъчно за целите на регулирането на пазара. Предвид това, а също и вземайки под внимание връзката между специфичните задължения, споделяме становището, че задължението за прозрачност, наред с това за равнопоставеност са достатъчна гаранция за ефективната конкуренция.

Налагането на по-широк кръг задължения не може да намери опора в принципите за определяне на мерки, особено като се има предвид, че пазарният дял на БТК не е висок. Ако бъдат наложени задълженията за равнопоставеност, прозрачност и разделно счетоводство ще бъде постигнат баланс между необходимото ниво на регулация и контрол и установената пазарна ситуация. Необоснованото разширяване на мерките и задълженията противоречи на принципа на пропорционалност при определянето им, тъй като засилената интензивност и тежест на наложените задължения не води до постигане на ефективна конкуренция, а напротив – ограничава развитието на пазара или го насочва в друга посока. Предвид горните аргументи, може да се направи извод, че задълженията за равнопоставеност, прозрачност и разделно счетоводство са максимално възможния инструментариум за въздействие върху БТК в конкретната пазарна среда.

IV. Определяне на специфични задължения

По отношение на определянето на специфични задължения на пазара на бистрийм достъп, предвид констатираните несъответствия дотук, може да бъде направен извод, че така определени, тези задължения не водят до постигане на целите заложи в ЗЕС, въвеждащ регулаторна рамка 2002 на ЕС. Основните недостатъци са:

- силно ограничаване на ефективното използване на съществуващата инфраструктура по отношение на мрежите с най-голямо разпространение, а от там затруднено навлизане на нови предприятия на пазара с оглед развитие на конкуренцията;
- ограничаване на развитие пазара на електронни съобщения на общността, както в България, така и в ЕС като цяло;
- недостатъчна защита на интересите на гражданите.

Както е посочено в Анализа, в съответствие с разпоредбите на чл. 157 от ЗЕС, при избора на специфичните задължения КРС трябва за спазва следните принципи:

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

От тази гледна точка, потенциалните конкурентни проблеми, разгледани в тази част на Анализа, следва да бъдат прецизирани най-вече по отношение реалната ситуация на пазара, а именно наличието на добре развити мрежи за алтернативен достъп и тяхното въздействие върху пазара, като цяло и различните конкурентни условия в градовете с над 100 000 жители и останалите градове. Основно следва да бъдат прецизирани възможните конкурентни проблеми, свързани най-вече с битстрийм достъпа до алтернативните мрежи за предоставяне на широколентови услуги. Такова прецизиране, предвид направените бележки, би довело до редуциране на наложените специфични задължения, най-вече по отношение на битстрийм достъпа.

1. Задължение за достъп

В допълнение към горните, задължението за достъп до необходими мрежови елементи и съоръжения ще ограничи в достатъчна степен предимствата на историческото предприятие от наличието на изградена инфраструктура и икономии от мащаба.

Следователно, тежестта на наложените мерки в проекта на Анализ не съответства на обективната пазарна ситуация и като такива се явяват непропорционални. Именно пазарната ситуация ни дава основание да смятаме, че равнопоставеността, прозрачността и достъпът са единствените възможни и обосновани мерки. Налагането на по-широк кръг задължения не може да намери опора в принципите за определяне на мерки, особено като се има предвид, че пазарният дял на БТК на пазара на дребно не е висок. Ако бъдат наложени задълженията за равнопоставеност, прозрачност и достъп ще бъде постигнат баланс между необходимото ниво на регулация и контрол и установената пазарна ситуация. Необоснованото разширяване на мерките и задълженията противоречи на принципа на пропорционалност при определянето им, тъй като засилената интензивност и тежест на наложените задължения не води до постигане на ефективна конкуренция, а напротив – ограничава развитието на пазара или го насочва в друга посока.

Считаме, че единствено разгледаните по-горе мерки могат да бъдат наложени на БТК на пазара на битстрийм достъп и са оправдани както от гледна точка на обективната пазарна среда, така и от гледна точка на нормативната уредба. Предвид пазарната обстановка в посочените географски региони, според нас, това са единствените мерки, които биха могли да преминат успешно „тест за пропорционалност“ съгласно изискванията на регулаторната рамка на ЕС от 2003 г.

Налагането на пропорционално подбрани специфични задължения по отношение на битстрийм достъпа измежду останалите, регламентирани по чл. 166, ал. 2 от ЗЕС, биха били достатъчни, за да осигурят добра основа за бъдещо развитие на пазара. По този начин, от една страна, ще се даде възможност нови предприятия да участват в този пазар, а от друга – ще се постигне баланс, при наличие на едва 25% пазарен дял на основния оператор на пазара на дребно.

2. Задължение за равнопоставеност

Задължението за равнопоставеност се налага само на предприятие с изразено господстващо положение на пазара, а както посочихме по-горе – в градове с население над 100 000 жители БТК далеч не е единствено такова. Принципите на налагане на специфичното задължение за равнопоставеност се основават на това да се осигури на конкурентните оператори възможност за ефективно използване на съществуващата инфраструктура, а от там бързото им навлизане на пазара на дребно. Предвид това налагането на подобно задължение би могло да премине „теста за пропорционалност“ препоръчан от рамка 2003 на ЕС.

3. Задължение за прозрачност

Задължението за прозрачност е свързано с публикуване на определена информация. Съгласно Общата позиция на ERG, задължението за прозрачност се прилага като подходяща мярка за решаване на потенциалните конкурентни проблеми, свързани с дискриминация при ползване на информация, тактики на забавяне, обвързване, прекомерни и неоправдани изисквания, дискриминация по отношение на качеството и стратегическо планиране на продуктите характеристики. Считаме, че подобно задължение е достатъчна гаранция за ефективната конкуренция, същевременно отчитаме и факта, че само по себе си едно задължение не е достатъчно за целите на регулирането на пазара. Предвид това, а също и вземайки под внимание връзката между специфичните задължения, споделяме становището, че задължението за прозрачност, наред с това за равнопоставеност са достатъчна гаранция за ефективната конкуренция.

Като недостатък в тази част следва да бъде посочено, че в анализа (т. 5.4.3) е предвидено продължаване на задължението за публикуване на информация и са

изброени информационните единици, които трябва да се публикуват. Записано е, също така, че ежесечно се публикува информация за „срокове за осъществяване на необвързан достъп до абонатна линия и за предоставянето на DSL услуга от „БТК“ АД на собствени абонати“.

Считаме, че текстът се нуждае от прецизиране, тъй като няма яснота относно конкретния начин на отчитане на тези срокове. Ако става дума за сроковете, в които се предоставят услугите, то те са публикувани в съответните Общи условия и всяка промяна се отразява в тях. Налагането за публикуване на други данни би довело до несъизмеримост на резултатите, а от там до неверни изводи.

4. По отношение на задължение за публикуване на Типово предложение за битстрийм достъп.

Считаме, че публикуване на типово предложение е непропорционална мярка и не би довела до предотвратяване на конкурентни проблеми. Това се обосновава и от обстоятелството, че предварителното одобряване на договорите за битстрийм достъп и възможността за даване на задължителни указания от страна на регулатора по отношение на цени и условия е 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, като се има предвид, че това е първият анализ на пазара на широколентов достъп и с оглед наложените мерки за достъп, прозрачност и равнопоставеност, считаме, че на този етап не е наложително прилагането на мярката, свързана с изготвяне и публикуване на Типово предложение.

Досегашната практика, при сключване на договорите, дава достатъчно основание да се счита, че липсата на типово предложение не се явява затруднение за предприятията. Нещо повече, не съществуват потенциалните конкурентни проблеми, свързани с отказ от споразумение, дискриминация при ползване на информация, тактики на забавяне и обвързване и т.н., тъй като в редица случаи, както показва практиката, именно алтернативни оператори у нас бавят, а в някои случаи и не подписват предложени споразумения или изменения на такива, свързани с редуциране на цени.

От тази гледна точка, наличието на типово предложение не дава допълнителни гаранции за постигане на подходящи условия за развитие на конкуренцията.

5. По отношение на задължението за Ценови контрол и ограничения върху цените за битстрийм достъп:

Считаме, че такова задължение не следва да бъде наложено на пазарите в градовете с население с над 100 000 жители. Това се обуславя с високата степен на конкурентност в тези населени места и преди всичко наличието на добре развита инфраструктура на редица предприятия, даваща възможност за алтернативни начини на достъп до крайните потребители.

Налагането на останалите специфични задължения по отношение на битстрийм достъпа като задължение за предоставяне на достъп до и ползване на необходими мрежови елементи и/или средства, задължение за равнопоставеност, задължение за прозрачност, ценови ограничения свързани със разделно счетоводство биха дали добра основа за бъдещо развитие на пазара. По този начин, от една страна, ще се даде възможност нови предприятия да участват в този пазар, а от друга – ще се постигне баланс, при наличие на едва 25% пазарен дял на основния оператор на пазара на дребно.

5.1 . По отношение на определянето на цени на едро чрез използване на „retail minus“.

КРС приема, че към момента на определяне на ценовите ограничения с Решение на КРС № 1358/15.11.2007 г., регулаторът отчете маржа от 30%, предлаган от БТК АД на предприятията, осъществяващи препродажба на услугата „БТК ADSL“. За определяне на стойността на „retail minus“ за цените за битстрийм достъп КРС се съобразява и с определения марж при предоставяне на препродажба от БТК АД. Тъй като препродажбата се осъществява след нивото на IP-свързаност, съгласно Общата позиция на ERG, то КРС приема, че маржа за второ ниво на свързаност следва да е по-голям от дефинирания за ниво препродажба. На тази база КРС приема, че маржа за второ ниво на свързаност следва да е по-голям от дефинирания за ниво препродажба.

По подробно запознаване с договорите за препродажба показва, че тези договори не могат да бъдат приравнени на битстрийм достъп по следните причини:

- договорите за препродажба са предоставени на предприятията, след техния отказ за реализация на битстрийм достъп на първо ниво, предложена от БТК на 23.08.2006 г. Условието на договорите дават възможност на предприятията да предлагат тези услуги на крайни потребители, като обикновен търговец, без да имат каквито и да било задължения, свързани с изграждане на инфраструктура и без задължително да бъдат далекосъобщителни оператори. В договорите, с оглед защита на интересите на крайните потребители, са наложени редица задължения за търговците, като минимален годишен оборот, минимален обхват на търговската дейност и др. Реално във взаимоотношенията с крайните потребители участва и БТК, като цените на услугите са същите, като тези предоставяни директно от БТК, а също така вземанията се събират от БТК. Целта на тези договори беше да бъде дадена възможност за дейност на други доставчици, с оглед стимулиране на пазара и съответно реализация на печалба от тях.
В резултат на ниското търсене на ADSL услугите по това време, общо сключените договори за тези услуги за периода 2006 – 2007 г. са пет, а общият брой продадени пакети е 82. В резултат подписване на договорите за битстрийм достъп и от там възможността, която се даде на алтернативни оператори за предлагане на тези собствени ADSL услуги на това този тип договори бяха прекратени в края на 2007 г.;
- съгласно позицията на ERG, Основният оператор предоставя достъп до DSL услугите си, връзка за достъп плюс бекхоул услуга и интернет свързаност. Конкурентното предприятие предоставя web-портал, но не може да предоставя на крайните потребители услуги с различни технически характеристики. По тази причина, този начин на достъп се класифицира като проста препродажба, а не като битстрийм достъп. Това описание дава основание да се счита, че договорите за препродажба на БТК не могат да се приравнят на битстрийм достъп след IP- ниво.

Отчитайки погрешното тълкуване на договорите за препродажба, предоставени от БТК на търговска основа, предлагания модел за изчисляване на „retail minus“ води до напълно неверни резултати.

Наред с това, такъв подход за изчисляване на процента на маржа между цените на дребно и едро е произволен и обезличава технологичните разлики на предоставяне на достъпа за отделните нива, а оттук и на разходите и цените.

Действащите към момента договори за битстрийм достъп са изготвени с оглед осигуряване на достатъчен марж на конкурентните предприятия, като БТК в момента осигурява 45% марж, което е по-висок от приетия за „добро начало за взаимноизгоден бизнес“ процент – 20%, както е посочено в мотивите към Решение №1358/15.11.2007 г. на КРС.

В тази връзка, считаме че прилаганата към момента структура на цените за битстрийм достъп следва да бъде запазена и занапред, като цените да отчитат направените допълнителни инвестиции за заделяне и гарантиране на необходимия ресурс за всеки алтернативен оператор, ползващ тези услуги, като се отчита и факта, че битстрийм достъпа предполага споделено ползване на част от направените инвестиции, с цел икономия от мащаба и по-висока икономическа ефективност както за БТК, така и за алтернативните оператори.

Регулирането на цените в по-голямата част от страните - членки на ЕС, е основано на налагане на специфични задължения за разделно счетоводство, разходоориентираност на цените на едро, определяне на цените на едро на основата на цените на дребно с отчитане на разликата в разходите по предлагане на услугите (Retail Minus) и ограничено ex ante използване на тестове за ценова преса.

Като резултат, има известно завишаване на предвидените предварителни инвестиционни разходи, предвид задължения за БТК да монтира допълнителни съоръжения и да осигури разширен капацитет. Това се налага от обективното обстоятелство, че съоръженията, монтирани от БТК са съобразени с конкретни бизнес планове за бъдещо развитие на мрежата, базирани на прогнози за потенциални абонати. При това положение, за да бъдат гарантирани еднакви възможности и удовлетворяване на искания за включване на допълнителни абонати, е задължително инвестиране в допълнителни съоръжения, остойностяването на които е в основата на формираните цени за специфичен достъп.

Считаме, че **retail minus следва да се налага само за месечната цена**, която кореспондира пряко с услугата на дребно, като следва да е определена за всеки отделен пакет при отчитане на съвпадащите разходи, а именно за пренос на данни през мрежата за данни на предприятието (Приложение 2).

Смятаме, че еднаквото третиране на абонатите на едро и дребно предполага запазването на същия марж между крайната потребителска цена и разходите за предоставяне на услугата, поради което изчисленият процент на неприсъщите за Bitstream разходи е и процентът, който следва да се прилага като отстъпка от крайната потребителска цена без завишения.

В допълнение, утвърждаването само на месечна такса прави цената непрозрачна и не дава яснота какво се предлага на потребителя, както и поставя в неравнопоставено положение останалите потребители на инфраструктурни услуги на предприятието. За пример, при предоставянето на MAN достъп в ценовата листа са предвидени отделни ценови елементи на услугата за всеки от компонентите, които потребителят ползва – VLAN, MAN порт. Към това всеки потребител дължи и всички инвестиционни разходи за изграждане на свързаността до мрежата на БТК, в случаите, където такава не съществува.

5.2. По отношение на задължението за изготвяне на система за разходите при предоставяне на битстрийм достъп.

Считаме, че подобно задължение не е пропорционално на конкурентната ситуация на пазара. Както вече бе посочено по-горе, БТК притежава под 25% от пазара на ширококолов достъп. Не съществува практика подобна мярка да бъде наложена при

подобен пазарен дял. От тази гледна точка, наличието на задължение за определяне на разходоориентирани цени, изчислени въз основа на система за определяне на разходите е силно непропорционална мярка.

Ако се вземе предвид пазарният дял на БТК на пазара на дребно и конкурентната пазарна среда като цяло, очертала се в анализа на КРС, може да се даде еднозначно заключение, че БТК би имало единствено силен търговски интерес да оперира ефективно и да намали разходите си. Така наложеното задължение за прилагане на разходоориентирани цени за битстрийм достъп чрез прилагане на Системата, е напълно излишна и прекомерна мярка. Ефективната конкуренция на пазара, установена от КРС дава гаранции за прозрачност и предвидимост по отношение на цените.

5.3 Задължение за разделно счетоводство

Съгласно препоръките на ЕС логично следва и изводът, че няма основания за налагане на задължение за разделно счетоводство, доколкото то се налага при наличие на наложени задължения за разходоориентираност и система за разпределяне на разходите. В същото време, това задължение може да бъде подложено на тест за пропорционалност, във връзка с възможността ADSL услугите да бъдат предлагани в пакет с други регулирани и нерегулирани услуги.